

Submissions ANZEIGER



29.12.2021

Nr. 254

Tageszeitung für öffentliche und private Ausschreibungen sowie Informationen für Baugewerbe, Handwerk, Industrie und Handel

Wann lohnt sich der Verkauf des eigenen Bauunternehmens?

Trotz Corona-Pandemie ist die Position der deutschen Baubranche zurzeit eine gute. In den beiden Corona-Jahren konnte trotz zahlreicher Lockdowns und Hygienemaßnahmen ein Umsatzplus erzielt werden und die Auftragszahlen stimmen nach wie vor. Dies scheint für manche Bauunternehmer vielleicht ein guter Zeitpunkt zu sein, um das eigene Bau- oder Handwerksunternehmen zu verkaufen. Dabei muss allerdings einiges beachtet werden, um den größtmöglichen Erfolg zu erzielen. Im Folgenden erklären wir Ihnen einige Faktoren, die zu einem erfolgreichen Verkauf beitragen.

Die richtige Vorbereitung

Um eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge zu garantieren ist eine gute und frühzeitige Vorbereitung notwendig. Auch wenn auf alle anderen Punkte verzichtet wird, darf dieser nicht fehlen. Darum fangen Sie am besten jetzt an – ganz nach dem Motto je früher desto besser. Die umfassende Planung einer Firmennachfolge, die strukturierte Suche nach einem Nachfolger und der geordnete Übergabeprozess können Monate oder sogar Jahre dauern und sind keineswegs in wenigen Wochen geschafft.

Der richtige Zeitpunkt

Auch wenn mit der Vorbereitung am besten zeitig begonnen wird, ist der richtige Zeitpunkt für den Verkauf mit Bedacht zu wählen. Zurzeit ist die



Situation günstig für einen Verkauf. Besonders mittelgroße Unternehmen, die schon der Pandemie einen guten Umsatz erzielt haben, können im langjährigen Vergleich mit einem guten Verkaufspreis rechnen. Außerdem stehen durch zahlreiche operative Erfordernisse aktueller Bauprojekte besonders für mittelständische Baufirmen strategische Wachstumsprojekte aktuell im Fokus.

Andererseits kann in der Baubranche und im Handwerk zurzeit eine ungenügende Fokussierung von Seiten der Käufer beobachtet werden. Die Baubranche ist stärker von der Konjunktur abhängig als andere Branchen. So können Konjunkturrückgänge, steigende Bauzinsen, längere Lieferfristen oder ein Rückgang bei den Aufträgen die Verkaufssituation einer Baufirma rasch verschlechtern. Auch die für den Verkauf wichtige Firmenbewertung kann dadurch schneller reduziert werden. Um sich gegen diese Schwierigkeiten zu wappnen,

kann die Zeit jetzt ausgenutzt werden, um branchentypische Schwachpunkte anzugehen und zu optimieren.

Das richtige Team

Nicht zuletzt ist auch das Team, in deren Händen Sie Ihr Unternehmen lassen, entscheidend. Viele mittelständische Unternehmen sind vollkommen

auf den Inhaber angepasst. Es fehlt oft eine zweite Führungsebene, die das Unternehmen auch ohne Beisein des Chefs leiten kann. Daher ist an dieser Stelle wichtig, eine zweite Führungsebene aufzubauen oder einen familienfremden Geschäftsführer einzustellen.

Aufgrund des anhaltenden Fachkräftemangels in der Baubranche haben zudem viele Unternehmen mit einem großen Arbeitsvolumen und gleichzeitig einer geringen Zahl an Mitarbeitern zu kämpfen. Hier könnte der Kauf eines kleineren Bauunternehmens hilfreich sein, da so ein bereits eingespieltes Team übernommen werden kann, was beim Verkauf ein besonders wertvoller Faktor ist.

