SUCCEED-INSIGHTS

Nachrichten, Trends und Entwicklungen
aus der Unternehmerberatungswelt

Eine gelungene Unternehmensnachfolge im Baugewerbe

Die Baubranche zählt zu den tragenden Säulen unserer Wirtschaft und ist oft durch langjährige Familientraditionen geprägt. Doch gerade bei der Übergabe des Lebenswerks an die nächste Generation stehen viele Unternehmer*innen vor komplexen Hürden. Neben dem allgegenwärtigen Fachkräftemangel spielen emotionale Bindungen und finanzielle Aspekte eine entscheidende Rolle. Um den Fortbestand Ihres Betriebs langfristig zu sichern, ist eine strategische und frühzeitige Herangehensweise unverzichtbar.

Erfahren Sie in diesem Artikel, worauf es bei einer gelungenen Nachfolgeplanung wirklich ankommt.



DIESES MAL IM BLICKPUNKT

Unternehmensnachfolge im Bauhandwerk:
Strategien zur Sicherung Ihres Lebenswerks

©Mukhtar Shuaib Mukhtar von Pexels via Canva.com

SUCCEED
DIE UNTERNEHMERBERATER

Besonderheiten und Hürden im Baugewerbe

Eine geglückte Übergabe ist für den Fortbestand eines Bauunternehmens essenziell, da diese Firmen häufig über Jahrzehnte gewachsene Strukturen, einen treuen Kundenstamm und spezifisches Fachwissen verfügen. Wird die Nachfolge vernachlässigt, drohen nicht nur interne Konflikte, sondern im schlimmsten Fall das Aus für den Betrieb. Die Herausforderungen sind dabei vielschichtig:

- Emotionale Bindung: Oft fällt es schwer, das Ruder aus der Hand zu geben, besonders wenn unterschiedliche Vorstellungen zwischen den Generationen herrschen.
- Personalmangel: Es ist in der aktuellen Marktlage schwierig, Nachfolger*innen zu finden, die sowohl die technische Expertise als auch die nötige Führungskompetenz mitbringen.
- Kapitalfragen: Die Bewertung des Maschinenparks, laufender Projekte und die steuerliche Gestaltung der Übergabe erfordern komplexe finanzielle Lösungen.

Ein klassisches Beispiel hierfür ist ein Senior-Chef, der den Betrieb an seine Tochter übergeben möchte, sich jedoch schwer tut, die Kontrolle über die Baustellenplanung abzugeben, was zu Unruhe in der Belegschaft führt. Zudem muss gewährleistet sein, dass langjährige Kundenbeziehungen nicht unter dem Wechsel der Ansprechpartner leiden.

Tipp: Beginnen Sie frühzeitig mit einem „Notfallkoffer“, der alle wichtigen Vollmachten und Passwörter enthält, um auch bei unvorhergesehenen Ereignissen handlungsfähig zu bleiben.

Lösungswege für eine reibungslose Übergabe

Trotz der genannten Hürden lässt sich eine Nachfolge mit der richtigen Strategie erfolgreich meistern. Der wichtigste Faktor ist hierbei die Zeit: Planen Sie idealerweise mehrere Jahre im Voraus, um rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen optimal zu gestalten. Eine offene Kommunikation ist dabei der Schlüssel zum Erfolg. Alle Beteiligten – von der Familie über die Führungskräfte bis hin zur Bank – sollten über die Pläne und Erwartungen im Bilde sein, um Missverständnisse zu vermeiden.

Sollte intern kein/e Nachfolger*in bereitstehen, kann auch die gezielte Entwicklung von Mitarbeitenden oder der Zukauf externer Kompetenz eine Lösung sein. Hierbei ist professionelle Unterstützung durch Fachleute für Recht, Steuern und Unternehmensberatung unerlässlich, um den Wert des Unternehmens objektiv zu ermitteln und die Altersvorsorge des Übergebers sicherzustellen. Wenn beispielsweise ein langjähriger Bauleiter schrittweise in die Geschäftsführung eingeführt wird, bleibt das technische Wissen im Haus und die Kundenbindung stabil.

Tipp: Fixieren Sie einen klaren Zeitplan mit Meilensteinen für die Übergabe der Verantwortung, anstatt den Prozess auf unbestimmte Zeit laufen zu lassen.



