

Händler häufig ohne Perspektive

Nachfolge bei jeder zweiten Firma ungeklärt – Thema wird oft so lange verdrängt, bis es nicht mehr geht

VON AXEL SCHWARZ

KASSEL. Jeder zweite Inhaber eines Einzelhandelsgeschäfts hat noch keine Vorstellung davon, wer seine Firma einmal weiterführen soll. Dies geht aus einer Studie hervor, die der Hessische Einzelhandelsverband initiiert hat und deren Ergebnisse heute bei einer Veranstaltung in Kassel vorgestellt werden.

Die Befunde bergen nach Ansicht des Verbandes hohe Risiken. Wegen mangelhafter Vorbereitung auf einen Inhaberwechsel würden etliche Geschäfte aufgegeben, obwohl sie wirtschaftlich gesund seien. Das führe vor allem im ländlichen Raum zu einer fortschreitenden Verödung, sagt Pressesprecher Sven Rohde vom Hessischen Einzelhandelsverband: „Gerade auf dem Land wird der familiengeführte Facheinzelhandel immer weniger.“ Laut Rohde ist es eher die Ausnahme, dass sich ein Händler zeitig Gedanken über die Nachfolgefrage macht. Oft werde argumentiert, es fehle die Zeit, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen. „Dabei nimmt eine saubere Übergabe zwei bis fünf Jahre in Anspruch“, betont der Verbandssprecher.

Emotional besetztes Thema

Wird ein Einzelhandelsbetrieb schließlich übergeben, so treten in fast jedem zweiten Fall Familienangehörige in die Verantwortung – „ein

sehr emotional besetztes Thema“, weiß Rohde. Oft würden mehr oder weniger stillschweigend Verwandte auserkoren, die ganz andere Lebenspläne hätten. Und häufig werde auf externe Beratung verzichtet, die beispielsweise klären könnte, welchen Wert der zu übertragende Betrieb überhaupt darstellt. Statt aus ökonomischer Sicht werde vieles auf der emotionalen Ebene erörtert. Rohde: „Daran können Familien zerbrechen.“

Zeitplan für Übergabe fehlt

„Bei vielen Verantwortlichen ist das Thema Nachfolge noch gar nicht verankert“, sagt auch der Volkswirt und Politologe Nils Beckmann vom Institut für Wirtschaft, Arbeit und Kultur an der Universität Frankfurt. Im Auftrag des Einzelhandelsverbandes hat er 600 vorwiegend kleine Betriebe dazu befragt. Dabei falle auf, dass selbst bei einem nahenden Rückzugstermin des Inhabers meist ein konkreter Zeitplan für die Übergabe fehle. Auch seien in vielen Einzelhandelsfirmen nur ungenügende Informationen für den Fall vorbereitet, dass früher als vorgesehen jemand anderes die geschäftliche Leitung übernehmen müsse – etwa bei Tod oder plötzlicher Erkrankung des Inhabers.

Jahr für Jahr stehen in Hessen mehr als 1700 inhabergeführte Unternehmen vor der Übergabe an familiäre oder externe Nachfolger. Nicht selten

stehe dabei ein Lebenswerk auf dem Spiel, mitunter die eigene Altersvorsorge und fast immer die Zukunft der Mitarbeiter, sagt Präsident Frank Al-

brecht vom für Hessen zuständigen Handelsverband Mitte. Seit Dezember 2010 versucht die vom Land Hessen und der EU geförderte „Kam-

pagne für Weitermacher“, mit Seminaren und Unterstützungsangeboten Sensibilität für das Thema zu schaffen.

HINTERGRUND

HINTERGRUND

Konferenz heute in der Orangerie

Die Jahreskonferenz der hessenweiten „Kampagne für Weitermacher“ beginnt am heutigen Donnerstag um 10.15 Uhr im Gartensaal der Orangerie, sie ist bei freiem Eintritt öffentlich. Im Zentrum steht die Vorstellung einer Studie mit branchen- und regionalspezifischen Daten zum Thema Unternehmensnachfolge. Vorgestellt werden auch die Angebote der Unternehmensbörse Hessen, die Firmen

auf Nachfolgersuche mit Gründungsinteressenten zusammenbringt. Veranstalter sind der Hessische Einzelhandelsverband gemeinsam mit der Unternehmensberatung Hessen für Handel und Dienstleistung (UHD Hessen) und dem Institut für Wirtschaft, Arbeit und Kultur (IWAK), einem Zentrum für angewandte Forschung an der Goethe-Universität Frankfurt. (asz)

www.uhd-hessen.de