Quelle: www.pressebox.de

3943

TEUFELSMOOR

BAUMASCHINEN GMBH

Ihr Partner für mobile Sieb- und Brecheranlagen



Vermietung,
Verkauf + Service

Max-Planck-Straße 9 · 28832 Achim · T. 04202 - 888 714
www.teufelsmoor-baumaschinen.de



Ein Jahr der öffentlichen Ausschreibungen

Jahresrückblick 2021

Auch auf dem Markt der öffentlichen Ausschreibungen blicken wir auf ein bewegtes und gleichermaßen ereignisreiches Jahr 2021 zurück. Neue Gesetze und Verordnungen wurden beschlossen, wie das neue Lieferkettengesetz sowie das Gebäudeenergiegesetz und auch im Vergaberecht versorgte und das Jahr 2021 mit Neuerungen. Neben neuen Schwellenwerten und dem Start des Wettbewerbsregisters trat beispielsweise die Uvgo nun auch in Rheinland-Pfalz in Kraft.

EEG - Novelle verabschiedet

Am **1. Januar 2021** trat die vom Bundestag verabschiedete EEG-Novelle in Kraft. Sie hat die Aufgabe der Neuregelung der Rahmenbedingungen für den Ausbau der erneuerbaren Energien. Das Gesetz legt fest, wie schnell die einzelnen Technologien wie Wind und Photovoltaik in den nächsten Jahren ausgebaut werden, damit das 65 % Ziel 2030 erreicht werden kann. Jedes Jahr wird in einem Monitoringprozess kontrolliert, ob die erneuerbaren Energien tatsächlich in dieser gewünschten

Anforderungen. Die Vorgaben des Lieferkettengesetzes gelten in Deutschland jedoch erst ab dem **01.01.2023**, und erst einmal nur für Betriebe mit mehr als 3.000 Mitarbeitern.

Uvgo nun auch in Rheinland-Pfalz

Zum **7. September 2021** wurde auch in Rheinland-Pfalz zwecks Vereinheitlichung des nationalen Vergaberechts die Unterschwellenvergabeordnung (UVgO) eingeführt und löste damit die VOL/A ab. Mit der Einführung wurde die Reform des Unterschwel-

Das Wettbewerbsregister

Nach einer vierjährigen Vorbereitungsphase trat am **01.12.2021** das Wettbewerbsregister des Bundeskartellamts in Kraft. Dieses Gesetz ermöglicht öffentlichen Auftraggebern, Sektorenauftraggebern und Konzessionsgebern Informationen über potenzielle Wirtschaftsdelikte von Bietern abzufragen. Dadurch können Auftraggeber besser entscheiden, ob ein Bieter aufgrund vergangener Wirtschaftsdelikte von einem Verfahren ausgeschlossen werden kann oder



Werfen wir den Blick zur Bauwirtschaft, wird schnell bewusst, dass gerade die Preisanstiege der Baumaterialien, die Lieferengpässe und der Fachkräftemangel hier für Probleme sorgten. Zudem begleiteten uns in diesem Jahr die langwierigen Tarifverhandlungen in der Baubranche. Doch mit welchen Herausforderungen wurde die Baubranche außerdem im Jahr 2021 konfrontiert? Wie beeinflusst waren die Handwerker durch die Corona-Maßnahmen? So möchten wir mit Ihnen eine kleine Zeitreise unternehmen und Ihnen eine Auswahl an Geschehnissen dieses Jahres zurück ins Gedächtnis rufen. Starten wir unseren Rückblick des Jahres 2021 mit einer Auswahl der Neuerungen im Bereich der Gesetze und Verordnungen.

Geschwindigkeit ausgebaut werden. Zudem stellt das neue EEG 2021 sicher, dass auch kurzfristig bei Problemen nachgesteuert werden kann.

