



»Nachhaltiges Bauen liegt im Trend, um weiter wachsen zu können, mussten wir investieren.«

Georg Hawran (li.) und Tilmann Vorholz haben ihre Zimmerei in bayerischen Geretsried in 18 Jahren kontinuierlich auf heute 30 Mitarbeiter ausgebaut.

WACHSTUM sicher im Griff - investieren ohne Risiko

Die Geschäfte laufen gut, doch räumlich platzt der Betrieb aus allen Nähten? Warum also nicht die Chance nutzen, in einen **Neubau** zu investieren und dabei gleichzeitig ein neues Geschäftsfeld zu erschließen? **handwerk magazin** erklärt am Beispiel der **Holzbau Vorholz-Hawran GmbH** in Geretsried, wie die **Expansion** gelingt.

Autorin **Kerstin Meier** Fotograf **Axel Griesch**

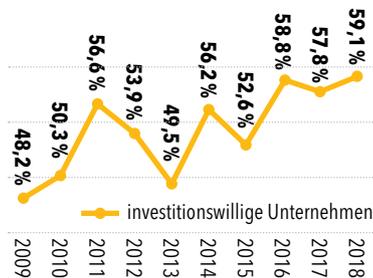
W

Wer bei einem Jahresumsatz von knapp vier Millionen Euro stolze 2,9 Millionen Euro investieren möchte, muss bei den Geldgebern wirklich sehr gute Argumente haben. Vor allem dann, wenn die Banken bereits bei der Unternehmensgründung „einfach nicht verstanden haben, was unser Traum war“, wie Zimmermeister Georg Hawran es formuliert. Gemeinsam mit Architekt und Zimmermann Tilmann Vorholz hat der Betriebswirt des Handwerks vor 18 Jahren die **Holzbau Vorholz Hawran GmbH** im bayerischen Geretsried gegründet. Ihre Vision: Wohn- und Gewerbebauten aus dem nachhaltigen Rohstoff Holz zu errichten.

Obwohl die Geschäfte gut liefen und der Betrieb sich als einer der ersten Anbieter des Passivhausstandards in der Region einen guten Namen erarbeiten >

Investitionsbereitschaft im Handwerk in Deutschland

Knapp 60 Prozent aller Handwerksbetriebe wollen 2018 investieren, das ist der höchste Stand in den letzten zehn Jahren.



Quelle: Creditreform, 2018

konnte, entwickelten sich die Erträge nur mühsam. Helmut Schwartl, auf die Holzbaubranche spezialisierter Coach und Strategieberater in Bad Neustadt, den die Unternehmer hinzugezogen hatten, erkannte schnell: „Die Chefs hatten alles richtig gemacht, doch die Unternehmensfinanzierung und die daraus resultierenden Vorgaben nahmen dem Betrieb die Luft zum Atmen.“ In Absprache mit der Bank wurde das Finanzierungspaket umgestaltet und die monatlichen Belastungen reduziert – so konnte das Unternehmen endlich wachsen.

NEUES GESCHÄFTSFELD ERSCHLIESSEN

In zehn Jahren stieg der Umsatz der Holzbau Vorholz Hawran GmbH von einer auf knapp vier Millionen Euro. Verantwortlich dafür war nicht nur das steigende Bewusstsein der Kunden für nachhaltiges Bauen, sondern auch die Tatsache, dass geänderte Brandschutzvorschriften nun auch bei Holzbauten mehr als drei Geschosse zuließen. So tat sich vor allem im mehrgeschossigen Gewerbebau ein neues Geschäftsfeld auf, das wie zugeschnitten schien auf die Kompetenzen des Geretsrieder Holzbauunternehmens. Doch ähnlich wie in der Anfangsphase stand den innovativen Unternehmern etwas im Wege, diesmal waren es die fehlenden Kapazitäten. „Wir mussten oft Teile auslagern und dann umständlich zum Zeitpunkt der Fertigung wieder in den Betrieb fahren“, erklärt Georg Hawran. Um die Prozesse zu verbessern und die Produktivität zu erhöhen, beschlossen die Unternehmer, auf einem der Nachbargrundstücke eine neue

Fertigungshalle zu bauen. Die zusätzlichen Kapazitäten wollten die Chefs dazu nutzen, um auf dem daneben liegenden Grundstück einen viergeschossigen Gewerbebau in Holzrahmenbauweise zu erstellen, der vermietet werden sollte. Stolze 2,9 Millionen Euro sollten Halle und der „Green City“ getaufte Gewerbebau kosten, eine ordentliche Investitionssumme für einen 30-Mitarbeiter-Betrieb. Doch die Unternehmer und ihr Berater Helmut Schwartl waren zuversichtlich, die Bank überzeugen zu können.

