

Fotos Rohde



Beliebter Tagungsort: die Orangerie in Kassel.



„Weitermacher“ ziehen Bilanz

Eine positive Bilanz zogen die Initiatoren der „Kampagne für Weitermacher“ jetzt bei ihrer Jahreskonferenz in Kassel - und legten auch gleich künftige Ziele fest.

Halbzeit! Die Macher der „Kampagne für Weitermacher - Die Initiative zur Unternehmensnachfolge im Handel“, die eine Laufzeit von zwei Jahren hat, nutzten die diesjährige Jahreskonferenz, die am 10. November 2011 stattfand, für die Präsentation einer kurzen - positiven - Zwischenbilanz sowie der Darstellung der vielfältigen Aufgaben und Projekte, die sie im kommenden Jahr „anpacken“ wollen. Die Auswertung der Ergebnisse der Studie „Verankerung des Themas ‚Unternehmensnachfolge‘ in KMU“ und die auf den Forschungsergebnissen aufbauende Neukonzeption weiterer Seminare, Regional Konferenzen und Workshops stehen auf dem Programm. Das Projektteam, bestehend aus Holger Müller, Geschäftsführer der Unternehmensberatung Hessen für Handel und Dienstleistung GmbH (UHD), sowie dessen Mitarbeitern Elmar Wendland und Sven Rohde, hat sich viel vorgenommen.

Die UHD, die die von den hessischen Einzelhandelsverbänden initiierte Kampagne organisiert und betreut, sei ihrem „Ziel, Unternehmensinhaber, Familienmitglieder, Mitarbeiter und Existenzgründer für das komplexe Thema Unternehmensnachfolge zu sensibilisieren und ihnen Wege aufzuzeigen, wie sie eine erfolgreiche Unternehmensübertragung vorbereiten und umsetzen können“ in den vergangenen zwölf Monaten ein gutes Stück näher gekommen, resümierte Müller. Nun gelte es, „diesen vielversprechenden Weg weiter zielstrebig auszubauen und unsere Angebote unablässig zu optimieren, sowohl inhaltlich als auch branchen- und regionalspezifisch.“

Dass bei der Mehrzahl der hessischen Einzelhändler erheblicher Informations- und Beratungsbedarf besteht, das belegen die Ergebnisse der von der UHD Anfang des Jahres 2011 in Auftrag gegebenen Studie „Verankerung des

Themas ‚Unternehmensnachfolge‘ in KMU“ deutlich. „Es war dringend notwendig, diese grundlegende und aussagekräftige Datenbasis zu erstellen. Gemäß einer Vereinbarung mit dem Hessischen Ministerium für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung wird diese wissenschaftliche Untersuchung der Konzeption von Veranstaltungen, die sich eng an der vorgenommenen Marktanalyse ausrichten, dienen. Die Abfrage des Status quo, des tatsächlich vorhandenen Bedarfs an Unterstützung und Informationen hilft uns zu helfen.“

Nils Beckmann, Mitarbeiter des Instituts für Wirtschaft, Arbeit und Kultur (IWAK), einem Zentrum für angewandte Forschung an der Goethe-Universität Frankfurt, stellte die wichtigsten, in den vergangenen Wochen von ihm per Umfrage erhobenen Zahlen und Fakten vor. Er berichtete unter anderem: „Von den rund 600 Einzelhändlern, die sich an der Umfrage betei-



Moderator Sven Wolf, Service Qualität Deutschland in Hessen.



Im Fachgespräch: Helga Schwedes Mand, Ministerin Eva Kühne Hörmann, Stadträtin Brigitte Bergholter.

ligt haben, gaben 54 Prozent an, sich gerade mit dem Thema ‚Unternehmensnachfolge‘ zu beschäftigen, doch nur 22 Prozent haben bereits einen Nachfolger gefunden. 33 Prozent der Befragten haben sich noch überhaupt nicht mit dem Thema befasst, bei nur 13 Prozent ist die Unternehmensnachfolge geregelt.“

Als „schockierend“ stufte Beckmann die Tatsache ein, dass selbst bei einer „zeitnahen Unternehmensübergabe“ von den Verantwortlichen „in den meisten Fällen“ bislang kein konkreter Zeitplan erstellt worden sei. „Sehr bedenklich“ sei auch, so der Referent, dass in den meisten Unternehmen der so genannte „Notfallkoffer“ nur unzureichend gepackt sei. In einen ordentlich bestückten Notfallkoffer gehören z.B. eine geregelte Stellvertretung, Konten-Vollmachten und eine Liste mit den Namen der wichtigsten Geschäftspartner. 18 Prozent aller befragten Einzelhändler haben mitgeteilt, dass sie sogar „nichts dergleichen“ hinterlegt haben.

