

BM

Innenbau / Möbel / Bauelemente

05/17

Ligna und Interzum 2017 – ab Seite 16 bzw. 140

Aufbruchstimmung

/ *Vernetzte Werkstatt – ab Seite 28*
Handwerk digital

/ *Oberflächentechnik – ab Seite 112*
Kreativität aus Schreinerhand

/ *Werkstoffe und Beschläge – ab Seite 136*
Den Trends auf der Spur

Baubetriebs- und Baurechtstage in Lüneburg Workshops mit Theorie- und Praxisbezug

Zum 1. Deutschen Baubetriebs- und Baurechtstag lädt die Leuphana Universität Lüneburg Baupraktiker, Baujuristen und Bauingenieure am 1. und 2. September 2017 nach Lüneburg ein. Dabei geht es um inhaltliche Weiterentwicklungen des Baurechts nach VOB/B und BGB, z. B. die Einführung des neuen Bauvertragsrechts in das BGB.

Der Umgang mit beiden Regelwerken gehört für Baupraktiker mittlerweile zum Tagesgeschäft und den Führungsaufgaben. Dabei werden Probleme behandelt, die sich an der Schnittstelle zwischen Technik, Baubetriebswirtschaft und Recht befinden, wie zum Beispiel die Auslegung des Vertrages oder die konkrete Umsetzung im Bauprojekt. An beiden Tagen werden Praktiker aus der Bauwirtschaft mit

wissenschaftlich qualifizierten Experten aus dem Baurecht und der Baubetriebslehre zusammenkommen. In dreizehn Workshops sollen juristisch-baubetriebliche Lösungsansätze entwickelt werden, die sowohl auf wissenschaftlichem als auch auf praxisbezogenem Fundament stehen.

In den Workshops geht es unter anderem um Lösungsmodelle beim Thema „Gestörter Bauablauf“ aus juristischer sowie baubetrieblicher Sicht, um Möglichkeiten der Streitbeilegung sowie um Alternativen des Planungsmanagements. Die Workshopleiter sind ausgesuchte Top-Referenten aus ganz Deutschland.

Die Tagung soll künftig im zweijährlichen Turnus und in Kooperation mit dem Baugerichtstag stattfinden. (bs)

Nachfolge frühzeitig systematisch angehen Wenn der Firmenverkauf ansteht ...

Der Verkauf des eigenen Lebenswerks ist ein schwieriger Prozess. Gerade Inhaber kleiner und mittelständischer Firmen wissen oft nicht, wo sie den passenden Käufer finden oder wie sie bei den Verhandlungen das Beste für sich herausholen. Um Fallstricke zu vermeiden, sollten Unternehmer die Nachfolge daher frühzeitig und systematisch angehen. „Das Bild vom Patriarchen, der den Stab an seine Kinder weitergibt, entspricht längst nicht mehr der Realität“, weiß Björn Collmann, Unternehmenssprecher der Nürnberger Versicherung. „Tatsächlich erfolgt nur noch jede zweite Übergabe innerhalb der Familie.“

Vor diesem Hintergrund tun Unternehmer gut daran, das Thema nicht auf die lange Bank zu schieben: Die Erfahrung zeige, dass jede dritte Übergabe früher kommt als geplant, weil etwa ein Schlaganfall oder ein Herzinfarkt den Inhaber außer Gefecht setzt – ohne gründliche Vorbereitung ist eine geordnete Übergabe dann nicht mehr möglich. Da die Unternehmensnachfolge ein komplizierter Vorgang mit zahlreichen organisatorischen und juristischen Fallstricken ist, sollte man fünf Jahre für den Prozess einkalkulieren. Aus Mangel an Erfahrung sind Firmeninhaber bei Verhandlungen oft in der schwächeren Position. Deshalb ist eine umfassende Beratung z. B. durch Industrie- und Handelskammern oder Fachverbände wichtig. Dennoch müssen sich Unternehmer auf einen aufreibenden Prozess einstellen. Dass Verkäufer und Käufer unterschiedliche Preisvorstellungen haben, ist normal. Daher ist eine detaillierte Bestandsanalyse ausschlaggebend, bei der nicht nur die betrieblichen Kennzahlen, sondern auch die Lage der Firma, Branche und Wettbewerbssituation eine Rolle spielen und die grundlegende Frage, ob der Betrieb im Ist-Zustand überhaupt verkaufsfähig ist oder zuvor Sa-

