SCHADEN.NEWS













26.04.2017

WERKSTATT ZUR MIETE

Sprichwörtlich aus allen Nähten platzte der Betrieb SCP Service Car Professional von Johann Schulz im hessischen Steinbach nahe Frankfurt. Viel Arbeit auf zu wenig Platz; seine Mitarbeiter standen sich oft selbst im Weg. Kein Wunder: Auf 450 Quadratmetern lief an sechs Arbeitsplätzen das gesamte Geschäft, das heißt Karosserie und Lack, Mechanik, Glas und Fahrzeugaufbereitung. Inhaber und Geschäftsführer Schulz schätzt: „Die Rangierarbeiten haben etwa 30 Prozent der Arbeitszeit beansprucht." Zugleich wollte der Elf-Mann-Betrieb das Steuerungsgeschäft mit der HUK-COBURG ausbauen. Eine Erweiterung der Kapazitäten war damit unumgänglich.

KAUFEN, NEU BAUEN ODER MIETEN?

Aber wie? Ein Ausbau der bestehenden Halle war technisch nicht möglich. Gleichzeitig sollte der neue Standort gut und schnell zu erreichen sein, um lange Wege und Verbringungszeiten zu vermeiden. Ein Neubau war damit ausgeschlossen, denn bezahlbares Bauland gab es in der näheren Umgebung nicht. „Eine Immobilie im gleichen Industriegebiet stand zum Verkauf und schien interessant für uns zu sein, allerdings gehörte ein vorgelagertes Bürogebäude dazu – das hätten wir separat vermieten

müssen.“ Mit der bpr Mittelstandsberatung, mit der der Betriebsinhaber schon seit langem zusammenarbeitet, diskutierte Johann Schulz die verschiedenen Möglichkeiten, auch die der Anmietung.

WANN LOHNT SICH DIE ANMIETUNG?

Marina Markanian, Unternehmensberaterin bei der bpr, erklärt: „Viele Unternehmer möchten – wenn sie schon investieren – natürlich etwas eigenes aufbauen. Doch der Kauf einer Immobilie oder der Neubau eignet sich nicht in jedem Fall, wie das Beispiel von Herrn Schulz zeigt.“

Aus Sicht der Betriebsberaterin gibt es drei Situationen, in denen die Anmietung die bessere Wahl ist:

1. Solange die Nachfolge im Betrieb nicht klar geregelt und unklar ist, was nach dem Renteneintritt des Inhabers damit passiert, sollte die Laufzeit des Darlehens zum Zeitpunkt des Renteneintritts passen. Das heißt, die Finanzierung sollte so angelegt sein, dass die Immobilie vor dem Renteneintritt ausfinanziert ist.

2. Auch ganz jungen Unternehmen rät Marina Markanian zunächst eher zur Miete: „Häufig ist nach ein, zwei Jahren am Markt noch gar nicht die wirtschaftliche und strukturelle Stärke vorhanden, um einen Neubau oder den Kauf einer Immobilie zu finanzieren.“ Ihr Tipp lautet daher: „Inhaber junger Unternehmen sollten mindestens drei erfolgreiche Jahre hinter sich haben und ihre Ergebnisse entsprechend optimieren, bevor sie über die Finanzierung eines Großprojektes nachdenken – das vereinfacht Vieles.“

3. Ist das Wachstumspotenzial gänzlich unbekannt, sollten Unternehmer logischerweise auch eher auf Sicherheit setzen, ggf. noch ein paar Jahre den Markt und die eigene Entwicklung beobachten. Wer sich in dieser Zeit vergrößern will oder muss, dem rät Marina Markanian ebenfalls eher zum Mieten – bis er die eigene Situation und den Markt besser einschätzen kann.

KLARE AUFTEILUNG DER AUFGABEN

Johann Schulz hat sich schlussendlich für die Anmietung einer Halle ganz in der Nähe entschieden und ist Ende März um- und eingezogen. Über eine halbe Million Euro hat der Inhaber in den Ausbau investiert. Dort stehen ihm und seinem Team rund 1.000 Quadratmeter zur Verfügung, auf denen er neben Büroräumen fünf Multifunktions-, fünf Karosserie- und zwei Montageplätze sowie vier Arbeitsplätze für die Lackvorbereitung eingerichtet hat. Der große Vorteil: Da in dem Gebäudekomplex mehrere Hallen nebeneinander liegen, besteht für Johann Schulz die Option, eine weitere Halle anzumieten und sich so zu vergrößern, wenn es wirtschaftlich gut läuft. Der Annahmeplatz hingegen bleibt zusammen mit dem Autoglas- und dem Mechanik-Arbeitsplatz am gewohnten Standort, so finden die Kunden die SCP Service Car Professional an gewohnter Stelle.

MULTIFUNKTIONSARBEITSPLÄTZE VIELVERSPRECHEND

Besonders stolz ist Johann Schulz auf die neu angeschafften Multifunktionsarbeitsplätze: „Einige unserer IDENTICA-Kollegen haben von ihren guten Erfahrungen damit berichtet, also habe ich mir das zusammen mit meinem Team in den Niederlanden mal in der Praxis angeschaut. Wir sind überzeugt, dass wir mit dieser Lösung Zeit sparen können und produktiver arbeiten werden.“ Gerade die bei Schulz häufig bearbeiteten Schäden in Höhe von ca. 1.500 Euro ließen sich damit qualitativ hochwertig und effizient instandsetzen.

„WIR HABEN PLATZ FÜR WEITERE SCHÄDEN“

Nach dem Einzug in die neue Halle gibt Johann Schulz sich und seinem Team ein paar Wochen „Eingewöhnungszeit“. „Wir müssen uns jetzt an die neue Situation gewöhnen, Fahrten einplanen, die wir vorher nicht hatten, da alles kompakt an einem Ort war. Dafür haben wir deutlich geringere Rangierzeiten und arbeiten insgesamt besser und schneller.“ Allzu schnell will Schulz seinen Betrieb zwar nicht erneut erweitern, aber er betont: „Wir haben jetzt Platz für weitere Schäden und könnten

mehr Aufträge annehmen.“ Der Betriebsinhaber will deshalb künftig verstärkt auf die Leistungen des Werkstattnetzes IDENTICA zurückgreifen und erklärt: „Mit IDENTICA sind wir diesbezüglich super aufgestellt auf dem Markt.“