KUNDENREFERENZ

SCHMITT 90 BAUUNTERNEHMUNG JAHRE 1932-2022

Schmitt Bauunternehmung

Verkaufen, schließen, weitergeben? Nachfolgeregelung in der Baubranche

Seit 90 Jahren erstellt die Johann Schmitt Bauunternehmung GmbH & Co. KG aus Liebshausen im Hunsrück Bauprojekte unterschiedlicher Art. Das Leistungsportfolio des Familienunternehmens in dritter Generation umfasst **Wohnungs- und Gewerbebau, Sanierung und Umbau, Bodenbeschichtung** und **Fliesenarbeiten** sowie die **Gestaltung von Außenanlagen** – von der Planung bis zur Umsetzung.

Aktuell beschäftigt der Ausbildungsbetrieb mehr als 60 Mitarbeiter, darunter Architekten, Ingenieure, Fachleute aus allen relevanten Gewerken sowie insgesamt sechs Auszubildende im technischen und kaufmännischen Bereich. Bei der Suche nach der **bestmöglichen Nachfolgelösung** holte Noch-Geschäftsführer Volker Schmitt die Unterstützung von der BauPlus GmbH Consulting ein. Als **Unternehmensberatung mit Spezialisierung auf die Baubranche** beriet diese bei der Auswahl des richtigen Nachfolgemodells, der Nachfolgersuche sowie im laufenden Nachfolgeprozess. Die Schmitt Bauunternehmung blickt nun unter neuer, teils (wieder) familien-interner Führung einer **gesicherten Zukunft** entgegen.

„Verkaufen, zumachen, weitergeben? Ich habe alle Varianten gedanklich x-mal durchgespielt.“

So beschreibt Volker Schmitt, **scheidender Geschäftsführer der Schmitt Bauunternehmung,** seine Entscheidungsfindungsphase in puncto Nachfolgelösung. Nach erfolgloser Kontaktaufnahme mit verschiedenen Unternehmensberatern und Head Huntern stieß der Diplom-Ingenieur (FH) auf der Suche nach Unterstützung per Internetrecherche auf BauPlus – und hatte nach einem ersten Kennenlernen direkt das Gefühl, **„dass es endlich passt“.**

Einige Beratungsgespräche und durchdachte Szenarien später war dann klar: Anstelle der ursprünglich gestarteten Suche nach einem neuen externen Geschäftsführer, sollte eine Lösung aus dem eigenen Umfeld her. Dr. Michael Rheindorf (Rheindorf Senior), Geschäftsführer von BauPlus hierzu:

„Mit der jüngeren seiner beiden Töchter sowie einem langjährigen Mitarbeiter **fanden wir zwei firmeninterne Kandidaten,** die sehr geeignet und willens waren, die Geschäftsführerposition auf ihren Schultern zu verteilen; mit dem kaufmännischen Part auf ihrer und dem technischen auf seiner Seite.“

„Keiner hier zweifelt daran, dass wir den richtigen Weg für unser Unternehmen gefunden haben."

Volker Schmitt, Geschäftsführer

Das richtige Fundament schaffen

Damit die Übergabe reibungslos funktioniert, bildete die Schmitt Bauunternehmung unter BauPlus-Anleitung zunächst die aktuelle Unternehmensstruktur ab. Dazu Schmitt: **„Wir haben wirklich alle Mitarbeiter ins Boot geholt** und im Rahmen von Workshops unsere gesamte Betriebsabwicklung bis ins Detail analysiert und – teils neu – strukturiert. Auf diese Weise haben wir nicht nur eine fundierte Grundlage für die Aufteilung des Geschäftsführerpostens erarbeitet, sondern auch einen wichtigen Prozessleitfaden für unsere tägliche Arbeitswelt geschaffen."

Die gemeinsam erarbeitete Unternehmensstruktur bildete dann auch die **Grundlage für die genaue Konzeption und Umsetzung der Nachfolge.** In einem Organigramm legten BauPlus und die Schmitt Bauunternehmung fest, wer welche Aufgabenbereiche übernehmen soll und wann und wie diese im Einzelnen übergeben werden. Interne und externe Expertise flossen hierbei gleichermaßen ein. „Unsere zeitlichen Vorstellungen mussten wir in der Durchführung situationsbedingt manchmal etwas anpassen", gibt Schmitt zu, „dank des **externen Antriebs durch BauPlus** kam es aber zu keinen wesentlichen Verzögerungen."

Unterstützung bei allen Baustellen

Das lag nicht zuletzt daran, dass BauPlus die alte und neue Geschäftsführung auch in allen **steuer- und gesellschaftsrechtlichen Fragen zur Nachfolgethematik unterstützte.**

„Im Nachfolgefall müssen zum Beispiel alle Arbeits- und Gesellschafterverträge neu aufgesetzt werden; da sind Übersicht und Sorgfalt geboten", erklärt Maximilian Rheindorf (Rheindorf Junior). Letztlich gelang es, alle wesentlichen Aspekte innerhalb nur eines Jahres zur Zufriedenheit aller zu regeln.

„Stand heute habe ich zwei meiner größten Sorgenberge bereits erklommen", freut sich Schmitt. „Mit einem vertrauensvollen und engagierten Partner an der Seite habe ich sowohl ein passendes Nachfolgemodell gefunden als auch die geeigneten Nachfolger auf den Weg bringen können; nun geht es ‚nur noch' darum, sie auch wirklich ziehen zu lassen."

Auch für diese teils sehr emotionale Komponente finden nicht nur der scheidende Geschäftsführer, sondern auch seine Nachfolger offene Ohren bei BauPlus; jeder für seine Perspektive. Denn Rheindorf Senior und Rheindorf Junior befinden sich selbst gerade in einem familieninternen Nachfolgeprozess. Sie kennen daher beide Seiten genau und wissen, wo der Schuh drücken kann.

Schlüsselfertig 2024

„Neben ihrer fachlichen Expertise ist das sicherlich einer der Gründe, warum die Herren Rheindorf bei all unseren Mitarbeitern sofort Akzeptanz und Enthusiasmus für das Nachfolgeprojekt hervorrufen konnten", so Schmitt. **„Keiner hier zweifelt daran, dass wir den richtigen Weg für unser Unternehmen gefunden haben."** Rund 75 Prozent dieses Weges hat das Unternehmen bereits beschritten. Schmitts Plan ist es, mit Hilfe von BauPlus, 2024 dann wirklich „raus zu sein" – und ruhigen Gewissens Zeit für das Besteigen echter Berggipfel zu haben.

Kontaktieren Sie uns

Am Schmettenstück 22
50389 Wesseling
Telefon 02236 9692 70
Mail info@bauplus-consulting.de
www.bauplus-consulting.de