

Vom richtigen Zeitpunkt...

Unternehmensnachfolge – Teil I

Das Thema Unternehmensnachfolge ist immer noch ein brandaktuelles Thema – auch in der Gerüstbaubranche. In dieser Artikelreihe stellen die beiden Autoren Thomas Schäfer und Roland Bischoff der Unternehmensberatung Prämieum Consult vor, welche Überlegungen bei der Planung zu beachten sind.

Wenn man es genau nimmt, beginnt die Unternehmensnachfolge schon bei der Gründung oder Übernahme eines Unternehmens. Denn die richtige Rechtsform, in der ich mein Unternehmen betreibe und gegebenenfalls später veräußere, hat einen nicht unmaßgeblichen Anteil auf die Erfolgsquote bzw. das Engagement eines Käufers. So viel vorweg, das Thema Datenschutz (Kunden) spielt dabei – und auch in Zukunft – eine nicht unerhebliche Rolle.

Der richtige Zeitpunkt...

Aber wer beschäftigt sich schon wirklich bei der Gründung oder Übernahme eines Unternehmens mit der Nachfolge. Wenn es allerdings soweit ist, und das sollte gut überlegt und vor allen Dingen geplant sein, gilt es methodisch vorzugehen. Denn die Nachfolge, ganz gleich wie sie letztendlich gestaltet wird, ist ein sehr komplexes Thema, das nahezu alle Lebensbereiche berührt und von der Senior-Generation kluge und wohl überlegte Entscheidungen verlangt. Allgemein gültig, aber nicht in Stein gemeißelt, gilt die Regel, dass man mindestens fünf Jahre vor dem geplanten Übergang/Nachfolge beginnen sollte, die Weichen zu stellen.

Wir sagen ganz klar, je früher desto besser, sieben Jahre sind besser als fünf und wenn man es professionell angeht, sind sogar 10 Jahre vor dem geplanten Übergang keine Seltenheit. Schließlich sprechen wir über einen historischen Moment in einem Unter-

nehmenslebensplan, von dem Wegbegleiter, Kunden, Lieferanten, Mitarbeiter, Nachfolger und abgebende Generation in unterschiedlichster Weise betroffen sind.

Überhaupt sind die Gestaltung und der professionelle Ablauf eines solchen Prozess das „A und O“, um letztendlich eine Übergabe erfolgreich zu gestalten. Und dabei spielt es keine Rolle, ob die eigenen Kinder oder ein schon vorhandener Mitarbeiter oder ein völlig Fremder die Nachfolge antreten sollen. Je eher sich die Beteiligten diesem Thema stellen, strukturiert vorgehen und von vornherein drohenden Gefahren begegnen, desto mehr Zeit, Geld und Ärger bleiben erspart.

In einer Zeit, in der die Grenzen fließend sind, auch im Hinblick auf die eigene Lebensarbeitszeit, stellt das 55. Lebensjahr so einen Meilenstein dar, in dem man diesen Prozess bewusst anstoßen sollte.

Wir alle kennen mit Sicherheit Beispiele, bei denen es anders gelaufen ist, man per „Zufall“ einen geeigneten Käufer oder Nachfolger gefunden hat, und innerhalb kürzester Zeit alles über die Bühne war.

Nur sind das die rühmlichen Ausnahmen, die gerne stellvertretend für alle aufgeführt werden – und nicht die Regel. Wer spricht schon gerne über Misserfolge!!

Wie genau aber sieht jetzt solch ein Prozess aus? Gibt es Checklisten? Welche Expertise sollten meine Berater mitbringen? Und welchen Gefahren lauern speziell in meinem Gewerk, dem Gerüstbau?

All dies und noch mehr Fragen werden im zweiten Teil der Artikelreihe Unternehmensnachfolge mit dem Titel, „der Prozessablauf“ beantwortet. Wer so lange nicht warten kann, für die/den besteht

Anzeige

ERFOLGSKONZEPTE FÜR DEN GERÜSTBAU

Als starker Partner bieten wir Ihnen unsere 6 Erfolgskonzepte:

Coaching

Gerüstfinanzierung

Leasing Services

Unternehmensführung

Unternehmensnachfolge
& Verkauf

Personal





Thomas Schäfer, Jahrgang 1960, ist verheiratet und lebt mit seiner Frau in der Nähe von Frankfurt am Main. Außerdem hat er zwei erwachsene Töchter.



Er ist geschäftsführender Gesellschafter zweier erfolgreicher Unternehmen im Versicherungs- und Finanzsektor, sowie in der Unternehmensberatung. Spezialisiert auf die Gerüstbaubranche ist seine Expertise innerhalb seiner 30jährigen Karriere stetig gewachsen.

