

Fehlt der Unternehmensnachwuchs?

Immer mehr Betriebe stehen vor dem Generationswechsel

■ (S) Ulrich Hümmerich blickt auf ein erfolgreiches Lebenswerk zurück. Der Unternehmer hat drei Firmen im Bereich „Schilder und Siebdruck“, „Trends- und Tierartikel“, „Textilien und Sticken“ sowie einen Webshop aufgebaut. Bereits vor zwei Jahren hat der 68-jährige beschlossen, seine Firmen zu verkaufen, um sich aus dem Berufsleben zurückziehen zu können.

Dass der Generationswechsel nicht leicht werden würde, war Hümmerich bewusst. Da seine Tochter einen anderen beruflichen Weg eingeschlagen hat und auch keiner seiner rund 50 Mitarbeiter die Chefposition übernehmen wollte, musste ein externer Nachfolger gefunden werden. Im Februar dieses Jahres ging Hümmerich sogar mit einer kreativen Strategie in die Offensive: Auf der „TV TecStyle Visions“ in Stuttgart war er mit einem Messestand vertreten, um seine Fertigungsbereiche vorzustellen und auf diesem Weg Aufmerksamkeit bei potenziellen Jungunternehmern zu wecken.

Leicht fiel Hümmerich die Entscheidung nicht, sich mit der Nachfolgerfrage und einer eventuellen Firmenaufgabe zu beschäftigen. Wenn



Ulrich Hümmerich warb auf der „TV TecStyle Visions“ für Nachwuchs seines Unternehmens. (Foto: Silke Jährling)

der agile, deutlich jünger wirkende Firmenlenker von seinen Betrieben „chw – sticken drucken beschriften“, „HSK – Schilder Aufkleber Dekore“, „Fan-O-Menal – Motiv-, Fun- & Geschenkserien“ sowie von seinem Webshop erzählt, ist seine Begeisterung deutlich spürbar. Ob Geschenkartikel für Feuerwehr-Fans, Gaudi-Hüte zum Oktoberfest, „Ostalgie“-T-Shirts mit Motiven wie „Held der Arbeit“ oder Taschen mit Stadtwappen: „Wir haben alles auf Lager und können sofort liefern“, bekräftigt er. Ausgezahlt hat sich in den vergangenen Jahren vor allem Hümmerichs Gespür für Trends. Beispielsweise

habe er zu den ersten gehört, die Artikel rund um das Trendtier Flamingo oder die derzeit angesagten Einhörner im Programm hatten, berichtet er stolz. Auch die wachsende Beliebtheit der Imkerei genutzt, um eine Fülle von Artikeln für die „Bienenbewegung“ zu vermarkten.

Technisch sei der Maschinenpark seiner drei, verkehrsgünstig gelegenen Firmen auf dem neuesten Stand, bekräftigt Hümmerich. Um den Fortbestand der Betriebe zu sichern und die insgesamt 50 Arbeitsplätze zu erhalten, kam für ihn auch der Einzelverkauf der Unternehmen infrage.

Unternehmensnachfolger finden, Betriebe erhalten

Hümmerichs schwierige Nachfolgesituation ist kein Einzelfall. In den nächsten fünf Jahren werden sich die Chefs von 842.000 Betrieben in den Ruhestand zurückziehen, hat die Förderbank KfW ermittelt. Damit sei gut jedes fünfte der insgesamt 3,7 Millionen mittelständischer Unternehmen in Deutschland betroffen.

Während immer mehr Firmeninhaber ins Private wechseln, werden gleichzeitig potenzielle Jungunternehmer rarer. Ein Grund hierfür sei das grundsätzlich nachlassende Interesse am Unternehmertum, klagt der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK). Erschwerend hinzu kommt außerdem die Alterung der Gesellschaft. Die Jahrgänge der 25- bis 45-Jährigen – die Altersgruppe, aus der potentielle Gründer stammen – sind geschrumpft. Auch wegen der guten Lage auf dem Arbeitsmarkt geht die Zahl der potenziellen Selbstständigen zurück. Als ein weiteres Problem beim Generationswechsel nennt der DIHK, dass rund 40 Prozent der Senior-Unternehmer einen erhöhten Kaufpreis für ihre Firma forderten – unter anderem deshalb, weil sie



mental nicht loslassen könnten. Auf der anderen Seite unterschätzten aber auch etwa gleich viele Kaufinteressenten die Anforderungen an eine Übernahme oder hätten Finanzierungsprobleme.

Auf der Suche nach Unterstützung wenden sich Firmenlenker häufig an ihre IHK oder Handwerkskammer. Die Kammern halten umfangreiches Informationsmaterial bereit, beispielsweise die Broschüre „Unternehmensnachfolge“ vom Bundeswirtschaftsministerium. Sie bieten außerdem Beratung bei der Kaufpreisermittlung, Unterstützung bei der Erstellung

eines Verkaufsprospektes oder Businessplanes sowie Mustervertrages. Die kostenfreie Internet-Nachfolgerbörse „Nexxt Change“ (www.nexxt-change.org), die auf Initiative des Bundesministeriums sowie unter Beteiligung des Deutschen Industrie- und Handelskammertages, des Zentralverbands des Deutschen Handwerk, der KfW Bankengruppe, der Volks- und Raiffeisenbanken und der Sparkassen entwickelt wurde, will ebenfalls beide Seiten zusammenbringen. Mitte März waren dort 6.461 Verkaufsangebote und 2009 Kaufgesuche eingetragen.

Kein Betrieb ist wie der andere, deshalb kann auch keine Übergabe exakt nach dem Muster einer anderen ablaufen. Dem KfW-Chefvolkswirt, Jörg Zeuner, zufolge, dauert eine Firmenübergabe erfahrungsgemäß drei Jahre. Daher ist es wichtig, dass Firmenchefs in fortgeschrittenem Alter rechtzeitig Kontakte zu qualifizierten Führungskräften und möglichen Teilhabern oder Käufern aufnehmen.

Im deutschen Mittelstand müsste eine neue Generation für den Wechsel an die Firmenspitze in den Startlöchern stehen, doch so viele

Betriebsinhaber wie noch nie mussten die Suche nach einem Nachfolger erfolglos beenden. Auch Ulrich Hümmerich hat vergeblich gesucht – die Zeit sei letztlich davon gelaufen, sagt er.

Die Teilnahme an der „TV TecStyle Visions“ wertete Hümmerich dennoch als einen Erfolg. Während der Messtage sei er ins Gespräch mit mehreren potenziellen Interessenten gekommen, die sich vorstellen können, Teilsortimente oder Maschinenbereiche zu übernehmen, auch nach einer nun ins Auge gefassten Betriebsschließung.

Eine von 878 starken HALFAR® Taschen

HALFAR® bietet Promotioentaschen und Rucksäcke in über 180 Modellen und einer immensen Farbauswahl. Ideal konzipiert für die unkomplizierte Veredelung in Druck und Stick. Ob sportlich, edel oder innovativ.



Halfar System GmbH | D-33719 Bielefeld | Germany
Telefon: +49 (0) 521 / 98 244-0 | www.halfar.com

Das Halfar®-Sortiment erhalten Sie auch bei:

L-Shop-Team | +49 (0)231 / 9931-0 | info@l-shop-team.de | www.l-shop.de
Cotton Classics | +43 (0)2230 / 2204 | office@cotton.at | www.cotton.at

