

Im Salzlandkreis, wie in ganz Sachsen-Anhalt, suchen Unternehmen nach Nachfolgern, die ihren Betrieb und die daran hängenden Arbeitsplätze erhalten. Bedingt durch den demographischen Wandel und den Gründungsboom der Nach-Wende-Zeit verschärft sich die Lücke zwischen übergabereifen Unternehmen und potenziellen Nachfolgern zusehends. Das Land und die Europäische Union stecken über 400 000 Euro in eine Initiative, die hier Abhilfe schaffen soll.

Von Carolin Küter

Calbe/Magdeburg. Nils Fritze aus Calbe ist Groß- und Außenhandelskaufmann. In seinem erlernten Beruf arbeitet der 38-Jährige schon seit gut einem Jahr nicht mehr. Heute verdient er sein Geld als selbständiger Finanzdienstleister, doch das ist ihm auf Dauer zu unsicher. „Ich fange jeden Monat bei Null an“, meint er. So wolle er nicht noch Jahrzehnte weiter arbeiten. Eine Anzeige in der Zeitung der Industrie- und Handelskammer (IHK) Magdeburg brachte ihn auf eine neue Idee: Ein bestehendes Unternehmen als Nachfolger übernehmen. „Bis 2014 werden 3000 Unternehmen in Sachsen-Anhalt einen Nachfolger brauchen“, stand dort. „Das ist doch erschreckend“, dachte sich Fritze. In der Anzeige wurde auf ein Projekt hingewiesen, das eben diese Nachfolger an geeignete Unternehmen vermittelt.

Der Nachfolger Club, so der Name der von der EU und vom Land geförderten Initiative, arbeitet seit drei Jahren daran, dass Unternehmer wie Nils Fritze fremde Betriebe übernehmen. 54 Unternehmen suchen aktuell landesweit über die Online-Plattform nach Bewerbern, drei dieser Betriebe sitzen im Salzlandkreis. Die versucht Sebastian Baum, Leiter des Projektes, Sachsen-Anhalt-weit an den Mann oder die Frau zu bringen.

Denn wenn sich niemand findet, gehen mit den Unternehmen auch die daran hängenden Arbeitsplätze verloren. „Vor allem Kleinunternehmer beschränken sich bei ihrer Suche nach dem geeigneten Nachfolger auf den Verwandten- und Bekanntenkreis“, erklärt Baum. „Werden sie da nicht fündig und ein Unternehmen mit zehn Mitarbeitern muss schließen, werden zehn Arbeitnehmer arbeitslos.“

Laut Schätzungen des Bonner Instituts für Mittelstandsforschung (IFM) hängen mehr



Nils Fritze aus Calbe möchte ein Unternehmen übernehmen.

als 20 000 Arbeitsplätze im ganzen Bundesland an Unternehmen, deren Chefs bis 2014 vor allem aus Altersgründen abdanken. Zahlen, die das Landesministerium für Wissenschaft und Wirtschaft und den Europäischen Strukturfonds (ESF) seit 2005 dazu bewegt haben, ähnliche Netzwerke zur Unternehmensnachfolgevermittlung aufzubauen. 2008 haben sie den Nachfolger Club ins Leben gerufen. Im Oktober ging das Netzwerk bis Oktober 2012 in die Verlängerung. Nils Fritze hat sich Ende Juli zum ersten Mal mit Sebastian Baum getroffen, seit dem feilt er an dem Inserat, durch das Unternehmen auf ihn aufmerksam werden können.

Angesichts der Marktlage müsste sein Telefon eigentlich Sturm klingeln, denn laut Unternehmensberater Baum wird die Lücke zwischen zukünftig Führungswilligen und den älter werdenden Firmenbesitzern immer größer. In Sachsen-Anhalt ist die Wirtschaftslandschaft udem von Klein- und Kleinstbetrieben geprägt: 2008 hatten laut Schätzungen der IFM fast 90 Prozent der hier ansässigen Unternehmen weniger als neun Beschäftigte.

„Nach der Wende gab es eine Gründungswelle“

Bei kleinen Unternehmen mit vergleichsweise niedrigen Umsatzzahlen sei die Zugkraft für Nachfolger aus anderen Bundesländern geringer, erklärt Baum und ein weiteres Problem komme hinzu: „Nach der Wende gab es eine Gründungswelle. Die 40-Jährigen, die vor 20 Jahren einen Betrieb aufgebaut haben, sind jetzt 60 und damit bald im Rentenalter“, beschreibt er die Situation in den ostdeutschen Bundesländern.

Dies verschärft die Lücke zwischen übergabereifen

Unternehmen und dem Angebot an potenziellen Nachfolgern, die durch den demographischen Wandel ohnehin klafft. Auch Sven Horn von der IHK Magdeburg ist sich sicher: „Die Zahl der Nachfolger ist wesentlich geringer als die Zahl der zu übergabenden Unternehmen.“

„Einen geeigneten Nachfolger zu finden ist wie die Suche nach der Nadel im Heuhaufen“, meint Sebastian Baum. Deswegen sei er als neutraler Vermittler eingesetzt, der sowohl Unternehmer als auch Nachfolger berät und Tipps zu spezielleren Angeboten von Steuerberatern oder Mediatoren gibt. Der Fokus liegt dabei aber auf der Betreuung der Nachfolger. Zusammen mit seiner Assistentin Christina Rumpf empfängt er in seinem Magdeburger Büro Interessenten wie Nils Fritze und erstellt mit ihnen zunächst ein Inserat, in dem sie ihren Werdegang, ihre Arbeitserfahrung und die Branche, in die sie einsteigen möchten, darlegen. Das ist dann auf der Börse der Club-Homepage zu sehen. „Mit so einem Inserat ist es nicht getan. Die Wahrscheinlichkeit, dass Unternehmer in dieser Börse nach Nachfolgern suchen, ist leider gering“, schränkt Baum ein. Deswegen hält er die Nachfolger dazu an, weiter aktiv zu werden, weist sie auf Fachzeitschriften, die Anzeigen von Unternehmen und die Angebote der Kammern hin.