Er referiert beim Bundesverband Gerüstbau sowie bei der Handwerkskammer Dortmund für die Meisterlehrgänge und bei den führenden Gerüsterstellern als Speaker zu den Themen Risikomanagement, Unternehmensführung und Nachunternehmereinsatz.

Seine Unternehmen bieten Speziallösungen rund um das Thema der betrieblichen Absicherung für Gerüstbauer in ganz Deutschland.

Mehrfach wurde sein Unternehmen im FOCUS ausgezeichnet und landete unter den TOP 5 Versicherungsmaklern in Deutschland.

Thomas Schäfer ist ausgebildeter Versicherungskaufmann, Fachwirt und Betriebswirt.

„Wer will, findet Wege, wer nicht will, findet Gründe!“



Roland Bischoff, Jahrgang 1954, ist verheiratet und hat drei erwachsene Söhne. Er lebt in Güglingen – gelegen zwischen Heilbronn und Karlsruhe.



Er hat über 40 Jahre beim weltweit führenden Hersteller von Systemgerüsten bis zu seiner Pensionierung als Vertriebsleiter und Prokurist gearbeitet. Zwischen 1991 und 1996 war er in der Immobilienbranche als Verkäufer von hochwertigen Immobilien tätig. Inzwischen hat er sich als Unternehmensberater für Gerüstbauer selbstständig gemacht. Roland Bischoff ist aufgrund seiner langjährigen Tätigkeit im Gerüstbau ein Netzwerker.

Schon während seiner Zeit als Vertriebsleiter hatte das Thema Unternehmensnachfolge bei vielen Gesprächen mit Gerüstbauern und Mitarbeitern einen großen Stellenwert.

Das treibt ihn an, weiter aktiv in der Branche tätig zu sein, ob als Berater für Gerüstbauunternehmen, für die Bewertung von Unternehmen bis hin zum Verkauf von Unternehmen oder Unternehmensteilen.

Roland Bischoff ist gelernter Industriekaufmann, er hat sich über die ganzen Jahre regelmäßig weitergebildet und hat selbst unzählige Tagungen und Seminare geleitet. In seiner Freizeit beschäftigt er sich mit Wein- und Obstbau.

die Möglichkeit, sich die Checkliste der Prämieum Consult schon vorab per Mail anzufordern. Stichwort: Checkliste Unternehmensnachfolge.

Prämieum Consult – wer steckt dahinter?

Der Name Prämieum Consult ist ein Phantasiewort, das sich aus den Begriffen „Prämie“ und „Premium“ zusammensetzt. Kurz gesagt, heißt das: Beste Qualität.

Das Unternehmen gibt es bereits seit bald 25 Jahren. Die Idee der Einsparung von Versicherungsprämien auf Honorarbasis war der Ursprung als Dienstleister für den Gerüstbau. Gestartet ist die Prämieum Consult als Tochterunternehmen der TPC Concept, die als Spezialmakler seit mehr als 30 Jahren im Gerüstbauer-Handwerk tätig ist. Dabei ist das Bestreben des Teams der Prämieum Consult, sich als Spezialdienstleister für das Gerüstbaugewerk zu entwickeln, um die vielen Chancen der Branche zu deren Vorteil in Konzepte, Strategien und Lösungen umzusetzen. Der größte Lehrmeister dabei ist und bleibt die tägliche Praxis, die immer wieder Neues lehrt und beschert.

Die Motivation der Prämieum Consult: Aus guten Gerüstbauern noch bessere Gerüstbauunternehmer machen oder zumindest einen Beitrag dazu zu leisten. Und das alles aus einer Hand, mit

Experten die sich nicht nur so nennen, sondern auch wirklich welche sind. In erster Linie sind dies Thomas Schäfer, Geschäftsführender Gesellschafter und auch Inhaber der TPC Concept, sowie Roland Bischoff, der über 40 Jahre bei Layher Gerüste tätig war, zuletzt als Vertriebsleiter für Deutschland.

Thomas Schäfer und Roland Bischoff verfügen über einmaliges Netzwerk ausgewiesener Spezialisten von versierten Steuerberatern, kundigen Rechtsanwälten, bis hin zu vereidigten Sachverständigen, etc.. Ihr Spektrum umfasst vier Kernkompetenzen, allen voran das Thema Unternehmensnachfolge und Verkauf, gefolgt vom Bereich der Gerüstfinanzierung (Leasing, Mietkauf und SLB) über die Unternehmensführung bis hin zum Erstellen von Personalkonzepten.

„Wir sind angetreten mit dem Anspruch ganzheitliche Lösungen aus einer Hand anzubieten.“ So Thomas Schäfer.



Prämieum Consult GmbH

Deutschordenstr. 14a • 63571 Gelnhausen

Telefon +49 6051 49093-48

info@praemieum-consult.de • www.praemieum-consult.de