KALKULATION WIE FREMDAUFTRAG

„Historisch niedrige Zinsen, die gute Konjunktur im Holzbau und der Trend zum nachhaltigen Bauen, die Rahmenbedingungen könnten nicht besser sein“, kommentiert Experte Schwartl die Situation. Wie die aktuelle Umfrage von Creditreform zeigt (siehe Chart links), hat die Investitionsbereitschaft im Handwerk ein Zehnjahres-Hoch erreicht, knapp 60 Prozent aller Betriebe planen für das laufende Jahr Investitionen. Auch die Banken sind nach Schwartls Einschätzung etwas zugänglicher als früher, wenn Handwerksbetriebe nach einer Finanzierung fragen. Dennoch fordert er die Betriebe auf, realistisch zu bleiben: „Die Kernfrage lautet immer noch: Rechnet sich eine Investition, oder rechnet sie sich nicht?“ Um das möglichst exakt prognostizieren zu können, hat er in Zusammenarbeit mit Georg Hawran und Tilmann Vorholz ein Investitionskonzept für den Bau der neuen Halle erstellt. Dies beinhaltet neben einer möglichst exakten Ermittlung der Investitions-



»Da trotz guter Planung fast immer etwas schief läuft, sollten Chefs einen Puffer einplanen.«

Helmut Schwartl, auf die Holzbaubranche spezialisierter Strategieberater, Coach und Controllingexperte in Bad Neustadt.

kosten von 750.000 Euro sowohl Vorschläge zur Finanzierung als auch eine Umsatz- und Ertragsplanung mit Kapitaldienst- und Cashflowplanung.

„Die Bank“, so Schwartl, „will vor allem wissen, wie der zusätzliche Kapitaldienst erwirtschaftet werden kann.“ Um dies einzuschätzen, kommt es nach seiner Erfahrung vor allem darauf an, die Vorteile eines Investitionsvorhabens zu beziffern. Im Fall des Holzbauunternehmens in Geretsried wurde etwa mit einer Produktivitätssteigerung durch die neue Werkhalle von 3,5 Prozent geplant, was einem Mehrumsatz von rund 100.000 Euro pro Jahr entspricht. Bei in Eigenleistung erstellten Projekten fordert Schwartl die Unternehmer auf, genauso sorgfältig zu kalkulieren wie bei einem Fremdauftrag. „Oft werden die Pläne in der Bauphase mal eben geändert, und die kalkulierte Summe ist schnell aufgebraucht, hier sollten Unternehmer unbedingt einen Puffer einplanen.“

Rund ein Jahr hat es bei Holzbau Vorholz Hawran vom Erstkontakt der >



Top Gründer
im Handwerk
2018



Top Gründer im Handwerk 2014:
Heinz Tretter,
Fa. KristallTurm GmbH & Co. KG,
Lenggries

Jetzt bewerben und Preisgelder
gewinnen im Gesamtwert von

17.000 €

1. Preis 10.000,- €, 2. Preis 5.000,- €, 3. Preis 2.000,- €

TOP GRÜNDER GESUCHT!

Sie haben einen Handwerksbetrieb gegründet oder übernommen?
Sich richtig ins Zeug gelegt? Und das erfolgreich?
Dann bewerben Sie sich jetzt als „Top Gründer im Handwerk 2018“.

**Jetzt Bewerbungsunterlagen anfordern unter: Telefon 089 89826 1-14 oder
gleich online bewerben unter: www.handwerk-magazin.de/topgruender**

Teilnahmebedingungen: Bewerben können sich Unternehmensgründer und Nachfolger aus allen
Gewerken, die im Zeitraum Juli 2015 bis Juni 2018 erfolgt sind. Bewerbung ab sofort bis zum 30. Juni 2018!

Initiator

handwerk
magazin

Sponsor

 **WÜRTH**

Sponsor

SIGNAL IDUNA 

 **HOLZMANN** MEDIEN

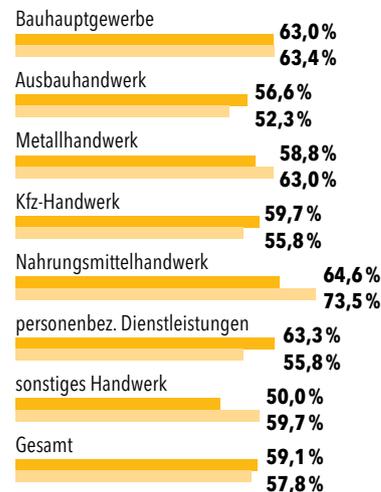
Holzmann Medien GmbH & Co. KG | Gewerbestraße 2 | 86825 Bad Wörishofen | Telefon +49 8247 354-01 | Telefax +49 8247 354-170 | www.holzmann-medien.de

Bank bis zum Investitionskonzept und der letztendlichen Finanzierungszusage gedauert. Kurioserweise war es schwerer, die mit 750.000 Euro im Vergleich zum Mehrgeschossbau „Green City“ deutlich kleinere Investition bei der Bank durchzubekommen. Denn während die Rückzahlung für die Finanzierung der Halle aus dem Gewinn des Holzbauunternehmens geleistet werden sollte, gab es für die „Green City“ bereits perspektivisch feste Mietannahmen. „Die Mieter mussten eine Erklärung unterschreiben, das hat der Bank genügt“, erklärt Georg Hawran.

