

Unternehmensnachfolge per Handschlag

MEHR ALS 2.000 HANDWERKSBEREIBE IM SÜDEN BRANDENBURGS SUCHEN EINEN NACHFOLGER. DIE DAHMELAND BAU GMBH AUS ZEESEN, EINEM ORTSTEIL VON KÖNIGS WUSTERHAUSEN, WURDE ÜBERGEBEN - FÜR MATTHIAS TRZECIOK EIN GLÜCKSFALL.

Text: **Michel Havasi**

Der 54-jährige Stuckateur- und Maurermeister hatte 2003 das Unternehmen gegründet. Er investierte viel Kraft und noch viel mehr Zeit, um seinen Traum von der Selbstständigkeit erfolgreich zu gestalten. „Ich habe von Null angefangen“, erinnert er sich. Schritt für Schritt baute der Familienvater sein Unternehmen aus. Die Zahl der Mitarbeiter stieg von vier auf heute 21. Sie erwirtschafteten zuletzt einen Umsatz von rund 5,1 Millionen Euro.

Bis vor kurzem war Matthias Trzeciok noch Inhaber des Baubetriebes. Jetzt ist er angestellter Geschäftsführer. Der Grund: Er verkaufte Ende Januar sein Unternehmen an den in der Hauptstadt ansässigen mittelständigen BBF Konzern. Dessen Gesellschafter / Geschäftsführer Jesús Comesaña Macias suchte nach einem Partner aus dem Bereich Hochbau, um die Unternehmensgruppe zu stärken. Normalerweise zieht sich so ein Geschäft über mehrere Monate und mitunter Jahre. In dem Fall ging alles ganz schnell. Schon beim zweiten persönlichen Treffen wurde der Verkauf per Handschlag vereinbart.

MITTELSTAND HOCHHALTEN

Matthias Trzeciok und Jesús Comesaña Macias ticken ähnlich. Sie legen beide Wert auf hohe Qualität und Tugenden wie Fleiß, Sorgsamkeit, aber auch Demut. Sie stehen zu ihrer gesellschaftlichen Verantwortung, sie fördern das Unternehmertum und Mitarbeiter, die die Unternehmensphilosophie weitertragen.

In einem Workshop im Oktober 2019 bekam Matthias Trzeciok erste Informationen zum Thema Nachfolge. Fünf bis sieben Jahre dauert in der Regel so ein Prozess. Innerhalb der Familie und der Belegschaft fand sich niemand, der die Firma weiterführen wollte. So entschied er sich für den Verkauf.

Hilfe bekam er von der Handwerkskammer Cottbus. Deren Mitarbeiter bewerteten das Anlagevermögen, erstellten ein Exposé und veröffentlichten das Unternehmen in der Onlinebörse „Nexxt Change“. Schnell fanden sich vier Interessenten, die aber aus Sicht von Trzeciok nur oberflächliche Absichten hatten.

DAS ZWISCHENMENSCHLICHE STIMMT

Der BBF Konzern suchte in der Zeit einen gut geführten mittelständischen Betrieb. Über die Handwerkskammer wurde schließlich der Kontakt hergestellt. „November 2020 haben wir uns das erste Mal getroffen“, erzählt Jesús Comesaña Macias. Die Chemie hat von Anfang an gestimmt.

Seit 27 Jahren ist der gebürtige Spanier, der schon mit zwei Jahren nach Deutschland kam, selbstständig und beschäftigt rund 100 Frauen und Männer. Er stammt aus einer Arbeiterfamilie und ist der Einzige, der den Weg in die Selbstständigkeit eingeschlagen hat. „Wir planen und entwickeln Flächen in Berlin und Brandenburg.“ Rund 800 Hektar sind im Besitz des Unternehmens.

60 bis 70 Hektar – unter anderem in der Nähe von Spremberg (Spree-Neiße) – werden derzeit baureif entwickelt. „Anfangs haben wir die Flächen für Auftraggeber



Die Handwerkskammer begleitet professionell das Thema Nachfolge. Die Berater stellen Unternehmen auf den Prüfstand, bewerten Betriebsvermögen, suchen und coachen Nachfolger usw.

hwk-cottbus.de/macher



Die Chemie zwischen Matthias Trzeciok (l.) und Jesús Comesaña Macias hat von Anfang an gestimmt. Schon beim zweiten Treffen wurden Nägel mit Köpfen gemacht und der Unternehmensverkauf eingetütet.

Foto © HWK Cottbus

entwickelt. Seit den 2000er Jahren machen wir das in Eigenregie.“ 2012 kam die Tiefbausperte hinzu. „Mit Dahmeland Bau haben wir unser Portfolio um den Hochbau erweitert“, so Jesús Comesaña Macias. Gesucht wird noch ein Betrieb aus dem Bereich Gebäudetechnik.

