Oliver Holz
BERATUNG
Gründung • Nachfolge • KMU

NACHFOLGEBERATUNG · FALLBEISPIEL

Fallbeispiel aus der Beratungspraxis

Begleitung einer Unternehmensübernahme im Kfz-Handwerk
(anonymisiertes Referenzbeispiel)

Stand	23. September 2026
Ort	Hilden
Version	1.0
Status	Freigegeben
Dokument	L-14 Referenzbeispiel Nachfolge Kfz

Vor mir liegt ein klarer Weg.

> **Hinweis**
> Zur Wahrung der Vertraulichkeit wurden in dieser Darstellung sämtliche Namen und Ortsangaben entfernt sowie Zahlenangaben gerundet bzw. sinngemäß verallgemeinert. Rückschlüsse auf die tatsächlich beteiligten Personen oder Unternehmen sind nicht möglich und nicht beabsichtigt. Die Begleitung erfolgte im persönlichen Umfeld parallel zur Gründung der Oliver Holz Beratung; ein förmliches Mandat bestand nicht.

Branche	Kfz-Handwerk / Fachwerkstatt
Übernahmeform	Asset Deal (Übernahme von Inventar und Geschäftswert)
Rolle	Beratende Begleitung des Übernehmers
Beratungszeitraum	rund 5 Wochen (Vorbereitungsphase)
Aufwand	ca. 20–25 Beraterstunden (ca. 2,5 bis 3 Beratertage)
Status	Vorbereitungsphase abgeschlossen; Übernahme im weiteren Verlauf nicht fortgeführt

1. Ausgangslage

Ein Kfz-Meister Anfang 30 plante die Übernahme eines seit langem etablierten Kfz-Fachbetriebs von dessen langjährigem Inhaber (Mitte 60), der sich schrittweise aus dem operativen Geschäft zurückziehen wollte. Die Übernahme war als Asset Deal zu einem Kaufpreis im mittleren fünfstelligen Bereich vorgesehen; die Betriebsimmobilie sollte im Anschluss weiter gemietet bzw. gepachtet werden. Eine Besonderheit der Konstellation ergab sich aus einer familiären Verflechtung zwischen dem bisherigen Inhaber und der Eigentümerseite der Immobilie, die bei der weiteren Vertragsgestaltung besondere Aufmerksamkeit erforderte.

2. Beteiligte Rollen

Neben Übernehmer und Berater waren mehrere weitere Rollen mit klar abgegrenzten Aufgaben eingebunden:

Rolle	Funktion im Projekt
Übernehmer	Kfz-Meister, beratend begleitet
Bisheriger Inhaber	Veräußerer, geplante Weiterbeschäftigung in reduziertem Umfang
Vermittler Verkäuferseite	Zentraler Ansprechpartner für Dokumentenanfragen
Versicherungsmakler	Erstellung eines Versicherungskonzepts für den Zielbetrieb
Sachverständiger	Unabhängige Zeitwertermittlung der Betriebsausstattung
Berater	Oliver Holz (heute Oliver Holz Beratung) – beratende Begleitung des Übernehmers

3. Projektverlauf

Die Beratung gliederte sich in vier aufeinander aufbauende Arbeitsphasen.

3.1 Phase 1 – Wirtschaftliche Bestandsaufnahme und Bewertung

Zunächst wurden mehrjährige betriebswirtschaftliche Unterlagen des Zielbetriebs sowie eine unabhängige Zeitwertermittlung der Betriebsausstattung ausgewertet. Auf dieser Grundlage entstand eine Kalkulation, die Kaufpreis, Finanzierungsbedarf und laufenden Kapitaldienst der geplanten Übernahme abbildete.

- Auswertung mehrjähriger betriebswirtschaftlicher Auswertungen und Abgleich mit der Wertermittlung der Betriebsausstattung.
- Erarbeitung einer Kalkulationsgrundlage einschließlich Kapitaldienstrechnung für unterschiedliche Finanzierungsszenarien.
- Vergleichende Prüfung möglicher Übernahmestrukturen im Hinblick auf Bankfinanzierbarkeit und Förderfähigkeit.

3.2 Phase 2 – Finanzierung und Fördermittelprüfung

Im Anschluss wurden einschlägige öffentliche Finanzierungs- und Förderinstrumente für Existenzgründung und Betriebsübernahme im Handwerk geprüft und auf ihre Anwendbarkeit hin eingeordnet. Parallel wurden die Finanzierungsunterlagen für Bankgespräche aufbereitet.

- Prüfung gängiger Förderprogramme für Betriebsübernahmen im Handwerk (u. a. zinsgünstige Gründerkredite, regionale Meistergründungsprämien, Gründungszuschuss).
- Einordnung einer öffentlichen Beratungsförderung für die begleitende Beratungsleistung.
- Aufbereitung der Finanzierungsunterlagen für die Vorlage bei der finanzierenden Bank.