Obwohl die Zusammenarbeit mit der Bank gut funktioniert und die Investitionen wie geplant ihre Früchte abwerfen, sind sich Georg Hawran und Tilmann Vor-

Investitionsbereitschaft nach Handwerksgruppen

Nahrungsmittel-, Bau- und dienstleistungsorientierte Handwerker sind 2018 besonders investitionsfreudig.



■ 2018 (Prognose) ■ 2017

Pflichtenheft Das muss Ihr Investitionskonzept leisten

Ein schlüssiges und realistisches Investitionskonzept gibt Sicherheit, sorgt für Transparenz und hilft, Finanzpartner zu gewinnen. Helmut Schwartl, Coach und Konzeptberater aus Bad Neustadt, erklärt die wichtigsten Schritte.

- Lage beurteilen.** Machen Sie zunächst eine realistische Bestandsaufnahme etwaiger vorhandener Finanzierungen und Ihrer Liquidität. Wie sieht es mit dem Auftragsbestand und Ihrer Auslastung aus? Gibt es positive Tendenzen im Marktumfeld, die die Grundlage für späteres Wachstum sein können?
- Argumente sammeln.** Stellen Sie die positiven Auswirkungen der geplanten Investition zusammen. Zeigen Sie auf, wie sich Arbeitsabläufe und Prozesse durch den Bau einer neuen Halle verbessern lassen. Berechnen Sie, mit welchem Effizienzzuwachs (am besten ausgedrückt in Prozent der produktiven Zeit) realistisch zu rechnen ist.
- Kosten kalkulieren.** Mit der technischen Planung und Konstruktion sollte eine detaillierte Investitionskostenkalkulation erfolgen. Gehen Sie diese so an, als wäre es ein Fremdauftrag, und beziffern Sie alle üblichen Positionen wie Grundstückskosten, Planungskosten, eigenes Gewerk, Fremdgewerke sowie die Nebenkosten.
- Finanzierung klären.** Gibt es Eigenmittel oder ist eine vollständige Fremdfinanzierung erforderlich? Wer wäre der geeignete Finanzpartner (Hausbank, weitere Banken)? Können Förderprogramme eingebunden werden und mit welchem Kapitaldienst ist zu rechnen?
- Liquidität prüfen.** Da kaum ein Vorhaben wie geplant gelingt, sollten Sie immer eine Pufferposition von 10 bis 20 Prozent der kalkulierten Summe einplanen. Liquide zu bleiben ist einer der wichtigsten Grundsätze der Investitionsplanung.
- Erträge aufzeigen.** Zeigen Sie für sich und die Finanzpartner auf, wie sich Umsätze und Erträge zukünftig entwickeln sollen. Schließlich sollen sich etwaige Effizienzoptimierungen auch in Umsatzzuwächsen und besseren Ergebnissen zeigen. Entscheidend für die Bank ist die Kapitaldienstfähigkeit, deshalb sollten Sie eine Vorschau für das Investitionsjahr und die ersten beiden Jahre nach Umsetzung geben. Erst dann sollten Sie mit den Bankverhandlungen beginnen.
- Folgeinvestitionen prüfen.** Durch eine Investition ändern sich häufig auch die betrieblichen Strukturen. Brauchen Sie etwa neue Mitarbeiter? Oder zusätzliche Weiterbildungsmaßnahmen? Oder sogar beides? Berücksichtigen Sie auch den zusätzlichen Marketingaufwand, der üblicherweise für die Erschließung neuer Märkte und Kundengruppen anfällt.

holz nicht vollständig sicher, ob die Banker ihren Traum vom nachhaltigen Bauen ganz nachvollziehen können: „Letztendlich geht es den Banken vor allem darum, das Risiko so gering wie möglich zu halten.“ Ein neutraler Berater, der die Vorteile einer Investition sachlich beziffern und zudem für die Banker nachvollziehbar durchrechnen kann, ist deshalb nach Erfahrung der Unternehmer ein wichtiger Pluspunkt bei den Bankverhandlungen.

MONATLICHES FEEDBACK

Georg Hawran und Tilmann Vorholz nutzen die Expertise des Beraters jedoch nicht nur bei größeren Investitionen, sondern auch als neutralen Ratgeber im Alltagsgeschäft. Über ein Controllingmodul hat Schwartl die Unternehmensentwicklung im Blick und gibt den beiden Unternehmern monatlich ein Feedback. Denn schließlich gilt nicht nur bei der Bank: sechs Augen sehen mehr als vier. **hm**

kerstin.meier@handwerk-magazin.de



Controlling - den Betrieb sicher im Griff

Mehr erfahren zu den wichtigsten Kennziffern für Chefs im Handwerk, ihre Aussagekraft und Vergleichswerte: www.handwerk-magazin.de/bwa