



Foto: ilkerelik - stock.adobe.com

Foto: Sepp Hölzel - stock.adobe.com

Finanzierung von Reitanlagen

Den Traum verwirklichen – den Albtraum vermeiden

Wer eine Reitanlage kaufen oder neubauen möchte, muss an viel denken.

Text: Monika Schaaf

Es sind nicht gerade wenige, die den Traum haben, mit ihren Pferden Kopf an Kopf zu leben. Die einen eigenen Stall bauen oder gar eine eigene Reitanlage betreiben möchten. Doch damit der Traum nicht in einem finanziellen Desaster und zum Albtraum wird, gehören einige Überlegungen und Berechnungen dazu, ehe man sich kopflos in ein Projekt von größeren Dimensionen begibt. Egal, ob man sich für einen Kauf, eine Pacht oder einen Neubau entscheidet – am Anfang steht immer die Entwicklung eines Businessplans mit der Gewinnerzielungsabsicht, wie Ulrich Schmelzer, Inhaber von Horse Consult Service aus dem hessischen Waldernbach vermerkt. Mit seiner vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle ge-

Viel Rechenarbeit steht an, wenn man einen Neubau oder Kauf plant.

prüften und anerkannten Unternehmensberatung für Pferdebetriebe hat Schmelzer schon viele Erfahrungen sammeln können und weiß, welche Fehler gemacht werden. Häufig scheidet es schon an der Baugenehmigung, „denn viele wissen gar nicht, dass man nicht mal eben so im Außenbereich bauen darf“, so Schmelzer. „Landwirte dürfen das. Also ist es wichtig, diesen privilegierten Statuts zu bekommen.“ Die Genehmigungsverfahren für Außenplätze, Hütten etc. können zur Stolperfalle werden. Deswegen gilt: Je besser der Businessplan, desto bessere Chancen habe ich, die Baugenehmigung zu erhalten. Gleichzeitig gilt es, die gesetzlichen Auflagen einzuhalten, die von Bundesland zu Bundesland deutlich variieren können. Geht es nicht um den Neubau oder vielleicht nur Umbauten, sondern um den Kauf einer Reitanlage, dann sollte im besten Fall ein erfahrener Berater mit zur Seite gezogen werden. Denn nicht jede Anlage, die auf den ersten Blick ohne Mängel erscheint, stellt sich als solche auch heraus. Ein Kenner mit dem richtigen Blick weiß, wo er zu gucken hat und was er erfragen muss. Er ist in der Lage, den Kaufpreis richtig einzuschätzen und kann nachverhandeln. Wenn der Haken hinter dem Objekt steht, gilt es sich auch zu hinterfragen, ob die Lage stimmt. Eine Marktanalyse ist erforderlich. Die Region ist ein entscheidender Faktor für den Erfolg. „Der schönste Hof in Ostdeutschland hilft mir nichts, wenn ich in einer strukturschwachen Region bin“, so der ge-

lernte Pferdewirtschaftsmeister. Es gilt abzuklären, wie viele Anlagen im naheliegenden Umkreis vorhanden sind und wie viele Einwohner in den Radius der Reitanlage fallen. In einer einwohnerschwachen Region ist schnell eine Übersättigung vorhanden, während strukturstarke Regionen einige Anlagen im direkten Umfeld häufig vertragen können. Wenn sich herausstellt, dass die Nachfrage nach Einstellplätzen oder beispielsweise Reitunterricht für Kinder vorhanden ist – wenn die Geschäftsidee also nachgefragt ist – ist die Wirtschaftlichkeitsberechnung zentrales Thema im Businessplan. „Unter einer Million werde ich keine Reitanlage auf eine grüne Wiese stellen können“, merkt der Berater aus seiner Erfahrung an. „Und es werden bei Pensionsställen auch 30 Pferde benötigt, um eine Rentabilität zu erzielen.“ Alles andere wird sich in den meisten Fällen als Liebhaberei herausstellen, wie Schmelzer weiß. Und die kann teuer werden. Ob es am Ende um eine Millionen Euro geht, die aufzubringen ist, um mehr oder weniger – ganz wichtig: Die Finanzierung muss stehen. Auch sie nimmt einen entscheidenden Part im Businessplan ein. „Ohne Eigenkapital geht es nicht“, warnt Ulrich Schmelzer vor unüberlegten Finanzierungsmodellen. Etwa 30 Prozent sollten in der Finanzierung aus Eigenkapital bestehen. Diesen Anteil erwarten auch viele Banken, wenn es um die Genehmigung eines Kredites geht. „Es ist wichtig, dass die Hausbanken mitarbeiten“, so Schmelzer, der auch als Gutachter tätig ist. Deswegen ist nicht immer die günstigste Kondition auch die beste Wahl. Die Bank sollte ein Partner sein und im Notfall auch schwierige Zeiten mitgehen. Örtliche Banken haben häufig einen Bezug zur Landwirtschaft, während bei