„Unternehmensnachfolge ist kein Hexenwerk“, erklärt der Diplom-Betriebswirt, „aber auf dem Weg zum Kaufvertrag müssen einige Hürden überwunden werden.“ Denn viele Nachfolger kommen und suchen „irgendein Unternehmen“, so Baum, das sei kaum glaubwürdig. Umgekehrt seien viele Unternehmer nicht bereit, konkrete Zahlen zu nennen, ein Hemmnis für viele Nachfolger.

Davon kann auch Nils Fritze ein Lied singen. „In den Gesuchen vieler Unternehmen steht meist: Umsatz: Keine Angabe; Unternehmenswert: Keine Angabe; Mitarbeiterzahl: Keine Angabe. Was soll ich denn damit anfangen?“, berichtet er von seinen bisherigen Erfahrungen mit dem Netzwerk. Auch er selbst habe noch keine konkreten Vorstellungen. Das Kreuzchen in der Maske, die angibt, welche Art von Unternehmen er übernehmen möchte, sei noch frei. Am ehesten soll es was in Richtung Handel oder Metallbau sein, „aber eigentlich bin ich flexibel, nur Gastronomie wäre nichts für mich“, so Fritze.



Sebastian Baum und Christina Rumpf versuchen von ihrem Magdeburger Büro aus, Unternehmen in ganz Sachsen-Anhalt an Nachfolger zu vermitteln.
Fotos (2): Carolin Küter

Mit seinen Bedenken gegenüber dem Gastronomiegewerbe passen Fritzes Vorstellungen gut in das Bild, das Sebastian Baum sich in den letzten drei Jahren vom Unternehmensnachfolgemarkt gemacht hat: „Für einen Gasthof irgendwo in Sachsen-Anhalt Nachfolger zu finden ist fast undenkbar. Maschinenbaubetriebe oder Schlossereien werden gut nachgefragt, schwierig ist es wiederum bei Speditions- oder Logistikunternehmen“, berichtet er. Ansonsten seien von der Physiotherapiepraxis über das EDV-Unternehmen bis hin zum Erntemaschinenhersteller auf Unternehmer- und Nachfolgerseite alle Branchen vertreten, so Baum. Das gelte auch für den Salzlandkreis.

66 Betriebe haben die Vorläuferprojekte und der Nachfolger Club seit 2005 vermittelt, rund 1500 Arbeitsplätze konnten dadurch erhalten werden. Auf 70 Unternehmen, die in der ersten Laufzeit des Projektes von 2008 bis 2010 betreut wurden, kamen 50 teilnehmende Nachfolger, zehn von ihnen führen jetzt die Unternehmen mit insgesamt 200 Arbeitsplätzen weiter.

Viele Gesuche der Unternehmer und der potentiellen Nachfolger aus dem vorherigen Zeitraum, stehen noch in der Börse, dennoch ist Baum zuversichtlich: „Ich kann für jedes Unternehmen jemanden finden.“

Laut Zielvorgabe des Landes sollen mindestens 50 Nachfolger an dem Programm teilnehmen. Aktuell sind es 24, zwei Vermittlungen sind in der laufenden Förderperiode seit Oktober 2010 geglückt, Unternehmen aus dem Salzlandkreis waren nicht dabei. ESF und

Land geben in der zweiten Projektlaufzeit 208 000 Euro aus.

Seit Beginn des Projektes 2008 flossen insgesamt 417 000 Euro, um Nachfolger an sachsen-anhaltische Unternehmen zu vermitteln, denn, so Baum: „Jedes Bundesland muss um seine Bevölkerung buhlen.“

„Ich kann für jedes Unternehmen jemanden finden“

Das Land Sachsen-Anhalt und der ESF setzen dabei mit der Beratung durch den Nachfolger Club darauf, Unternehmer wie Nils Fritze überhaupt erst auf die Idee der Unternehmensnachfolge zu stoßen.

Denn für die meisten sei es zunächst nahe liegender, sich mit der eigenen Idee zu verwirklichen, erklärt Sven Horn von der IHK. Auch die beiden Handwerkskammern und Industrie- und Handelskammern im Land sind seit rund zehn Jahren an ein bundesweites Netzwerk angeschlossen, das Beratung für Existenzgründer oder Unternehmer anbietet.

Die Idee, für die Erhaltung von Unternehmen und Arbeitsplätzen verstärkt auf die Beratung und Bindung der Nachfolger zu setzen ist nicht neu. Sie wird aber in den nächsten Jahren an Bedeutung gewinnen, so Baum. „Es kann sein, dass man dann noch mehr tun muss, um langfristig Nachfolger zu binden. Als Land, als Kammer und auch als Unternehmer“, formuliert er vorsichtig.

www.nachfolger-club-sachsenanhalt.de