



Wohnhäuser und Gewerbegebäude errichten oder Aufstockungen durchführen: Solche Projekte sind für den Betrieb Merk Holzbau besonders interessant

Unternehmensnachfolge richtig regeln

Die Unternehmensübergabe ist ein guter Zeitpunkt, um einen Betrieb neu auszurichten und an die Stärken und Fähigkeiten des neuen Eigentümers anzupassen. Der Betrieb Merk Holzbau arbeitet gerade an einer solchen Neuausrichtung und wird dabei durch eine externe Handwerksberaterin unterstützt.

Von Eike Ostendorf-Servissoglou

Der Betrieb Merk Holzbau aus Bad Wurzach-Unterschwarzach im baden-württembergischen Landkreis Ravensburg ist ein Holzbaubetrieb mit Tradition: Das Familienunternehmen existiert seit 1949 und ist in der Region für seine gute Arbeit bekannt und vernetzt. Bislang führten die Brüder Josef und Paul Merk die Geschäfte. Seit zwei Jahren übernimmt allerdings mit Maximilian Merk, Sohn von Josef Merk, sukzessive die nächste Generation die Verantwortung und Geschäftsführung.

Nachfolger bringt neue Fähigkeiten ein

Maximilian Merk bringt handwerkliche Ausbildungen zum Zimmerer, Polier, und Meister sowie einen Bachelor-Abschluss in Holzbau-Projektmanagement/Bauingenieurwesen mit. Dieses Pensum absolvierte er in nur fünf Jahren im Rahmen eines dualen Studiums in Biberach. Maximilian Merk gehörte zum fünften



Maximilian Merk (links) übernimmt sukzessive mehr Verantwortung im Holzbaubetrieb seines Vaters Josef Merk (rechts)
Fotos: Merk Holzbau



Jahrgang des sogenannten „Biberacher Modells“, das von der Hochschule Biberach und dem Kompetenzzentrum Holzbau & Ausbau Biberach gemeinsam angeboten wird. „Durch die breite Ausbildung habe ich mir einen gewerkeübergreifenden Blick erarbeitet. Zudem habe ich meine Affinität zu digitalen Themen weiter ausbauen können“, sagt Maximilian Merk.

Zwilling“ besichtigen. Änderungen und Bemusterungen während der Bauphase lassen sich dadurch auf ein Minimum reduzieren. Durch dieses Angebot, so hofft Maximilian Merk, sollen größere, komplexere und auch herausfordernde Aufträge in Zukunft zunehmen und gleichzeitig besser planbar werden. Solche Aufträge seien auch für sein Team besonders spannend. „Komplette Privathäuser und Objektbauten zu erstellen, interessante Aufstockungen und Erweiterungen zu bauen – das macht uns auch für arbeitssuchende Fachkräfte und Ausbildungsinteressierte attraktiv“, sagt er.

Die Beraterin Andrea Eigel unterstützt Merk Holzbau bei der Neuausrichtung im Zuge der Unternehmensübergabe
Foto: Kaleidoskop Marketing-Service GmbH

