



Foto: Deborah Gilsebach

Ingo Kemmer und Stefan Herburg (rechts) im Gespräch mit AO-Chefredakteur Theo Mahr: „Wir machen keine Werbung, sondern werden ausschließlich empfohlen. Und wir bleiben immer im Hintergrund.“

„Wir haben zu wenig Gründer in der Branche“

„Trotz der herausfordernden Rahmenbedingungen sind die Kaufpreise für augenoptische Geschäfte weiterhin auf gutem bis sehr gutem Niveau. Ein immer weiter steigendes Angebot an Geschäften, die zum Verkauf stehen, trifft dabei auf eine stabile, in Teilsegmenten aber auch sinkende Nachfrage.“ Das meldete unlängst die AOS Unternehmensberatung GmbH. Wir wollten's genauer wissen und haben nachgefragt.

Autor | Theo Mahr

Diplom-Volkswirt Stefan Herburg und Diplom-Kaufmann Ingo Kemmer sind die Köpfe der AOS, die durch viele Unternehmensbewertungen sowie durch die Vermittlung und Betreuung von Geschäftsverkäufen bzw. Nachfolgeregelungen in der Augenoptik einen umfassenden Branchenüberblick haben.

Das Interesse an augenoptischen Geschäften sei 2022 weitestgehend stabil geblieben. Die Tatsache, dass sich traditionelle augenoptische Fachgeschäfte im Großen und Ganzen wirtschaftlich gut gehalten haben, gibt vielen Käufern trotz eines schwachen letzten Quartals weiterhin die Zuversicht zu investieren, so die Branchenprofis.

Herburg und Kemmer müssen es wissen, denn sie machen „nur“ Augenoptik und Hörakustik – und

das seit zig Jahren – Herburg seit über 20. Unzählige Geschäftskäufe, -verkäufe und Übergaben hat die AOS abgewickelt, deren Gesellschafter der Augenoptiker- und Optometristenverband von NRW ist.

Hohe Nachfrage für Platzhirsche

Bei größeren (ab ca. 800.000 Euro Netto-Jahresumsatz) inhabergeführten Geschäften ist das Interesse von Kaufwilligen ungebrochen. Hier sind fast ausnahmslos Käufer unterwegs, die bereits Geschäfte haben und expandieren wollen. Bei diesen Geschäften sind die Preise weiter auf gutem bis sehr gutem Niveau. Die Nachfrage übersteigt das Angebot deutlich. Trotzdem wird auch hier nicht „blind“ gekauft, sondern individuell die Qualität des Objekts geprüft. Bei mittelgroßen (ab 400.000 Euro Netto-Jahresum-

NIKAeyewear
Essential Sun, Mod. S2360

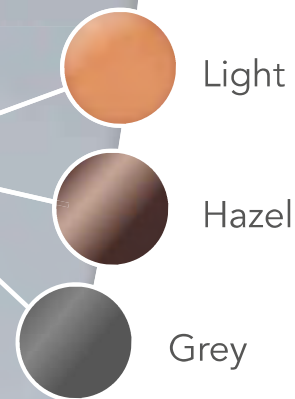
NIKA
optics
eyewear

SONNENGLAS AKTION
NIKAeyewear Kollektion

2023

NEUHEITEN
2023 - JETZT
ENTDECKEN!

NIKAeyewear
Selection Titan, Mod. T3370



Light

Hazel

Grey

JETZT NEU: Kontrast Sport
Unsere drei neuen Farben für kontrastreiches, entspanntes Sehen.

Weitere, stylische Farben auf
www.nika.de



Ingo Kemmer von der AOS GmbH

satz) Geschäften kommen neben den großen Investoren Existenzgründer als potenzielle Käufer hinzu. Auch hier ist die Nachfrage gut.

Wer plant, sein Geschäft aus Alters- oder anderen Gründen in neue Hände zu geben, hat also in vielen Fällen Grund zum Optimismus – aber eben nur in vielen Fällen, nicht in allen.

