

17 | September 2019

IKZ[®]

MAGAZIN FÜR GEBÄUDE- UND ENERGIETECHNIK

Medienpartner des ZVSHK und von SHK-Fachverbänden

HAUSTECHNIK

www.ikz.de

MEPA

**Du machst
Wanneneinbau
und Vorwand.
Wir auch.**

MEPA – Im Detail besser



Bundesregierung plant CO₂-Steuer

Seite 14

Auswahlkriterien für Wärmepumpen

Seite 32

Einregulierung von Volumenströmen

Seite 36

Du willst den Beweis? im-detail-besser.de

Gute Lösung für die Betriebsnachfolge finden

Frank Bode aus Reutlingen will SHK-Firmen mit Beratung und Datenbank unterstützen

Das Thema treibt viele Unternehmer um. Doch es laut zu benennen, fällt oft schwer. Denn die Sorge ist groß, Kunden zu verlieren, sollten die erfahren, dass der Betrieb schließen muss – weil der Chef in Rente geht und keinen Nachfolger findet. „In den kommenden fünf bis sechs Jahren suchen 200 000 Handwerksbetriebe einen Nachfolger“, hatte Hans Peter Wollseifer, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH), unlängst im Interview mit der IKZ-Redaktion berichtet. Eine gute Lösung für die Nachfolge finden? Dabei will Berater Frank Bode helfen.

Der Bedarf ist enorm, die Zahl der Nachrücker, die eine qualifizierte Nachfolge antreten können, allerdings zu gering. Studien zufolge sind schon jetzt 42 % der Inhaber in mittelständischen Unternehmen 55 Jahre und älter. Viele von ihnen werden 70 Jahre und älter sein, wenn sie sich in den Ruhestand verabschieden, jeder Zehnte sogar fast 80 Jahre.

Allein bei Heizungsfachbetrieben werden laut Statistiken 1400 Firmen pro Jahr aus Altersgründen an einen Nachfolger übergeben. 50 % der heutigen Unternehmer sollen bislang keine Vorstellung davon haben, wie die Betriebsnachfolge einmal aussehen wird. Bei 15 bis 20 % droht sogar eine Betriebsschließung, weil es keinen adäquaten Nachfolger gibt. Demnach besteht bei einer großen Mehrheit Beratungs- und Handlungspotenzial bezüglich der Nachfolgeregelung. An dieser Stelle setzt Frank Bode aus Reutlingen an. Er

besitzt 30 Jahre SHK-Erfahrung in führenden Positionen (u. a. Vaillant Group und Elco Heating Solutions) und will mit seiner Firma, der Frank Bode Mehrwert-Beratung, u. a. Verkauf- und Kaufinteressenten unterstützen. Dabei geht es nicht um ein reines Vermittlungsgeschäft. Bode bietet nach eigener Aussage auch ein umfangreiches kundenspezifisches Angebot an, das selbstverständlich auf einen erfolgreichen Abschluss hinzielt.

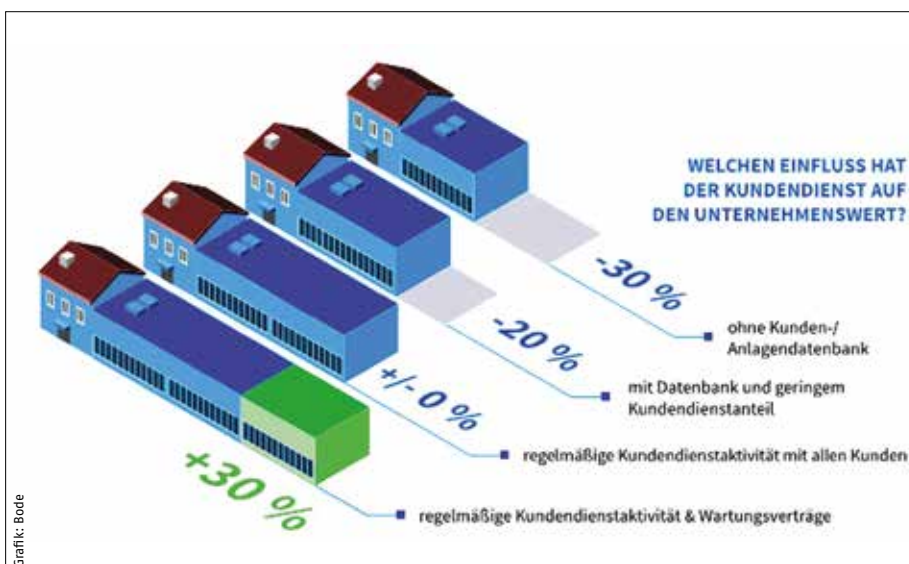
Datenbank für Käufer und Verkäufer

Frank Bode ist u. a. dabei, eine Datenbank mit Kaufinteressenten und Veräußerungswilligen aufzubauen. Der Betriebswirtschaftler hat drei Dienstleistungspakete für interessierte Handwerksbetriebe geschnürt: „Basis“, „Pro“ und ProPlus“. Die Pakete reichen von einem „realistischen qualitativen Bild“ der Situation vor Ort mit möglichen Optimierungschancen bis



Bild: Bode

30 Jahre SHK-Erfahrung: Frank Bode.



hin zu einer „umfassenden Statusbestimmung mit definierten, quantifizierten Potenzialen und detailliertem Arbeitsplan“.

Sollte ein Verkauf des Unternehmens unumgänglich sein, gibt Frank Bode den Rat, den Betrieb nicht unter Wert zu veräußern. „Als Faustformel gilt, dass bei einem Verkauf der Preis um die Höhe der Jahreskosten je Wartungsvertrag klettert. So verbessern beispielsweise 200 Wartungsverträge zu je 150,00 Euro/Jahr den Erlös um 30 000 Euro, um nur einen Richtwert zu nennen.“ Bei 1000 Wartungsverträgen zu dem Preis käme man demnach auf insgesamt 150 000 Euro.

Autor: Bernd Genath, Journalist

www.bode-mehrwert.de