Erste Ideen für eine Neuausrichtung

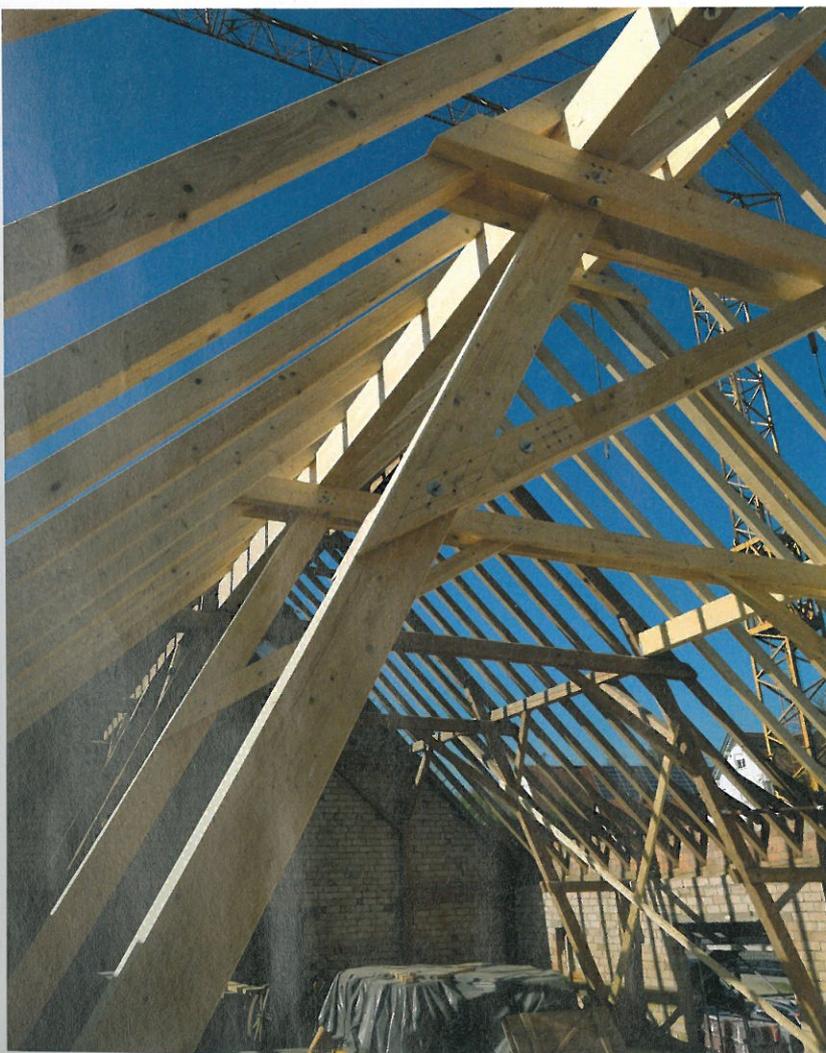
Das schlägt sich auch in den ersten Ergebnissen des Neuausrichtungsprozesses nieder. „Planungen und 3D-Visualisierung sollen in unserem Angebot künftig eine größere Rolle spielen“, erklärt Maximilian Merk, „unsere Kunden können sich vorab mit einer VR-Brille (VR = Virtual Reality) auf einen virtuellen Rundgang durch das geplante Gebäude begeben. Auch die Bemusterung, also die Auswahl von Bauelementen, integrieren wir dabei anschaulich.“ Viele Kunden könnten sich Räume anhand von Plänen nur schwer vorstellen. Der dreidimensionale Eindruck helfe hierbei. Bereits vor der Ausführung können Kunden ihr Projekt bei Merk Holzbau via VR-Brille als „digitalen

Systematischer Prozess

Mit der Handwerksberaterin Andrea Eigel habe er auf dem Weg der Positionierung und Neuausrichtung des Holzbaubetriebs die richtige Partnerin an seiner Seite. „Sie kennt unseren Betrieb schon sehr lange, da sie eine Erfahrungsaustauschgruppe leitet, der wir bereits seit fast 20 Jahren angehören. Das war hilfreich bei der genauen Analyse der Ist-Situation, mit der wir in den Prozess gestartet sind“, erzählt er. Die Beratung sei sehr individuell und gut strukturiert.

Im nächsten Schritt werde es um seine Persönlichkeit und die Stärken gehen, die er in den Betrieb einbringen könne. Später würden dann unter anderem auch das Team und dessen Fähigkeiten und Kompetenzen relevant. „Damit ein Unternehmen langfristig erfolgreich sein kann, müssen seine Leistungen, Prozesse und Strukturen zu den Personen passen, die es leiten. Wenn jemand einen Betrieb übernimmt, ist das nicht automatisch der Fall“, sagt die Beraterin Andrea Eigel. Daher sei der Zeitpunkt der Übergabe auch der richtige Moment, um diese Aspekte zu überprüfen.

Auch das Abbinden und Aufrichten von Dachstühlen gehört zu den Leistungen des Holzbaubetriebs
Fotos (2): Merk Holzbau