Online-Banken das Verständnis für Tiere unter Umständen fehlt. Grundsätzlich ist es ratsam, verschiedene Banken zu besuchen und Angebote einzuholen. Dazu sollte man bestmöglich vorbereitet sein und alle wichtigen Unterlagen dabei haben – im Bestfall bereits den Businessplan. Ein professionelles Auftreten mit überzeugendem Geschäftssinn führt zu deutlich besserem Erfolg. Zeigen Sie, dass Sie unternehmerisch denken können und überlegen Sie sich im Vorfeld die richtigen Argumente, denn ein guter Bankberater wird auf Schwachstellen zu sprechen kommen! Wichtig bei der Finanzierung ist, dass diese nicht zu knapp kalkuliert wird. Gleichzeitig sollte sich jeder, der in eine Reitanlage investiert, über Fördermöglichkeiten schlau machen. Fast jedes Bundesland unter-



Der Traum von der eigenen Reitanlage – unmöglich? Mit guter Planung und Berechnung kann sie zur Realität werden.



Foto: lovelyday12 - stock.adobe.com

Immer mehr Kunden erwarten heute Serviceleistungen, wie das Pferd auf die Koppel bringen. Doch das sollte auch was kosten.



Foto: HM/Brandel

Buisnessplan – was gehört rein?



Foto: Kenishiroie – stockadobe.com

- Zusammenfassung: Idee, Angebot, Zielgruppe
- Gründerpersonen
- Produkt/Dienstleistung
- Markt und Wettbewerb
- Vision und Ziele
- Strategie
- Marketing
- Unternehmensorganisation/Personal
- Chancen und Risiken
- Finanzen

stützt Existenzgründer. Wer einen Berater an seiner Seite hat, hat meist bessere Chancen auf Zuschüsse. Außerdem kennen die Experten alle Möglichkeiten, die es auszuschöpfen gilt. Deswegen: Das Beraterhonorar amortisiert sich meist relativ schnell und kann in die Finanzierung mit eingerechnet werden. Wer kein Vollprofi in Unternehmensfragen ist, fühlt sich meist auch deutlich sicherer, wenn er jemanden zur Seite hat, der um die Tücken Bescheid was. Aber: Aufpassen. Es gibt auch schwarze Schafe unter den Beratern. Holen Sie sich ausreichende Informationen ein.

Ulrich Schmelzer gibt noch einen Tipp: „Starten Sie Ihren Bau nie ohne Finanzierungs- und Förderungszusage.“ Ebenso warnt er davor, auf Billigangebote reinzufallen. „Baumängel werden meist nach drei bis vier Jahren sichtbar. Dann sind diese Billigfirmen aber oft schon insolvent.“ Ähnlich wie bei der Auswahl der Bank sollten also auch bei Bauplanungen Parallelangebote von mehreren Fachfirmen angefragt werden und im besten Fall von einheimischen. Die sind greifbar und über sie erhält man oft eher Erfahrungswerte.

Schließlich gilt es noch für die Wirtschaftlichkeitsberechnung den Personalaufwand zu berechnen. Dazu muss ich wissen, welche Tätigkeiten täglich anfallen und wieviel Zeit dafür benötigt wird. Wenn ich diese Arbeitsleistung ermittelt habe, kann ich die Anzahl der Mitarbeiter festlegen. Dabei muss vom Facharbeiter bis an die Hilfskraft gedacht werden. Alle verursachen Personal- und Nebenkosten, die es zu ermitteln gilt. Denken Sie auch an mögli-

che Weiterbildungskosten, Fahrtkosten, die anfallen, oder Zusatzleistungen wie freiwillige Altersvorsorge oder ein 13. Monatsgehalt.