„Es ist gut und wichtig, dass man sich des Themas ‚Unternehmensnachfolge‘ annimmt. Und noch besser ist, dass es so professionell geschieht. Machen Sie weiter so!“ befand Gastrednerin Eva Kühne-Hörmann, Ministerin für Wissenschaft und Kunst in Hessen, in diesem Zusammenhang. Gelungene Unternehmensnachfolge bedeute im Hinblick auf die „Standortfrage“ immer Kontinuität und Vielfalt, so die Ministerin. Beides gelte es zu sichern. Da die traditionelle Nachfolgeregelung innerhalb der Unternehmerfamilien oftmals nicht mehr greife und der zunehmende Fachkräftemangel die Lösung der anstehenden Probleme zusätzlich erschwere, sei die Entwicklung innovativer Denkansätze und Handlungsstrategien jetzt dringend notwendig.

Als hilfreich könne sich bei der Bewältigung dieser „schwierigen und spannenden Aufgabe“ auch das bundesweit einzigartige LOEWE-Programm, ein Forschungsförderungsprogramm,

Zahlen - Daten - Fakten

- Über 90 Prozent der 3,7 Millionen Unternehmen in Deutschland fallen unter die Kategorie KMU. Ein Großteil davon wird von einem Inhaber oder einer Inhaberkategorie geführt. Sie alle stehen früher oder später vor der Nachfolgefrage.
- In rund 22.000 Unternehmen in Deutschland steht jährlich die Unternehmensnachfolge an.
- Circa 287.000 Arbeitsplätze im Mittelstand werden zwischen 2010 und 2014 jährlich von einer Betriebsübergabe betroffen sein.
- In Hessen stehen in den nächsten Jahren rund 8.700 Unternehmen vor der Übergabe.

Jens Olbrich, Unternehmensbörse Hessen, erläuterte die Faktoren für eine erfolgreiche Unternehmensübergabe.



Bettina Willmann, IFH Institut für Handelsforschung GmbH, stellte die Ergebnisse einer IFH-Studie vor.

Die Vizepräsidentin des Verbandes, Helga Schwedes Mand, richtete ihre Grußworte an die Zuhörer-schaft.



Gastrednerin Ministerin Eva Kühne Hörmann sprach ein Grußwort.

Nils Beckmann, Institut für Wirtschaft, Arbeit und Kultur, stellte die Umfrageergebnisse vor.



das vor knapp vier Jahren in Hessen gestartet wurde, erweisen. LOEWE ermöglichte interessante Kooperationen und die Förderung des Unternehmertums, so Kühne-Hörmann. Sie berichtete von einer gesonderten Förderlinie des Programms, von der kleine und mittlere Unternehmen an zurzeit 81 Standorten in ganz Hessen profitieren. In Verbundprojekten zwischen solchen Unternehmen, Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen arbeiten fast 300 Partner aus Wirtschaft und Wissenschaft zusammen. „Ziel ist hier, die Innovationskraft insbesondere kleiner und mittlerer Unternehmen zu stärken und dadurch mittelbar zur Schaffung und Sicherung von Arbeitsplätzen beizutragen“, sagte Kühne-Hörmann. „Daraus kann auch der Einzelhandel seinen Nutzen ziehen!“

Auf die Frage „Arbeitgeber Handel - High Potential oder schwer vermittelbar?“ hatte Bettina Willmann, Bereichsleiterin Forschung & Konzepte, IFH Institut für Handelsforschung GmbH, Köln, interessante Antworten parat. Sie stellte im Rahmen ihres Referats einige Ergebnisse einer jüngst abgeschlossenen Studie des IfH vor, erläuterte unter anderem, inwiefern die Selbst- und die Fremdwahrnehmung des Images des Handels den bereits spürbaren Fachkräftemangel und somit auch den vermeintlichen Mangel an jungen Menschen, die daran interessiert sind, ein Handelsunternehmen zu übernehmen, beeinflussen.

Willmanns Kernaussage lautete: „Das Selbstbild des Handels ist in fast allen Aspekten deutlich positiver als das Fremdbild!“ Lediglich der Aspekt „Vergütung“ werde in der Selbstwahrnehmung als deutliche Schwäche eingestuft. Die Aspekte „Arbeitsinhalte“, „Arbeitsatmosphäre“, „Vereinbarkeit von Familie und Beruf“ sowie „Work-Life-Balance“ seien durchweg relativ gut bewertet worden. Diese Fakten und darüber hinaus vor allem die Tatsache, dass man im Handel relativ schnell Karriere machen könne, solle man im Hinblick auf das Thema „Unternehmensnachfolge“ in Zukunft stärker kommunizieren, riet Willmann.

Jens Olbrich, Geschäftsführer der Unternehmensbörse Hessen, Wetzlar, berichtete in seinem Vortrag „Wer kommt, wenn der Chef geht - Unternehmensnachfolge ist Chefsache“ von seinen vielfältigen Erfahrungen aus der Praxis und erläuterte die aus seiner Sicht fünf wichtigsten Faktoren für eine erfolgreiche Unternehmensübergabe, die immer, so Olbrich, ein „Projekt mit klarem Anfang und klarem Ende“ sein sollte. Neben der frühzeitigen Nachfolgeplanung und der effizienten Nachfolgersuche seien die zielgerichtete Vorbereitung auf den Verkauf, eine optimale Finanzierungsstruktur sowie das überlegte Nutzen von Gestaltungsspielräumen von größter Bedeutung für eine erfolgreiche und nachhaltige Unternehmensübergabe bzw. -übernahme. ■