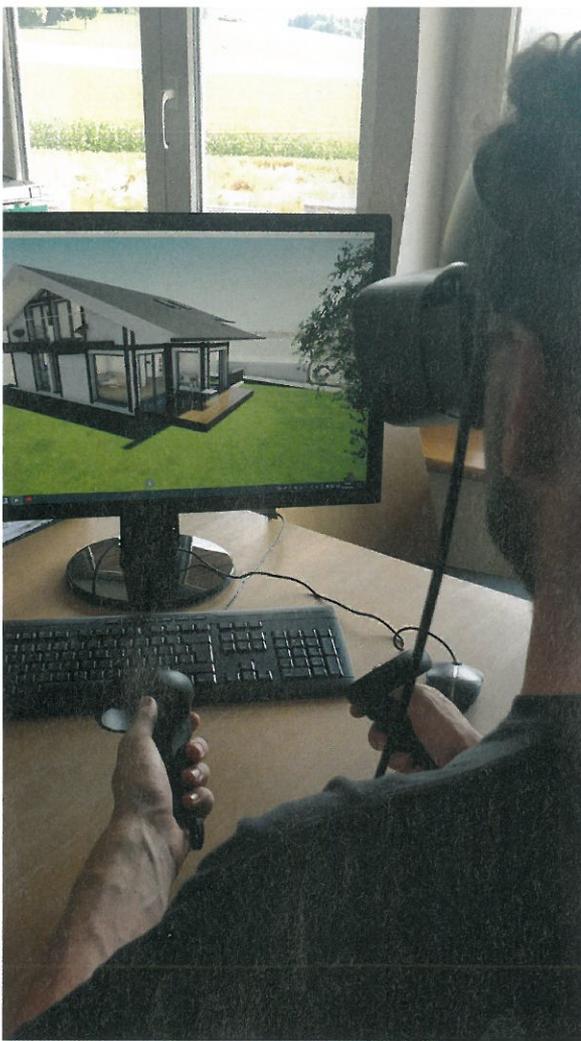


Rechtzeitig einsteigen

„Meiner Erfahrung nach ist es für Übernehmende günstig, bereits in den Positionierungsprozess einzusteigen, bevor sie voll im Unternehmen eingebunden sind. Denn dann frisst sie das Tagesgeschäft oft so auf, dass Zeit für grundsätzliche Überlegungen knapp wird“, sagt Andrea Eigel. Das geht auch Maximilian Merk so, seit er seine Meisterprüfung bestanden und im Betrieb angefangen hat, wie er sagt: „Unsere Auslastung ist hoch und andere Themen schieben sich in den Vordergrund. Ich weiß aber auch: Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, sich Gedanken über die Unternehmenszukunft zu machen und Weichen neu zu stellen. Ich bin froh, dass ich den Prozess angestoßen habe, denn wenn ich es jetzt nicht tue, mache ich es später wahrscheinlich auch nicht mehr.“

Mit Herzblut bei der Sache sein

Es seien übrigens nicht immer die Nachfolger, die die Initiative für einen Positionierungsprozess ergriffen, berichtet Andrea Eigel: „Manchmal ist es auch die Generation, die den Betrieb übergibt und sieht, dass sich die nachfolgende Generation den gewachsenen Betrieb durch so einen Prozess erst zu eigen machen kann. Und das ist wichtig, damit sie dann wirklich mit Herzblut bei der Sache sind.“



Planungen und 3-D-Visualisierung sollen bei Merk Holzbau künftig eine größere Rolle spielen

Gegenseitiges Verständnis ist wichtig

Anders herum kommt es jedoch auch vor, dass die junge Generation mit Elan alles umkrempeln will und die bisherigen Eigentümer dies als Kritik an ihrer Lebensleistung werten. Es ist daher gut, wenn es den Beteiligten gelingt, sich in die Herausforderungen hineinzudenken, die die Übergabesituation für die andere Seite bedeutet. Durch eine Beratung in diesem Prozess kann das besser gelingen.

Auf Traditionen aufbauen

Oft arbeiten die verschiedenen Generationen auch nach einer Übergabe weiter zusammen. Dann ist es besonders wichtig, den Übergabeprozess so zu gestalten, dass beide Seiten ihre Sichtweisen einbringen können. Maximilian Merk beispielsweise führt das Unternehmen nun gemeinsam mit seinem Vater. Er legt Wert darauf, zu erhalten, was sein Vater und sein Onkel aufgebaut haben und sagt: „Die vielen langjährigen Kundenbeziehungen und die guten, vertrauensvollen Geschäftskontakte zu Partnerbetrieben und Lieferanten sind eine sehr wichtige Basis für unser Unternehmen. Unsere neue Positionierung soll darauf aufbauen.“

Weitere Informationen finden Sie unter www.andrea-eigel.de und www.merk-holzbau.de.

Autorin

Eike Ostendorf-Servissoglou ist Pressereferentin der Kaleidoskop Marketing-Service GmbH in Bietigheim-Bissingen.

SpanSet

Höhsicherung
Hebetechnik
Ladungssicherung
Safety Management

SP140
Das Verbindungsmittel für
Anwender von 60 bis 140kg

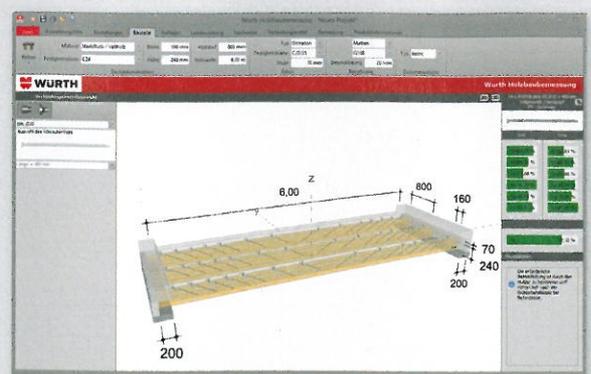
www.spanset.de



HOLZ-BETON-VERBUND

Neues Softwaremodul für die schnelle und sichere Bemessung von Verbundkonstruktionen nach DIN EN 1995-1-1

- Aufbauten mit Ort beton oder Betonfertigteilen
- Automatisierte Lösungsvorschläge
- Wirtschaftliche Konstruktionen



Würth Technical Software II:
kostenfrei auf wuerth.de/ingenieure