©Tom Fisk von Pexels via Canva.com

Strategische Zusammenschlüsse als Chance

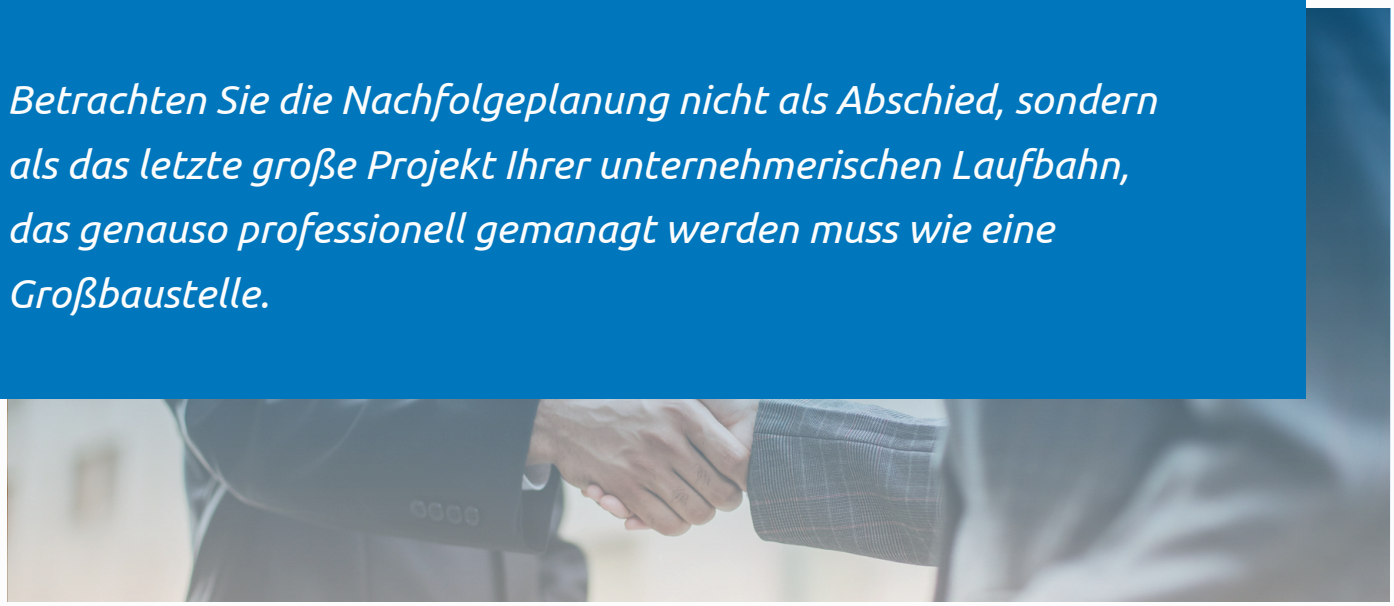
Nicht immer muss die Nachfolge innerhalb der Familie stattfinden. E**ine interessante Alternative ist der Zusammenschluss mit anderen Marktteilnehmern. Dies zeigt sich am Beispiel unseres Kunden, der Firma Gräf Hotel- und Objektausstattungen.** Das Unternehmen stand vor den typischen Herausforderungen der Branche und entschied sich, die Zukunft durch eine Fusion mit einem Partnerunternehmen zu sichern.
Quelle: https://architektur-international.de/graef

Dieser Schritt brachte entscheidende Vorteile: Durch die Bündelung der Kräfte konnten Kompetenzen ergänzt werden. Das neue Gesamtunternehmen bietet nun ein umfassendes Leistungsspektrum aus einer Hand an – vom ersten Architekturkonzept über die Sanierung und Bauleitung bis hin zur schlüsselfertigen Übergabe. So wurde nicht nur die Nachfolge gelöst, sondern gleichzeitig die Marktposition durch ein breiteres Angebot gestärkt.

Tipp: Prüfen Sie auch Wettbewerber oder Partnerfirmen als potenzielle Übernahmekandidaten, um durch Synergien den Unternehmenswert zu steigern.

Die Unternehmensnachfolge im Baugewerbe ist ein komplexes Vorhaben, das weit mehr als nur die Übergabe von Schlüsseln bedeutet. Es geht um die Sicherung von Arbeitsplätzen, Werten und Ihrem persönlichen Lebenswerk. Durch rechtzeitige Planung, transparente Gespräche und den Mut zu neuen Wegen – sei es familienintern oder durch externe Zusammenschlüsse – lässt sich der Fortbestand Ihres Unternehmens sichern. Nutzen Sie die Expertise von außen, um finanzielle und rechtliche Fallstricke zu umgehen und Ihren wohlverdienten Ruhestand abzusichern.

Betrachten Sie die Nachfolgeplanung nicht als Abschied, sondern als das letzte große Projekt Ihrer unternehmerischen Laufbahn, das genauso professionell gemanagt werden muss wie eine Großbaustelle.



©Ketut Subiyanto von Pexels via Canva.com