Das neue Lieferkettengesetz

Der Bundesrat beschloss am **25.06.2021** das neue Lieferkettengesetz in Deutschland. Die Einführung dieses Gesetzes veranlasste eine verstärkte Verantwortungsübernahme der Unternehmen beim internationalen Warenverkehr gegenüber der Einhaltung der grundlegenden Menschenrechte entlang ihrer Lieferkette. Zudem gehört zum Verantwortungsfeld der Unternehmen ebenfalls der gesamte Entstehungsprozess vom Rohstoff bis zum fertigen Verkaufsprodukt. Wie stark sich die jeweilige Verantwortung der Betriebe erhöht, definiert das Lieferkettengesetz in Deutschland anhand verschiedener

lenvergaberechts in Rheinland-Pfalz weitestgehend abgeschlossen. Das Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau informierte am **31. August 2021** in einem Rundschreiben über die Neuerungen.

Beschluss der Bauministerkonferenz zum Gebäudeenergiegesetz

Am **19.11.2021** wurde in der Sitzung der Bauministerkonferenz der Länder eine Änderung des Gebäudeenergiegesetzes beschlossen. Damit ist nun nicht nur der Energiebedarf und die Dämmanforderungen in Gebäuden entscheidend, stattdessen werden Gebäude und ganze Gebiete in ihrer gesamten Klimabilanz berücksichtigt. Beinahe 16 Prozent der Treibhausgasemissionen in Deutschland sind auf die Wohnnutzung zurückzuführen. Gerade der Bausektor ist im Klimaschutz ein starker Hebel.

sollte. Im kommenden Jahr, ab dem **01.06.2022**, wird die Nutzung des Wettbewerbsregisters dann für alle öffentlichen Auftraggeber, Sektorenauftraggeber und Konzessionsgeber ab den in § 6 Wettbewerbsregistergesetz genannten Auftragswerten in Vergabeverfahren Pflicht.

Verabschiedung der neuen EU-Schwellengrenzen

Gegen Ende des Jahres 2021 wurde das Gesetz für neue EU-Schwellenwerte für Auftragsvergaben von öffentlichen Auftraggebern, Sektorenauftraggebern und Konzessionsauftraggebern erhöht. Übersteigt das Auftragsvolumen diese Werte, muss eine Vergabe nach den Vorgaben des EU-Vergaberechts erfolgen. Die neuen Schwellenwerte gelten unmittelbar für die nächsten zwei Jahre.

Werfen wir nun unseren Blick in die Baubranche. Was waren hier die größten Herausforderungen im Jahr 2021?

Materialmangel

Zwei Begriffe, die in diesem Jahr sicherlich an keinem Beteiligten der Baubranche vorbeigegangen sind, sind die Begriffe Materialmangel und Lieferengpässe. Das zweite Coronajahr war geprägt von teilweise akutem Materialmangel, was zu Lieferengpässen auf Baustellen und im Großhandel sowie zu steigenden Materialpreisen führte.

Grund für den Materialmangel wichtiger Rohstoffe waren zum einen Nachholeffekte nach der Coronakrise. Aber auch der plötzliche Wintereinbruch zu Beginn des Jahres sowie der starke Baumbefall, mit dem kanadische Wälder zu kämpfen hatten, trugen zur Materialknappheit bei. Auch die große Nachfrage aus den USA und China nach in Deutschland produzierten Baustoffen zeigte hier sicherlich ihre Auswirkungen.

Laut einer ifo-Umfrage war der Materialmangel im Jahr 2021 deutlich höher als er es in den letzten 20 Jahren jemals gewesen ist. Betroffen waren sowohl der Hoch- als auch der Tiefbau. Zu den Produkten mit den längsten Wartezeiten und dem höchsten Preisanstieg zählten Bauholz, Stahl, Beton und Dämmstoffe.

