

B_I baumagazin

Fachzeitschrift für Hochbau, Tiefbau und Straßenbau

Digitalisierung Maschinensteuerung von 2D bis modellbasiert

Unternehmensführung Teamarbeit lohnt sich auch für Familienbetriebe

Mauerwerk Wohnungsbau im finanzierbaren Grenzbereich

B_I MEDIEN

Nr. 8+9 · September 2020 · ISSN 2509-2693 · 11,00 €



Lohnt sich der Verkauf eines Bauunternehmens jetzt?

Mitten im Bauboom eine Baufirma verkaufen? Deutschlandweit profitieren Bauunternehmen und Handwerker massiv von der gut laufenden Konjunktur. Auch die Corona-Krise konnte bislang der guten Konjunktur im Baugewerbe nichts anhaben, Umsatz und Erträge stimmen. Dies ist eine perfekte Ausgangslage für den Verkauf eines Bauunternehmens. Die folgenden Gründe sprechen dafür.

Von Ingo Claus, Osnabrück

Attraktive Bauunternehmen haben ihre Hausaufgaben gemacht: Diese Firmen verfügen über ein besonderes Alleinstellungsmerkmal. Dies kann Spezial-Know-how sein, mit dem sie erfolgreich Nischenmärkte besetzen. Gut etablierte Unternehmen in den attraktiven Ballungsräumen und Wirtschaftszentren sind ebenfalls gefragt. Viele Unternehmen suchen Verstärkung im Bereich der Digitalisierung der Bauplanung oder im Bereich neuer industrieller Prozesstechniken. Interessant sind auch Technologien, die Abläufe verschlanken, beschleunigen und kostengünstiger machen. Käufer bewerten diese Firmen tendenziell höher. Fachkräftemangel wird zur Konjunkturbremse. Viele Betriebe verfügen über gut gefüllte Auf-

tragsbücher bis weit ins kommende Jahr hinein. Doch gutes Personal ist in der Baubranche gegenwärtig rar. Aufgrund der guten Konjunktur gibt es auch in Osteuropa kaum noch Arbeitskräfte für den deutschen Markt. Und hier machen sich die Reisebeschränkungen zur Eindämmung der Corona-Pandemie zusätzlich negativ bemerkbar. Der bestehende Fachkräftemangel wird verschärft und stellt somit ein wachsendes Problem dar. Viele Unternehmen wissen deshalb heute nicht mehr, wie sie die Arbeit bewältigen sollen. Aus diesem Grund bietet ein Unternehmensverkauf die Möglichkeit, eingespielte Teams zu übernehmen.

Eine solide Mitarbeiterbasis ist dementsprechend einer der wesentlichen Faktoren, die Unternehmen zur Übernahme anderer Unternehmen motiviert. Gerade die Mitarbeiter

kleinerer Unternehmen sind oft vergleichsweise alt, was einen den geplanten Firmenverkauf erschwert. Vor dem Verkauf eines Bauunternehmens sollten Firmenchefs alles daransetzen, den Mitarbeiterstamm gezielt zu verjüngen.

Unternehmermangel in Baubranche deutlich spürbar

Die Chefs familiengeführter Baufirmen sind eher älter. Somit führt der Fachkräftemangel schon heute zu einem Unternehmermangel. Denn junge und gut ausgebildete Bauspezialisten arbeiten lieber angestellt als unternehmerischen Ambitionen zu folgen. Auf den Fachkräftemangel der Branche folgt jetzt ein Unternehmermangel.

Die im ersten Halbjahr 2020 veröffentlichte Kern-Studie Unternehmensnachfolge belegt diese Entwicklung mit aktuellen Zahlen. Mehr als 580.000 Unternehmen in ganz Deutschland wurden untersucht, – die Kern-Studie ist damit die größte und aktuellste zum Thema Nachfolge im deutschen Mittelstand.

Für die Bauunternehmen sind die Zahlen alarmierend: Die Baubranche ist eine der ältesten Branchen der Republik. Heute gibt es insgesamt 26.440 mittelständischen Bauunter-



50 Jahre SüdLeasing

Gemeinsam zum Erfolg.

Seit 50 Jahren bieten wir unseren Kunden innovative und flexible Investitionsmöglichkeiten durch Leasing und Mietkauf. Individuelle Verträge, variable Laufzeiten, ein komfortables Onlineportal – wir sorgen für Ihre finanzielle Beweglichkeit und Effizienz.

Lassen Sie uns weiterhin gemeinsam in eine erfolgreiche Zukunft investieren!

www.suedleasing.com
info@suedleasing.com

 **SüdLeasing**

nehmen mit einem Umsatz von 250.000 bis 50 Millionen Euro. Jeder zweite Firmenchef ist bereits über 55 Jahre alt. Bis 2025 erhöht sich diese Zahl laut unserer Studie zur Unternehmensnachfolge auf mehr als 70 Prozent. Das heißt im Klartext: Bundesweit stehen dann knapp 20.000 Bauunternehmen vor der Frage des Generationswechsels. Wir schätzen, dass deutlich weniger als die Hälfte dieser Firmen auf einen familieninternen Nachfolger übergeht. Infolgedessen steigt die Zahl der zum Verkauf stehenden Bauunternehmen in den nächsten Jahren vermutlich dramatisch.

Wer kauft ein Bauunternehmen?