3.3 Phase 3 – Vertragliche Rahmenbedingungen und Risiken

Diese Phase widmete sich den vertraglichen Rahmenbedingungen aus wirtschaftlicher Sicht. Im Mittelpunkt standen die Miet- bzw. Pachtkonditionen für die Betriebsimmobilie sowie die Identifikation arbeits- und handelsrechtlicher Themen der Betriebsübernahme als Prüfpunkte für die anwaltliche Beratung.

- Sichtung der vorgesehenen Miet- bzw. Pachtkonditionen aus wirtschaftlicher Sicht; Hinweis auf aktuelle rechtliche Rahmenbedingungen für Gewerberaummietverträge und Empfehlung einer anwaltlichen Prüfung des Vertrags.
- Identifikation relevanter arbeits- und handelsrechtlicher Themen der Übernahme (u. a. Betriebsübergang) als Prüfpunkte für die anwaltliche Beratung.
- Erstellung eines strukturierten Fragenkatalogs zur Klärung offener Punkte mit der Verkäuferseite.

3.4 Phase 4 – Dokumentation und Verhandlungsvorbereitung

Abschließend wurde das gesamte Entscheidungsunterlagen-Paket konsolidiert und auf Konsistenz geprüft. Ergänzend wurde ein Versicherungskonzept für den Zielbetrieb eingeholt und in die Unterlagen eingearbeitet. Den Abschluss bildete die inhaltliche Vorbereitung eines Gesprächs mit dem von der Verkäuferseite benannten Vermittler.

- Konsolidierung und Qualitätssicherung des vollständigen Entscheidungsunterlagen-Pakets.
- Einholung und Einarbeitung eines Versicherungskonzepts (u. a. Betriebshaftpflicht, Inhalts- und Ertragsausfallversicherung, Rechtsschutz).
- Vorbereitung von Gesprächsunterlagen und Kernpunkten für den Termin mit der Verkäuferseite.

3.5 Kommunikation und Zusammenarbeit während der Beratung

Die Zusammenarbeit zwischen Berater und Übernehmer erfolgte in am Arbeitsfortschritt orientierten Abständen, ergänzt um schriftliche Abstimmungen mit dem von der Verkäuferseite benannten Vermittler als zentralem Kommunikationskanal. Anfragen zu fehlenden Unterlagen wurden gebündelt gestellt, um den Abstimmungsaufwand auf beiden Seiten überschaubar zu halten.

- Regelmäßige Zwischenabstimmungen mit dem Übernehmer zu Kalkulationsständen, offenen Fragen und nächsten Schritten.
- Gebündelte, schriftliche Kommunikation mit der Verkäuferseite über einen festen Ansprechpartner.
- Punktuelle Einbindung externer Fachstellen (Versicherungsmakler, Sachverständiger) zu den jeweils relevanten Themen.

4. Wesentliche fachliche Erkenntnisse

Im Verlauf der Beratung ergaben sich mehrere fachliche Erkenntnisse, die auch für andere Übernahmevorhaben im Handwerk von Bedeutung sind:

- **Strukturwahl:** Ein Beteiligungsmodell erwies sich gegenüber einem Asset Deal als deutlich nachteilig für Bankfinanzierung und Förderfähigkeit.
- **Finanzierungsstruktur:** Der Kapitaldienst der Finanzierung hing maßgeblich von der Umsatzentwicklung der ersten Betriebsjahre ab; entsprechende Szenarien wurden in der Kalkulation hinterlegt.
- **Regulatorischer Rahmen:** Aktuelle rechtliche Vorgaben zu Indexklauseln in Gewerberaummietverträgen wurden als eigener Verhandlungspunkt aufgenommen; für die Vertragsgestaltung wurde eine anwaltliche Prüfung empfohlen.
- **Personalplanung:** Eine geplante Teamerweiterung wurde an das Erreichen bestimmter Umsatzschwellen gekoppelt, um das Betriebsergebnis in der Anlaufphase nicht zu belasten.
- **Vertragsgestaltung:** Die familiäre Verflechtung zwischen Verkäufer- und Eigentümerseite erforderte eine von der laufenden Geschäftsbeziehung unabhängige Ausgestaltung des Miet- bzw. Pachtvertrags.
- **Risikoabsicherung:** Die Zusammenstellung eines eigenen Versicherungskonzepts zeigte, dass der bestehende Versicherungsschutz eines Zielbetriebs vor einer Übernahme separat geprüft und ggf. neu ausgerichtet werden sollte.