Etwa zum Frühjahr 2021 wurden die ersten deutlichen Preissprünge beobachtet. Der Holzpreis war im März 2021 im Vergleich zum September 2020 um 15-20 Prozent gestiegen. Mineralstoffzeugnisse waren rund 15 Prozent, Betonstahl sogar 30 Prozent teurer. Während im März aber nur 5,6 Prozent der deutschen im Hochbau tätigen Baufirmen darüber klagten, Probleme bei der rechtzeitigen Beschaffung von Baumaterial zu haben, waren es im Mai bereits 43,9 Prozent. Der Tiefbau zeigte sich etwas weniger betroffen. Hier klagten den-

noch ganze 33,5 Prozent der Betriebe über Engpässe. Lieferzeiten für Steuerungskomponenten aus Kupfer, Stahl und Kunststoff beispielsweise, die normalerweise etwa 10 Tage betragen, betrugen zur Mitte des Jahres teilweise über 100 Tage.

Die Zuspitzung des Materialmangels schien ab Juli dann eine Wendung zu nehmen, so ging die Zahl der vom Materialmangel betroffenen Unternehmen kontinuierlich zurück. Dies war aber kein flächendeckendes Phänomen. So meldeten im Juli immer noch 74,4 Prozent der Großhändler Engpässe bei Holz, bei Metall- und Kunststoffwaren für Bauzwecke waren es sogar 91,6 Prozent. Im September zeigte sich der Wohnungsbau immer noch am stärksten betroffen. Hier meldeten immer noch 40,0 Prozent der Unternehmen eine Behinderung ihrer Bautätigkeit durch Lieferprobleme. Die meisten Unternehmen der Baubranche rechnen außerdem mit anhaltenden Lieferproblemen bis ins Frühjahr 2022.

Auch wenn die Lieferprobleme zum Ende des Jahres scheinbar nachließen, hatten die Engpässe im Laufe des Jahres bereits eine starke Auswirkung auf die Preise einiger Baumaterialien gehabt. So war Holz im Herbst 2021 um ganze 137 Prozent höher als im Vorjahr, bei Betonstahl lag der Preisanstieg bei 82 Prozent. So mussten viele Bauunternehmen umdenken und neue Einkaufsstrategien erarbeiten. Auch dürften Materialpreisgleitklauseln, die Bauunternehmen und Bauherren auf Materialmangel und Lieferengpässe vorbereiten, nach diesem Jahr deutlich beliebter werden und zukünftige Materialengpässe abmildern.

Tarifverhandlungen

Ein weiteres wichtiges Thema dieses Jahres waren die Tarifverhandlungen im Bauhauptgewerbe. Nachdem

bereits das letzte Jahr harte Tarifverhandlungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmergewerkschaften in der Baubranche verzeichnete, verlief dieses Jahr nicht weniger angespannt. So wurden zahlreiche Verhandlungsrunden abgebrochen und der August und September waren von mehreren Streiks der Beschäftigten im Bauhauptgewerbe geprägt. Mit Bannern und Plakaten mit der Aufschrift „Alle Räder stehen still, wenn unser starker Arm es will“ sowie Ansprachen von Vertretern der IG Bau forderten die Streikteilnehmer ein höheres Gehalt sowie zusätzliche Vergütung für lange Fahrten zu Baustellen.

Nach insgesamt sieben Verhandlungsrunden und einer Schlichtung mit Rainer Schlegel, dem Präsidenten des Bundessozialgerichts nahmen der Hauptverband der Deutschen Bauindustrie (HDB) und der Zentralverband Deutsches Baugewerbe (ZDB) am 05. November 2021 das am 15. Oktober 2021 vereinbarte Tarifpaket an. Entsprechend sollen die Beschäftigten am Bau im Westen insgesamt 6,2 Prozent mehr Lohn erhalten, im Osten wird der Lohn um insgesamt 8,5 Prozent erhöht. Die Lohnerhöhung erfolgt in drei Schritten bis 2023. Vereinbart wurde auch die stufenweise Anhebung der Ausbildungsvergütungen sowie ein Coronabonus. Außerdem ist im neuen Lohnstarifvertrag festgehalten, dass im Jahr 2026 eine vollständige Angleichung der Einkommen und Ausbildungsvergütungen in Ost und West erreicht sein muss. Damit wäre die Lohnschere zwischen Ost und West nach fünfunddreißig Jahren geschlossen. Für

die Wegstreckenentschädigung sind nach Kilometern gestaffelte pauschale Beträge vorgesehen. Ab 2023 sollen auch Arbeitnehmer, die nicht täglich von ihrem Arbeitsplatz nach Hause fahren, einen Ausgleich erhalten.