Nehmen Sie die folgenden Käufergruppen für den Verkauf eines Bauunternehmens in den Blick:

- Baukonzerne: Große Baukonzerne sind als strategische Investoren konstant auf der Suche nach Zukäufen. Für diese kommen oftmals nur mittelgroße Bauunternehmen mit einem Umsatz ab fünf oder zehn Millionen in Betracht.
- Mittelständische Bauunternehmen: Gerade beim Verkauf eines kleineren Bauunternehmens lohnt es sich, die vielen etablierten Mittelständler anzusprechen. Über Zukäufe erschließen diese Firmen vergleichsweise einfach neue Regionen oder erweitern ihre Produktpalette. Oftmals ist der Auslöser zur Suche auch ein Auftrag in einer neuen Region. Infolgedessen suchen viele Mittelständler gezielt nach zum Verkauf stehenden Bauunternehmen.
- Finanzinvestoren: Private-Equity-Investoren oder Family-Offices sind ebenfalls auf der Suche nach zum Verkauf stehenden Baufirmen. Viele dieser Investoren halten häufig Anteile an Bauunternehmen, die sie im Rahmen einer Buy-and-Build-Strategie schrittweise um kleinere Unternehmen ergänzen. Somit erlebt die Baubranche die Konsolidierung kleinerer und mittlerer Unternehmen, wie man sie aus dem Handwerk und anderen Branchen bekannte.
- Management-Buy-Ins (MBIs): Gerade Bauunternehmen mit einer Umsatzgröße zwischen zwei und fünf Millionen Euro sind für branchenerfahrene MBIs interessant. Denn viele dieser MBIs finanzieren mit Ihrem Eigenkapital solche Unternehmensnachfolge oft erfolgreich.

Wie entwickeln sich die Preise?

Noch sind die Zeiten für den Verkauf eines Bauunternehmens gut. Gerade die mittelgroßen Unternehmen erzielen im langjährigen Vergleich gute Preise.

Die Baubranche ist allerdings stärker von der Konjunktur als andere Branchen beeinflusst. Konjunkturrückgänge, steigende Bauzinsen oder auch nur ein Rückgang des Auftragseingangs verschlechtert die Verkaufsaussichten. Gleichzeitig reduzieren sich oftmals auch die Firmenbewertungen.

Was erschwert den Verkauf eines Bauunternehmens?

- Mangelnde Ertragsstärke und Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells: Wesentlich für den erfolgreichen Verkauf einer Baufirma sind nachhaltig erwirtschaftete Gewinne und ein zukunftsfähiges Geschäftskonzept mit klaren Alleinstellungsmerkmalen.
- Fehlende zweite Führungsebene: Branchenbeobachter erwarten gerade für kleinere und mittlere Baufirmen eine weitere Konsolidierung. Für Familienunternehmen mit Umsätzen im einstelligen Millionenbereich gilt es oft, eine weitere Herausforderung zu bewältigen. Die Strukturen dieser Unternehmen sind vielfach auf den Inhaber zugeschnitten. Vielen dieser Unternehmen fehlt eine zweite Führungsebene, die das Unternehmen ohne den Chef in Gang hält. Der Aufbau einer zweiten Führungsebene oder die Einstellung eines familienfremden Geschäftsführers ist hier anzuraten.
- Hoher Altersdurchschnitt von Mitarbeitern und Maschinen: Abhängigkeiten zu wenigen Großkunden, ein überalterter Maschinenpark oder ein höherer Altersdurchschnitt der Belegschaft erschwert den Verkauf eines Bauunternehmens zusätzlich.
- Geografische Lage beeinflusst Investition: Gerade beim Verkauf eines Bauunternehmens oder Handwerksbetriebs stellen wir fest, dass die geografische Lage für Übernehmer eine große Rolle spielt. Größere Investoren suchen oft nach verkehrsgünstig gelegenen Standorten. Idealerweise liegen diese in der Nähe von Ballungsräumen und ermöglichen Projekte in bis zu 100 Kilometern Entfernung.



Ingo Claus,

Jahrgang 1975, begleitet seit 2002 Unternehmerfamilien bei der innerfamiliären Unternehmensnachfolge, dem Unternehmensverkauf oder -kauf. Er ist Partner der Beratungsgesellschaft Kern Unternehmensnachfolge und Inhaber des rechtlich selbstständigen Standortes Osnabrück. Kontakt: claus@kern-unternehmensnachfolge.com

- Ungünstige Rand-, Grenz- und Insellagen wirken sich schnell auf den Projekterfolg oder den erzielbaren Kaufpreis aus. Oftmals kommen hier MBIs zum Zug, die eine besondere persönliche Beziehung zu der Region haben.
- Für MBIs spielt die geografische Lage des Unternehmens eine noch größere Rolle. Schließlich wollen die wenigsten Einzelinteressenten gemeinsam mit ihrer Familie für einen Unternehmenskauf umziehen. Hier reduziert sich die Pendelbereitschaft meist auf maximal eine Stunde Fahrzeit.
- Ungenügend vorbereiteter Transaktionsprozess: Eine gute Vorbereitung des Übergabeprozess zahlt sich für den Verkäufer immer aus. Denn Kaufinteressenten erwarten vor einem Erstgespräch aussagekräftige Unterlagen, die das Geschäftsmodell und eine belastbares und vor allem bereinigtes Zahlenwerk darstellen. Gerade im Handwerk und Bauwesen stellen wir gegenwärtig eine ungenügende Fokussierung seitens der Käuferseite fest. Dies hat viel mit der aktuell gut laufenden Baukonjunktur zu tun. Aufgrund der vielen operativen Erfordernisse aktueller Bauprojekte geraten insbesondere für mittelständische Baufirmen strategische Wachstumsprojekte schnell aus dem Fokus. Infolgedessen verlängern sich die Abstände zwischen den einzelnen Schritten teilweise um mehrere Wochen und somit die Gesamtdauer der Projekte deutlich. ■