



Paradebeispiel für eine gut geregelte Nachfolge

Fernwald (gl). Alljährlich steht bundesweit bei 70 000 Unternehmen die Nachfolgeregelung an. Auch Ursula und Jürgen Zink stellte sich die Frage, wer ihren Betrieb »Hydro-Zink« - Spezialist für Innenbegrünung mit Sitz in Steinbach - einmal übernehmen könnte, nachdem der Sohn nicht zur Verfügung steht.



So sehen ein zufriedener Firmengründer und sein Nachfolger aus: Der 62-jährige Jürgen Zink (rechts) hat sein Steinbacher Unternehmen »Hydro-Zink« an den zwei Jahre jüngeren Walter Reinheimer (links) verkauft. (Foto: gl)

Nun ist ein Nachfolger gefunden. Walter Reinheimer, der in Solms-Oberbiel bereits einen Betrieb für Garten- und Landschaftsbau besitzt, hat die Firma gekauft - und übernimmt auch die rund zehn Mitarbeiter. Beide Seiten sind mit den Modalitäten der Firmenübergabe zufrieden. Die »Chemie« zwischen dem alten und dem neuen Besitzer stimmt. Doch nicht immer klappt die Nachfolgeregelung in Firmen so gut. Worauf es bei der Übergabe eines Unternehmens ankommt, wer Hilfe bietet und welche Voraussetzungen nötig sind, darüber informierten gestern bei einem Pressegespräch der frühere und jetzige Eigentümer. Mit dabei waren auch Dirk Olbrich, Geschäftsführer der exact-Beratung GmbH, und Kay Uwe Bolduan vom Kompetenzteam Unternehmensnachfolge des RKW-Hessen, die Wegbereiter des Hydro-Zink-Verkaufs waren.

»Einen Betrieb zu gründen ist schwer; eine Unternehmensübergabe ist noch schwieriger«, resümiert Jürgen Zink, der das Steinbacher Unternehmen vor fast einem Vierteljahrhundert mit seiner Frau aus der Taufe

gehoben hatte. Am 1. Juli 1984 hatten der gelernte Gärtner und seine Frau keine Aufträge und als Jungunternehmer eine halbe Millionen Mark Schulden. Von Anfang an auf Hydro-Kulturen spezialisiert hat sich das Unternehmerehepaar dann im Laufe der Jahre einen guten Namen erarbeitet und sein Unternehmen auf solide Füße gestellt. Zum Service gehören Beratung, Planung, Gestaltung, Lieferung, Bepflanzung, Pflanzenpflege, Anlagen-Sanierung, Urlaubsbetreuung sowie Pflanzendekoration. Sogar im Rhein-Main-Gebiet und darüber hinaus betreut man Objekte und hat sich auf gehobene Ansprüche rund um Innenbegrünung spezialisiert.

Doch nun soll für die Unternehmer persönlich Schluss sein. Aus eigener Anschauung kennt Jürgen Zink die Probleme, die sich ergeben können, wenn die Betriebsübergabe nicht mit genügend zeitlichem Vorlauf geplant wird. Der 62-Jährige kümmerte sich daher rechtzeitig um eine Nachfolgeregelung. Den Betrieb eines Tages unter Zeitdruck - weil beispielsweise die Gesundheit nicht mitmacht - mit hohem finanziellem Verlust verkaufen zu müssen, das wollte der Albacher nicht. Er erinnerte sich an die kompetente Hilfe durch das RKW Hessen (Rationalisierungs- und Innovationszentrum der deutschen Wirtschaft) schon in der Gründungsphase und bekam so auch Kontakt zur Wetzlarer Beratungsfirma »exact« und ihrer Unternehmensbörse Mittelhessen. Nachdem eine genaue Bewertung von »Hydro-Zink« erstellt worden war, wurde das Unternehmen zunächst anonym zum Verkauf angeboten. Nach einem Filterungsprozess blieben am Ende zwei konkrete Interessenten übrig: ein Unternehmen aus Holland und Walter Reinheimer, der vor vier Jahren schon den Solmser Garten- und Landschaftsbaubetrieb Heinrich Braun in Solms übernommen hatte und seine Angebotspalette auf Innenraumbegrünung ausdehnen wollte. Per Handschlag wurde der Verkauf an Reinheimer perfekt gemacht und vereinbart, dass der Name »Hydro-Zink« Bestand hat. Reinheimer persönlich wird 51 Prozent von »Hydro-Zink« übernehmen, 49 Prozent die Heinrich Braun GmbH, an der der 60-Jährige ebenfalls mit 20 Prozent beteiligt ist. Jürgen Zink selbst wird dem neuen



Unternehmensbörse Hessen

Besitzer noch bis Anfang nächsten Jahres als Berater zur Seite stehen und hat den neuen Eigentümer bereits erfolgreich seiner langjährigen Kundschaft vorgestellt. Ein neuer Betriebsleiter soll im Februar in Steinbach antreten.

Rund zwei Jahre hat dieser gesamte Prozess der Nachfolgeregelung in Anspruch genommen - wobei Verkäufer und Käufer schließlich auch noch den ganz normalen Ablauf in ihren Betrieben managen mussten. »Wir haben hier schließlich keine Currywurstbude zu verkaufen«, schildert Dirk Olbrich von der exact-Beratung GmbH, die mit www.Unternehmensboerse-Mittelhessen.de ein regionales Internetportal zur Vermittlung von Unternehmensverkäufen betreibt. Schließlich legt man in der Regel nur einmal im Leben das Schicksal seines Unternehmens - und auch der Mitarbeiter - in andere Hände. »Es ist wichtig, dass man das Ganze frühzeitig und in Begleitung angeht«, rät Käufer Walter Reinheimer allen Unternehmern, die die Nachfolge in ihrem Betrieb zu regeln haben. Er selbst kann sich übrigens ein Schmunzeln nicht verkneifen, wenn er als »Nachfolger« Jürgen Zinks vorgestellt wird, schließlich trennen die beiden gerade einmal zwei Lebensjahre.

»Die Nachfolge war wie ein Objekt zu managen. Aber natürlich spielen auch Gefühle dabei eine Rolle«, schildert Jürgen Zink seinen Umgang mit der Übergabe des eigenen Betriebs. Er kennt jedes Schraubchen in dem 600 Quadratmeter großen Gebäude am Steinbacher Gutenbergring und hat über die langen Jahre den guten Kontakt mit der Kundschaft aufgebaut und gepflegt. Kein Wunder also, dass er im Zusammenhang mit der Nachfolgeregelung auch von einem »Trauerprozess« spricht. Reisen will er, vielleicht zum Nordkap, wenn er einmal endgültig in den »Ruhestand« geht. Erst vor Kurzem habe er ein Wochenende mit drei Tagen Freizeit am Stück genossen, berichtet der Unternehmer, für den bis dato 12- bis 15-Stunden-Tage die Regel waren. Und auch der eigene Garten wartet auf professionelle Betreuung.

Giessener Allgemeine – 09.10.2008