nierungen nötig sind. Für erfolgreiche Preisverhandlungen sollten die Ergebnisse in einem Exposé zusammengefasst werden, aus dem Sachwert, Umsatz, Gewinn, Kundenstruktur, Wettbewerbsanalyse und Zukunftsaussichten der Firma ersichtlich sind.

Wer nicht im Nachhinein böse Überraschungen erleben will, muss bei der Vertragsverhandlung Antworten auf eine Reihe rechtlicher, organisatorischer und finanzieller Fragen finden: Welche Übernahmeform und Rechtsform ist die richtige – und welche steuerlichen Folgen ergeben sich daraus? Wie sollen Haftung und Gewährleistung geregelt sein? „Generell gilt, dass alle betrieblichen Forderungen auf den neuen Unternehmer übergehen“, erklärt Collmann.

Doch nicht immer erlischt die persönliche Haftung des Seniorunternehmers mit dem Verkauf zwangsläufig. Deshalb sollte auch das vertraglich geregelt werden, ebenso wie die wichtigsten Punkte: Inventar, Forderungen und Verbindlichkeiten, Patente, Warenzeichen oder gesetzliche Schutzrechte, Miet- und Arbeitsverträge sowie bestehende Versicherungen.

Grundsätzlich tritt der Käufer in die Versicherungsverträge des Verkäufers ein. Auch wenn Käufer die Versicherungen innerhalb eines Monats nach Kauf kündigen können, sind unklare Verhältnisse eventuell ein Verkaufshindernis. Wie die Arbeitsverhältnisse aller Mitarbeiter automatisch auf den neuen Eigentümer übergehen, laufen auch Versicherungen wie die betriebliche Altersvorsorge wie gehabt weiter. Auch zum Schutz der Interessen seiner Mitarbeiter sollte der scheidende Unternehmer möglichst viele Details schriftlich im Vertrag festhalten – je detaillierter die Regelungen, desto geringer ist die Gefahr, dass es im Nachhinein zu Problemen kommt. (bs/Quelle: Nürnberger Versicherungen)



BM-Ornatipp Nr. 1

Bündeln Sie Aufgaben in Zeitblöcke

Einen Anruf „schnell mal“ zwischendurch machen, einen Vorgang „mal kurz“ raussuchen und „nur mal zwischendurch“ zwei oder drei E-Mails sichten – wie schnell geraten wir in diese Zeitfalle.

Denn mit „mal kurz“ und „mal schnell“ verschwenden wir nachgewiesenermaßen den größten Teil unserer wertvollen Zeit. Schneller als man denkt ist eine halbe Stunde vergangen, ohne dass Sie hinterher sagen können, wo die Zeit eigentlich geblieben ist.

- Sammeln Sie deshalb Routineaufgaben
- Fassen Sie sie in einem Arbeitsblock zusammen.
- Vergeben Sie dann einen Termin mit genauer Zeitangabe
- Weisen Sie den Termin dem Aufgabenblock zu.

Die Bearbeitung des Posteingangs, das Erledigen von Telefonaten oder die Ablage bekommen Sie so schnell und ohne Ablenkung (und damit ohne Zeitverschwendung) in den Griff.

Und noch ein wichtiger Tipp: Legen Sie diese Routineaufgaben nicht in Ihr tägliches Leistungshoch – reservieren Sie diese Zeit für schwierigere Aufgaben, die Ihre volle Konzentration erfordern!



/ Die Autorin: Brigitte Jahn vermittelt in Seminaren, Workshops und Vorträgen Wissen zu den Themen Büroorganisation und Zeitmanagement. www.bueromanagement-jahn.de