Kemmer meint: „Es gibt eine Reihe potenzieller Käufer. Aber es wird weniger, speziell bei den Läden mit den geringsten Umsätzen. Existenzgründer

wollen ja nicht weniger verdienen als zuvor als Angestellter.“ Bei den schon seit längerem schwieriger zu verkaufenden Geschäften (250.000 Euro Netto-Jahresumsatz) zeichnet sich ein Rückgang der Nachfrage ab. Diese Geschäfte stehen häufig alleine im Fokus von Existenzgründern.

Herburg fügt hinzu: „Gerade für Gründer, von denen wir ohnehin zu wenig haben, sind die kleineren Geschäfte interessant, weil die Investition nicht so

hoch ist. In der Regel haben die potenziellen Gründer einen sicheren Job als Angestellte. Ungefähr sieben von zehn sind weiblich. Und von denen machen sich leider zu wenige selbstständig.“

Immer noch tragen in vielen Fällen die Frauen die Hauptlast der Familienarbeit und insbesondere der Kindererziehung. Das fällt in die Lebensphase, wo viele sich mit dem Thema Gründung befassen. Dazu kommt die stärkere Betonung der Work Life Balance und der Wunsch weniger zu arbeiten. Dass passe nicht zum Start in die Selbstständigkeit.

Wenn dann noch weitere Hinderungsgründe bei kleineren Geschäften auftraten, komme das Interesse potenzieller Gründer schnell zum Erliegen. Gründer zeigen sich aktuell eher vorsichtig. Die Unsicherheit, wie sich die Konjunktur, die Konsumneigung der Verbraucher, die Inflationsraten und weitere Parameter entwickeln, lassen viele ihre Gründungsüberlegungen verschieben. Insgesamt geht die Anzahl der Gründer weiterhin zurück.

Dazu kommt das schnell und deutlich gestiegene Zinsniveau. Obwohl dieses bei langfristiger Betrachtung immer noch moderat ist, haben sich die Zinsen im letzten Jahr etwa verdoppelt. Dies gilt auch, wenn öffentlich geförderte Programme in Anspruch genommen werden. Dazu kommt, dass Banken wieder

Anzeige



IT'S THE MOST COLORFUL TIME OF THE YEAR!

Entdecken Sie unsere **hochwertige Sonnenglas-Vielfalt** zum kleinen Preis und wählen Sie aus **über 50 stylischen Farb-Optionen** die perfekte Brillenglas-Kombi für Ihre Kunden aus.

Bunt. Flexibel. Simply smarter!



ZUR WEBSITE



Produkt-Abbildung: Mirror »Indian Summer Red«, Abweichungen möglich.

Bessere Lösung Räumungsverkauf

Geschäfte mit einem Umsatz unter 250.000 Euro Jahresumsatz sind kaum noch zu vermitteln. Somit bleiben auch Schließungen von Geschäften ein Thema. Aber auch hier lässt sich mit einer guten Planung eines Räumungsverkaufs, verbunden mit einer Übergabe von Kundenbeziehungen sowie Verkauf von Maschinen und Geräten ein ordentlicher Überschuss erzielen. Auch diese Vorhaben begleiten Kemmer und Herburg, wie in allen Fällen auch unabhängig von einer Mitgliedschaft in der Innung.

Emotionale Entscheidungen

Bei aller Sachlichkeit und der Bedeutung nackter Betriebszahlen bleiben bei Betriebsübergaben immer Emotionen im Spiel, mitunter entscheidend. „Bevor wir überhaupt anfangen, muss eindeutig geklärt sein, dass zum Beispiel ein Unternehmerpaar auch wirklich verkaufen will und nicht nur einer von beiden“, sagt Herburg und schmunzelt, weil er anderes wohl schon erlebt hat. „Es geht um Lebensentscheidungen mit einer dementsprechend hohen emotionalen Komponente. Das bedeutet, dass die Menschen nie aus dem Blick geraten sollten.“

Kemmer ergänzt, dass es gerade bei vermeintlich „einfachen“ Übergaben innerhalb der Familie zu Schwierigkeiten kommen könne: „Da braucht es unsere Moderation, weil alles oft viel emotionaler ist als bei einer Übergabe an Fremde.“ Kein Wunder also, dass die AOS aus vielerlei Gründen vom Verkaufsentschluss bis zum letzten Akt etwa ein Jahr als sinnvollen zeitlichen Rahmen sieht. Ganz egal, wie groß das Geschäft ist und an wen es übergeben wird.