Was gerne mal vergessen wird im Businessplan sind die Investitionen. Also: Was wird gekauft, das dauerhaft im Unternehmen genutzt wird? Gibt es Landmaschinen, Computer, die Einrichtung eines Reiterstübles? Und wie werden die Kosten in den Folgejahren abgeschrieben? Wenn alles preislich festgelegt wird, ist der Kapitalbedarf besser nach-

zuvollziehen. Und die Angabe von Wertgegenständen hilft unter Umständen, einen Kredit gewährt zu bekommen, da bei einem negativen Ausgang des Geschäftsplans der Verlust für den Geldgeber eventuell durch die Sicherheiten nicht so hoch ausfällt. In einem nächsten Schritt ist die Rentabilitätsberechnung dran. Dazu müssen die Umsatzerlöse ermittelt werden. „Man sollte sich nicht in den Strudel begeben, immer billiger zu werden und damit die Konkurrenz auszustechen“, so Ulrich Schmelzer, „sondern lieber mehr Qualität anbieten. Serviceleistungen wie Pferde auf die Weide bringen werden den Kunden immer wichtiger und dürfen auch entsprechend berechnet werden. Zuverlässigkeit ist für viele heute ein entscheidender Punkt, den sich die Pferdebesitzer auch was kosten lassen.“ Den Umsatzerlösen werden die Kosten gegenübergestellt. Hier dürfen das Abbezahlen der Verbindlichkeiten wie auch der Abschreibungen nicht vergessen werden. „Viele leben irgendwann nur noch von der Substanz“, so Schmelzer. Wenn die Kosten gegen die Erlöse aufgerechnet werden, steht am Ende der Unternehmensgewinn.

Neben dem Rentabilitätsplan macht auch ein Liquiditätsplan Sinn. In dem werden die Zahlungsströme nicht nach Perioden, sondern zum Zeitpunkt des tatsächlichen Geldflusses erfasst. So gibt es Zeiten,



Wieviel Personal ist eigentlich nötig? Eine Frage, die gründlich durchdacht werden sollte.

Ulrich Schmelzer weiß,
wie eine Pferdeanlage
rentabel ist.



EXPERTE

UNSER

Ulrich Schmelzer

Als Pferdewirtschaftsmeister hat Ulrich Schmelzer aus dem hessischen Waldernbach sein „Handwerk“ von der Pike auf gelernt. Er leitete große Zucht- und Ausbildungsbetriebe, machte sich dann selbstständig mit einem kleinen Pferdehof in der Oberpfalz, später auf einem großen Betrieb in Thüringen. Nach einer kaufmännischen Ausbildung aufgrund einer Pferdehaarallergie folgte die Gründung von Horse Consult Service. Seitdem berät Ulrich Schmelzer Existenzgründer und Anlagenbetreiber, die sicher verändern wollen oder aufgrund unwirtschaftlicher Situationen verändern müssen. Vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle ist er geprüfter und anerkannter Unternehmensberater für Pferdebetriebe. Aufgrund seiner langjährigen Expertise ist er auch Sachverständigengutachter für Zucht-, Freizeit- und Sportpferde und fertigt hippologische Gutachten zu allen Sachverhalten rund um Pferde für Gerichte, Behörden, Versicherungen und Privatpersonen an. Mehr Infos: www.horse-consult-service.de

in denen mehr Geld nötig ist als in anderen. Vor allem zum Anfang eines Unternehmensstarts sind die Auszahlungen häufig größer als die Einzahlungen, die entsprechend durch liquide Mittel abgedeckt sein müssen. Auch wenn Versicherungen fällig werden, Heu gekauft werden muss oder Zusatzgehälter fällig sind, sind die Auszahlungen höher als zu anderen Zeitpunkten. Das gilt es entsprechend einzuplanen, um die Umsatzentwicklung möglichst genau und realistisch darzustellen.

Wenn der Businessplan in all diesen Punkten steht und Grund zum Optimismus verbreitet und die Bank zusagt – dann kann es losgehen. Doch Ulrich Schmelzer hat darüber hinaus noch kleine Tipps, die entscheidend für den Erfolg sein können. „Wenn gebaut wird, sollten die Arbeitswege kurz gehalten werden. Immer wieder erlebe ich, dass das Heulager zum Beispiel nicht da ist, wo es Sinn macht“, so der Berater. Ebenso wichtig: zukunftsorientiert bauen, Trends erkennen und aufgreifen. Gleichzeitig weist Sachverständige auch darauf hin, sich einen guten Steuerberater zu suchen, der fachlich orientiert ist. „Das kann einen sonst die Existenz kosten“, weiß Schmelzer. „Man muss schon ein bisschen suchen. Auch der passende Anwalt ist unter Umständen wichtig.“ Ganz entscheidend sind auch die richtigen Versicherungen. Dabei lautet die Devise: Nicht überversichern, aber eine Unterdeckung kann gefährlich werden.

Und selbst, wenn alles läuft, heißt es, sich immer wieder zu optimieren, kundenorientiert und tierorientiert zu handeln und nicht betriebsblind zu werden. Sich ab und jemanden von außen zu holen, der den Betrieb unter die Lupe nimmt, ist keine Schwäche, sondern kann zielführend sein und neue Impulse bringen. Und letztlich Erfolg.