

Das Handwerk und Baugewerbe bleibt im Schweizer Nachfolgemarkt ein attraktives Segment, insbesondere bei regional stark verankerten Betrieben mit klarer Positionierung.

Während grössere Unternehmen häufig für strategische Käufer und Investoren interessant sind, werden kleinere Nischenbetriebe regelmässig auch von Privatkäufern mit entsprechender Fachkompetenz und operativer Nähe übernommen.

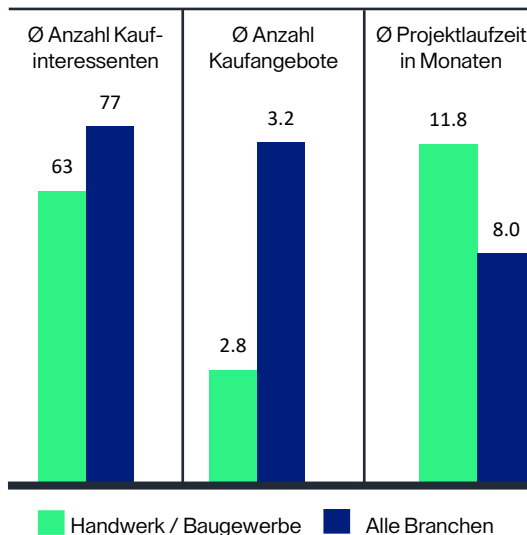
Ein zentrales Kaufargument ist ein starkes regionales Standing. Hohe Kundenzufriedenheit, lokale Bekanntheit und ein belastbarer Ruf als bevorzugter Anbieter in der Region schaffen Vertrauen und wirken direkt wertsteigernd. Langjährige Kundenbeziehungen, wiederkehrende Aufträge und ein hoher Anteil an Empfehlungen erhöhen die Planbarkeit der Umsätze und verbessern die Resilienz in volatileren Marktphasen.

Aussagekräftige Referenzobjekte sind im Handwerk besonders relevant, da sie Qualität, Ausführungsstärke und Verlässlichkeit sichtbar machen. Für Kaufinteressenten dienen sie als wichtiger Nachweis der Leistungsfähigkeit und in der Reputation des Unternehmens. Ergänzend erhöhen dokumentierte Prozessabläufe, klar definierte Zuständigkeiten und strukturierte Projektsteuerung die Übertragbarkeit des Geschäftsmodells auf eine neue Eigentümerschaft.

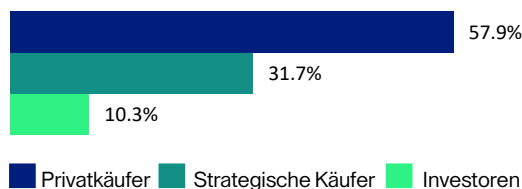
Die Personalstruktur ist ein weiterer Schlüsselfaktor in der Unternehmensbewertung. In einem Arbeitsmarkt mit anhaltendem Fachkräftemangel beeinflussen Teamstabilität, Qualifikationsniveau und Rekrutierungsfähigkeit den Unternehmenswert wesentlich. Betriebe mit langjährigen Mitarbeitenden, klarer Führungsstruktur und ausgewogener Altersstruktur gelten als robuster und besser skalierbar.

Die Standortfrage ist im Handwerk und Baugewerbe besonders wichtig. Für private Nachfolgelösungen mit operativer Mitwirkung ist die geografische Lage häufig ein entscheidendes Kriterium. Zudem wirken Einzugsgebiet, Erreichbarkeit, lokale Nachfrage und regionale Wettbewerbsdichte direkt auf Auftragslage, Personalgewinnung und Wachstumsmöglichkeiten.

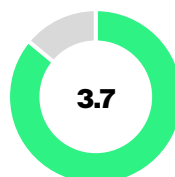
MARKTNACHFRAGE



KÄUFERPROFILE



BRANCHENSORE



1 = keine Nachfrage
5 = hohe Nachfrage

Bau- und ausbaufoкусиerte Betriebe sind in erhöhtem Mass konjunkturabhängig. Zinsniveau, Entwicklung des Immobilienmarktes, Investitionsbereitschaft privater Bauherren sowie öffentliche Infrastrukturbudgets beeinflussen die Auftragspipeline unmittelbar. Bei rückläufiger Bautätigkeit können Auftragseingang und Margen rasch unter Druck geraten, weshalb Pipeline-Qualität und Auftragsbestand im Transaktionsprozess besonders sorgfältig analysiert werden.

Ein zunehmend relevanter Werttreiber ist der Digitalisierungsgrad. Unternehmen, die digitale Tools für Projektplanung, Zeiterfassung, Lagerbewirtschaftung, Offert- und Rechnungswesen sowie Kundenkommunikation einsetzen, arbeiten effizienter und transparenter. Bereits einfache, konsequent etablierte Systeme verbessern Auslastungssteuerung, Kostenkontrolle und Skalierbarkeit und erhöhen damit die Attraktivität für Käufer.

Im Ergebnis sind Handwerks- und Bauunternehmen im M&A-Kontext dann besonders attraktiv, wenn sie regionale Marktstärke, personelle Stabilität, professionell strukturierte Abläufe und solide Projekt- sowie Auftragssteuerung kombinieren. Diese Faktoren schaffen Vertrauen, erhöhen die Übertragbarkeit und bilden eine starke Grundlage für eine erfolgreiche Nachfolgelösung.

Jahre der Hingabe, harter Arbeit und unternehmerischem Mut verdienen eine verlässliche Zukunft und einen Preis, der dieser Leistung gerecht wird. Wir freuen uns, Sie beim Verkauf Ihres Unternehmens unterstützen zu dürfen.

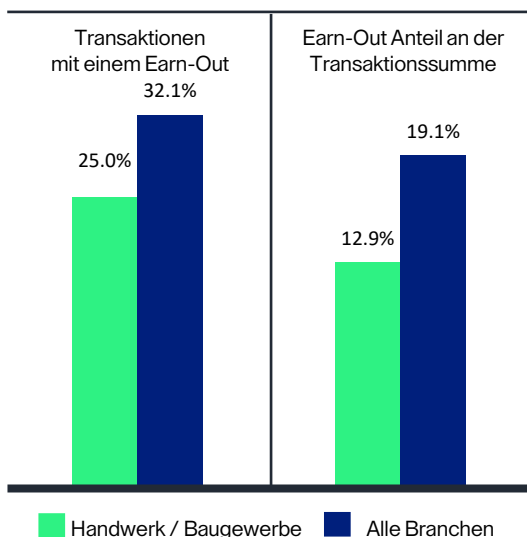
WERTTREIBER

- Regionales Standing und Reputation
- Langjährige Kundenbeziehungen
- Aussagekräftige Referenzprojekte
- Eingespieltes Team
- Digitalisierung

RISIKOTREIBER

- Hohe Konjunkturabhängigkeit
- Fachkräftemangel
- Inhaberabhängigkeit
- Standortgebundenheit
- Geringe operative Standardisierung

EARN-OUT-QUOTE



Die richtige Übergabe sichert die Zukunft Ihres Lebenswerks, Ihr Erbe und Ihren finanziellen Erfolg. Unser BT-NEX® Prozess macht Unternehmensübergaben zielgerichtet, präzise und wertsteigernd.

→ [ERFAHREN SIE MEHR](#)

NACHFOLGE-
REGELUNGEN
300+

ERFOLGREICHE
ABSCHLUSSRATE
97%

DURCHSCHNITTLICHE
PROJEKTLAUFZEIT
7 Mt.

HANDVERLESENE
KAUFKANDIDATEN
> 8'000