5. Erstellte Unterlagen

Für die Vorbereitung der Übernahme entstand ein strukturiertes, laufend aktualisiertes Entscheidungsunterlagen-Paket mit folgenden Kernbestandteilen:

Baustein	Inhalt
Kalkulation & Bewertung	Kaufpreis, Finanzierungsbedarf, Kapitaldienst, Vergleich der Übernahmestrukturen
Umfeldanalyse	Standort- und Wettbewerbsbetrachtung
Ablaufplan	Zeitplan zur Umsetzung der Übernahme
Fragenkatalog	Themenbezogene Fragen an Verkäuferseite und Vermittler
Statusübersicht	Offene Informationen und Fertigstellungsgrad
Kaufpreisallokation	Tabellarische Aufteilung des Kaufpreises
Versicherungskonzept	Abgestimmter Versicherungsschutz für den Zielbetrieb

Ergänzend wurden interne Arbeitsunterlagen zur Projektsteuerung geführt, die nicht Teil der mit der Verkäuferseite geteilten Unterlagen waren.

6. Offene Punkte zum Zeitpunkt der Entscheidung

Zum Zeitpunkt, an dem sich die Beteiligten gegen eine Fortführung entschieden, lagen eine belastbare Kalkulationsgrundlage, eine Übersicht relevanter Fördermöglichkeiten sowie ein abgestimmtes Verhandlungsunterlagenpaket bereits vor. Einzelne Unterlagen der Verkäuferseite waren zu diesem Zeitpunkt noch nicht abschließend bereitgestellt bzw. verhandelt, darunter:

- Vollständige mehrjährige Einnahmen-Überschuss-Rechnungen.
- Aktuelle Einkommensteuerbescheide.
- Ein aktuelles Anlagenverzeichnis.
- Der finale, unterschriftsreife Miet- bzw. Pachtvertrag.

7. Ergebnis

Innerhalb weniger Wochen entstand eine belastbare Entscheidungsgrundlage für die geplante Übernahme, einschließlich Kalkulation, Fördermittelübersicht und einem umfassenden Verhandlungsunterlagenpaket. In der Vorbereitungsphase zeigte sich, dass die Beteiligten unterschiedliche Vorstellungen zur künftigen Zusammenarbeit hatten. Die Übernahme wurde daraufhin einvernehmlich nicht weiterverfolgt – ein Ergebnis, das ebenso Teil einer sorgfältigen Prüfung im Vorfeld einer Übernahme sein kann wie deren erfolgreicher Abschluss.

8. Aufwand

Für die beschriebene Beratungsleistung wurden rund 20 bis 25 Beraterstunden aufgewendet, entsprechend ca. 2,5 bis 3 Beratertagen. Zeitliche Schwerpunkte lagen in der wirtschaftlichen Bestandsaufnahme und Bewertung sowie in der abschließenden Dokumentation und Verhandlungsvorbereitung.

9. Empfehlungen für vergleichbare Vorhaben

Aus dem Verlauf dieses Fallbeispiels lassen sich folgende allgemeine Empfehlungen für vergleichbare Übernahmevorhaben ableiten:

- Eine frühzeitige und vollständige Bereitstellung der wirtschaftlichen Unterlagen durch die Verkäuferseite verkürzt die Bewertungsphase erheblich.
- Eine klare Trennung zwischen kundenseitigen Abstimmungsunterlagen und internen Arbeitsdokumenten erleichtert die Kommunikation mit allen Beteiligten.
- Rechtliche und regulatorische Rahmenbedingungen sollten so früh wie möglich geprüft werden, um sie als Verhandlungspunkt einbringen zu können.
- Bei familiären oder personellen Verflechtungen zwischen Vertragsparteien empfiehlt sich eine besonders sorgfältige, von Einzelpersonen unabhängige vertragliche Ausgestaltung der jeweiligen Rollen.
- Unterschiedliche Vorstellungen zur künftigen Zusammenarbeit sollten so früh wie möglich offen angesprochen werden, um für beide Seiten frühzeitig Klarheit zu schaffen.

10. Einordnung

Das Beispiel veranschaulicht den typischen Leistungsumfang einer Nachfolge- bzw. Übernahmeberatung, wie ihn Oliver Holz Beratung anbietet: von der wirtschaftlichen Bewertung über die Prüfung von Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten bis zur vertraglichen und organisatorischen Begleitung – unabhängig davon, ob eine Übernahme letztlich zustande kommt.

Oliver Holz Beratung · Gründungs-, Nachfolge- und Unternehmensberatung · Hofstr. 56–60 · 40723 Hilden · Anonymisiertes Fallbeispiel – enthält keine identifizierbaren Unternehmensdaten und ist zur Weitergabe an Dritte geeignet.