Corona auf den Baustellen

Schließlich hatte die Baubranche auch in diesem Jahr noch mit der Corona-Pandemie zu kämpfen. Obwohl die Auftragslage nach wie vor gut war, war die Umsetzung der zahlreichen, sich ändernden Hygienemaßnahmen auf dem Bau nicht immer leicht. Eines der größten Probleme war die richtige Information der Beschäftigten über Corona-Maßnahmen auf der Baustelle. Längere Hitzeperioden im Sommer erschwerten vielen zudem die Arbeit mit Maske. Auch die umfassende Impfung der Baubeschäftigten sowie die Bereitstellung ausreichender Informationen darüber stellte sich als Herausforderung heraus. Maßnahmen wie die 3G-Regel oder die 2G-Regel in Bayern stellten viele Unternehmen mit Arbeitskräften aus dem Ausland zusätzlich vor das Problem der Beherrschung und so mussten viele Arbeitgeber etwa auf Wohncontainer umsteigen.

Dennoch konnte die Baubranche trotz der immensen Belastung durch den Materialmangel, die stark angestiegene Preise, Tarifverhandlungen und die anhaltende Corona-Pandemie im Jahr 2021 einen Aufschwung nach der Corona-Krise verzeichnen und ein Umsatzplus erreichen. Dies dürfte große Freude und deutliche Zuversicht für das kommende Jahr wecken.



**Submissions
ANZEIGER**

Submissions-Anzeiger Verlag GmbH
Schopenstehl 15, 20095 Hamburg

Telefon (040) 40 19 40 - 0
Telefax (040) 40 19 40 - 30
E-Mail: info@submission.de

Herausgeber und Geschäftsführer:
Florian Lauenstein
USt.-IdNr. DE 118619873

Impressum

Erscheinungsweise: 5-mal wöchentlich.
Bezugsgebühren: Zeitung Inland monatlich 89,00 Euro einschl. Zustellungsgebühr; Zeitung Ausland 172,30 Euro einschl. Zustellungsgebühr; zzgl. MwSt. eZeitung Inland/Ausland 59,40 Euro zzgl. MwSt. Bei Nichtbelieferung ohne Verschulden des Verlages oder infolge von Störungen des Arbeitsfriedens bestehen keine Ansprüche gegen den Verlag. Nachdruck / Vervielfältigung nur mit ausdrücklicher Genehmigung. Anzeigenpreisliste: 1. Januar 2016.



Klimaneutraler Versand
mit der Deutschen Post

Erfüllungsort und Gerichtsstand: Hamburg.
Druck: Druckzentrum Nordsee der Nordsee-Zeitung GmbH.

Copyright: Die Publikation, ihre Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Vervielfältigung oder Verbreitung bedarf der ausdrücklichen Genehmigung des Verlages. Dies gilt insbesondere auch für die Aufnahme in elektronische Datenbanken, in das Internet oder Intranets sowie in sonstige elektronische Speichermedien.

www.submission.de

Service

Ausschreibungen:
Telefon (040) 40 19 40 - 16 / -17
Telefax (040) 40 19 40 - 31
E-Mail: ausschreibungen@submission.de

Kundenservice:
Telefon (040) 40 19 40 - 0
Telefax (040) 40 19 40 - 30
E-Mail: kundenservice@submission.de

Kostenlose Hotline (0800) 664 81 60

Anzeigen:
Bianca Waldrich

Telefon (040) 40 19 40 - 15
Telefax (040) 40 19 40 - 30
E-Mail: anzeigen@submission.de

Redaktion:
Telefon (040) 40 19 40 - 40 • E-Mail: redaktion@submission.de