Emotional verklärt sei der Blick mancher Selbstständiger auf ihre Kaufinteressenten und deren Vorgehensweise nach einer Übernahme. Herburg: „Eine Kette führt den Laden eher erstmal so weiter, während ein Existenzgründer doch seinen eigenen Traum verwirklichen möchte.“ Was also tun? Wenn der Fortbestand des Lebenswerks wichtig für den Verkäufer sei, dann kommen die Mitarbeiter ins Spiel. Gar nicht so selten sind genau das die richtigen Partner für die Übernahme, aber Vorsicht beim Timing. Herburg: „Hier braucht es die richtige Ansprache, inhaltlich und zeitlich. Sonst geht der Schuss nach hinten los!“

Viele Selbstständige würden nach einem Verkauf auch gerne noch eine Zeit im Laden arbeiten. „Die blühen richtig auf, weil die ganze administrative, bürokratische Arbeit wegfällt“ sagt Kemmer. Andere wollen nur noch raus - wie gesagt, jeder Fall ist anders, eine Regel gibt es nicht, übrigens auch nicht bei der Bestimmung des Unternehmenswerts.

Und der Preis?

Die Bandbreite am Markt erzielter Verkaufspreise lag über alle Größenklassen und Regionen im Jahr

2022 zwischen 17 % und bis über 100 % eines Jahresumsatzes inklusive eines üblichen Warenbestands. Bei den ganz großen Geschäften stellt das einen Höchststand dar. Bei kleinere Geschäften war dieser Wert noch nie so gering.

Wer jetzt denkt, der Umsatz allein würde automatisch für Höchstpreise sorgen, wird enttäuscht. Hier gibt es unter anderem regionale Unterschiede. Aber auch eine Reihe weiterer Aspekte spielt eine wichtige Rolle. So hängen wichtige Einflussfaktoren wie Rechtsform, Lage, Inhaberabhängigkeit und Personalsituation, Mietvertrag, Stückzahlen, Durchschnittspreis, Qualität und Wert der Aktiva, die Strukturdaten des Ortes, der Investitionsbedarf, die Wettbewerbssituation, weitere Sortimente, wie z.B. Hörakustik oder Uhren/Schmuck sowie viele andere Rahmenbedingungen gar nicht oder nur bedingt vom Umsatz oder Gewinn ab, sind aber auf jeden Fall preisrelevant. Und nicht zuletzt bestimmen am Ende Angebot und Nachfrage den Preis der Geschäfte. Herburg verdeutlicht: „Auch wenn der Laden über eine Million Umsatz macht - wenn da nur 63-Jährige arbeiten, ist nach der Übernahme die Kundenbindung weg.“

Beispiele nennen Herburg und Kemmer übrigens nicht, denn klar sei auch: „Vertraulichkeit ist das Wichtigste!“ Das gilt schon lange vor einem möglichen Verkauf, während des Prozesses und natürlich auch jetzt, wenn Geschäfte abgewickelt seien. Das gelte aber auch und vor allem für die Verkaufswilligen: „Behalt's für Dich“ ist der Rat von Kemmer und Herburg und „lass Dich beraten“. Bezahlt werden die Experten übrigens fallspezifisch: „Ein Geschäftsverkauf ist ein gemeinsames Projekt von Käufer und Verkäufer - so sehen wir das“, erklärt Kemmer und Herburg fügt hinzu: „Wirklich jeder Fall ist anders, es gibt einfach keine Standards.“

Um schwerwiegende Fehler bei einer Übernahme oder Übergabe zu vermeiden, sei eine professionelle und branchenerfahrene Beratung notwendig. Insbesondere sollte die Beratung vom Erstgespräch bis zum Kaufvertrag aus einer Hand sein, um die Abstimmungen in dem komplexen Prozess zu erleichtern. Fehler in den einzelnen Phasen der Übergabe könnten für den Käufer und Verkäufer teure Folgen haben. Und gerade bei den Verhandlungen mit erfahrenen Käufern könne es hilfreich sein, einen Experten an seiner Seite zu haben. ●●



Stefan Herburg von der AOS GmbH