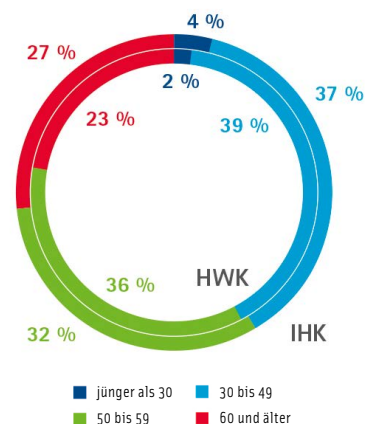
AUFTRAGSMANGEL GIBT ES NICHT

Die Signale des BBF Konzern stehen auf Wachstum. Zum geschäftlichen Erfolg trägt seit dem 28. Januar nun auch die Dahmeland Bau GmbH bei. An Aufträgen mangelt es dem Unternehmen nicht. „Wir arbeiten vorrangig in Berlin“, sagt Geschäftsführer Matthias Trzeciok. Das Leistungsspektrum reicht vom schlüsselferti-

gen Bauen über spezielle Abdichtarbeiten bis hin zu hochwertigen Klinkerarbeiten. Überwiegend werden Mehrfachkunden (Wohnungsbau-genossenschaften) aus dem öffentlichen und halböffentlichen Sektor bedient.

Wann sich Matthias Trzeciok ganz aus dem Geschäftsleben zurückzieht, ist noch offen. Er will mehr Zeit mit der Familie, die zum Teil in der Schweiz lebt, verbringen. Für mindestens drei Jahre bleibt er noch Geschäftsführer bei Dahmeland Bau. In dieser Zeit wollen er und Jesús Comesaña Macias eine junge Führungsmannschaft aufbauen, die die Zukunft der erfolgreichen Unternehmen gestaltet.

Altersstruktur
der Entscheidungsträger



Quelle: © Zahlenspiegel

BEREIT FÜR DIE ÜBERGABE? LOS GEHT'S...!

Seit Anfang 2020 setzt die Handwerkskammer Cottbus das EFRE-geförderte Projekt „Sensibilisierung Unternehmensnachfolge“ aktiv um. Zur Zielgruppe gehören Betriebe, deren Inhaber älter als 55 Jahre sind.

Neben der direkten Ansprache der Geschäftsführer wird unter anderem über eine regelmäßige Veranstaltungsreihe mit Expertenbeiträgen auf das Thema aufmerksam gemacht. Typische Fragestellungen des Nachfolgeprozesses – wie zum Beispiel: Was ist aus steuerlicher Sicht zu berücksichtigen?



Foto: © HWK Cottbus

Welche Wege und Möglichkeiten gibt es, um Steuern zu sparen? Wer kommt als Nachfolger in Frage und wie finde ich die passende Persönlichkeit? – werden aufgegriffen und

nicht nur fachtheoretisch, sondern praxisnah und sofort umsetzbar dargestellt.

Rund 100 Handwerksunternehmen haben

das Angebot bereits genutzt. Entwickeln auch Sie mit uns Ihren individuellen Nachfolgefahrplan. Im gemeinsamen Gespräch zeigen wir Ihnen auf, welche Schritte notwendig sind, welche Möglichkeiten Sie haben, wie Sie den Übergabeprozess strukturiert planen und umsetzen. Für einen entspannten Weg in die Zukunft.



Hier erhalten Sie Unterstützung:
Daniela Delert, T 03375/252561
delert@hwk-cottbus.de

BETRIEBSBÖRSE

BIETE

REIFEN- UND AUTOSERVICE

Ein inhabergeführter Reifen- und Autoservice im Süden Brandenburgs steht zum Verkauf/zur Pacht. Gekennzeichnet durch eine hohe Kundenorientierung und handwerkliches Können, wird der Betrieb durch seine Kunden seit über einem halben Jahrhundert geschätzt. In dieser Zeit hat er sich eine marktführende Stellung in und um das Mittelzentrum erarbeitet. Gleichzeitig gehört der Betrieb zu den profitabelsten in seiner Vergleichsgruppe.

Beide Unternehmensbereiche – Reifen- und Kfz-Service – tragen gleichwertig zu den sehr guten Betriebsergebnissen bei. Die Unternehmensent-

wicklung ist dabei stets positiv. Der Betrieb befindet sich in bester Lage in einem Mittelzentrum im Süden Brandenburgs, unweit des Zentrums (ca. 800 m) und in Gesellschaft von Super-, Getränke- und Baumärkten. Der Standort gewährleistet die sehr hohe Kundenbindung, da stets ca. 800 Kundenreifensätze gelagert werden, wodurch sich weitere Synergien zu Dienstleistungen rund ums Auto erzielen lassen. Derzeit verfügt das Unternehmen über drei hoch motivierte und qualifizierte Werkstattmitarbeiter. Darüber hinaus gehört zur Belegschaft noch ein kaufmännischer Mitarbeiter. Die Werkstatt mit ihren ca. 500 m² bietet 5 voll ausgestattete Werkstattarbeitsplätze, u. a. mit 4-Säulen-Hebebühne, 2-Säulen-

Hebebühnen (insgesamt 3 Stk., davon einmal 5 to.), Reifenwechselbühne, Reifenwaschanlage und moderner, digitaler Montage-, Wucht-, Diagnose- und Messtechnik. Eine anerkannte Ausstattung zum Dekra-Prüfstützpunkt besteht selbstverständlich. Immobilie und Betriebs- und Geschäftsausstattung sind ohne Investitionsstau. **CB-20-09-01**



Sie wollen Ihr eigenes Inserat erstellen oder auf eine der Chiffre-Anzeigen antworten? Hier erhalten Sie Unterstützung:
Nils Günther, T 0355/7835-168
guenther@hwk-cottbus.de