



NachfolgeBRIEF

Das KompetenzTeam informiert

RKW
Hessen

Ausgabe 5 • Februar 2009

GESAGT & GETAN

Nachfolgeprozess gelungen

Bei Hydro-Zink berichteten Jürgen Zink und Walter Reinheimer wie sie sich einig wurden. Knapp zwei Jahre dauerte der Nachfolgeprozess.

Seite 1 und 2

MENSCH & MEINUNG

Nachfolgersuche per Internet

Bei der Suche nach einem Unternehmensnachfolger ist Diskretion oberstes Gebot. Das Internet bietet eine gute Möglichkeit den Markt anonym zu erkunden.

Seite 3

RECHT & GELD

Mit kühlem Kopf gut investiert

Auch Unternehmer müssen sich stärker als bisher fragen: Was kann ich tun, um mich persönlich abzusichern?

Seite 3

MEDIEN & TERMINE

Buch-Tipp

Wolf Kempert: Praxishandbuch für die Nachfolge im Familienunternehmen. Die wirtschaftliche Kraft mittelständischer Familienunternehmen.

Seite 4



Veranstaltungen

Seite 4

Impressum

Seite 4

GESAGT & GETAN

Nachfolgeprozess gelungen – Übergabe Teil 1



Bei Hydro-Zink in Fernwald-Steinbach berichteten Jürgen Zink und Walter Reinheimer wie sie sich handelseinig wurden. Knapp zwei Jahre dauerte der Nachfolgeprozess bis die Übergabe des Unternehmens in die Hände des neuen Eigentümers abgeschlossen war.

Seinem Vater wollte er es nicht gleichtun – mit Achtzig die Finger noch im Betrieb und warten bis nichts mehr geht. Als ältester Sohn der Familie hätte Jürgen Zink ursprünglich die elterliche Gärtnerei übernehmen sollen. Doch es kam anders. Zusammen mit seiner Frau Ursula gründete er das Unternehmen Hydro-Zink. Als Spezialisten für Innenraumbe- grünung führten die beiden den Betrieb mit Herz und Verstand – fast ein Vierteljahrhundert. Doch irgendwann sollte Schluss sein. Spätestens mit 65 wollte Jürgen Zink in den Ruhestand gehen. Aus eigener Erfahrung wusste er: Eine Übergabe geht nicht von alleine und braucht Zeit. Schon bei der Gründung von Hydro-Zink hatte er sich Hilfe beim RKW Hessen geholt. Auch die Experten, die ihm Anfang der Neunziger halfen, eine EDV einzuführen, waren ihm durch die hessische Beratungs- und Weiterbildungsorganisation vermittelt

worden. Daran erinnerte er sich gut.

„Ohne Begleitung und Beratung von außen wäre es nicht gegangen“, kommentierte Jürgen Zink und erzählte weiter: „Im Januar 2006 führte ich das erste Gespräch. Dann hat alles seine eigene Dynamik bekommen.“ Durch den so genannten Übergabe-Kurzcheck wurde der Nachfolgeprozess eingeleitet. Noch losgelöst von einem konkreten Beratungsunternehmen, durchgeführt in vertraulicher Atmosphäre zeigte diese systematische Bestandsaufnahme, was beim Nachfolgeprozess alles bedacht werden musste. Offen war beispielsweise, ob der Sohn in die Fußstapfen der Eltern treten will. „Im Kurzcheck gingen wir alle Möglichkeiten der innerfamiliären und innerbetrieblichen Nachfolge gemeinsam durch. Als klar wurde, dass mein Sohn den Betrieb nicht übernimmt, war das befreiend für ihn“, erklärte Jürgen Zink. Doch für das Ehepaar Zink stellte sich nun die Frage nach einem externen Nachfolger.

Zeitdruck tut nicht gut

„Kay-Uwe Bolduan brachte uns dann in Kontakt mit Dirk Olbrich“, berichtete er weiter. Im Sommer 2006 erteilte das Unternehmerpaar der exact Beratung dann den Auftrag, das Unternehmen





NachfolgeBRIEF

Das KompetenzTeam informiert

Newsticker: +++ Unternehmensnachfolge: Regelmäßige, kostenlose Sprechstage in Kassel und Limburg +++ jetzt anmelden +++

Fortsetzung von Seite 1

Nachfolgeprozess gelungen – Übergabe Teil 1

zu bewerten und einen geeigneten Nachfolger zu finden. „Eine unserer ersten Fragen war natürlich, was das Unternehmen wert ist. Für Verhandlungen mit potenziellen Nachfolgern fehlte uns die Grundlage“, erklärte Jürgen Zink dazu. Dirk Olbrich, Geschäftsführer bei exact, ist Mitglied des KompetenzTeams Nachfolge beim RKW Hessen und betreibt neben seiner Tätigkeit als Berater gemeinsam mit seinem Bruder Jens noch die Unternehmensbörse Mittelhessen. Nachfolgeprozesse in Hessen zu lösen, haben die Olbrich-Brüder zum Konzept ihres Internetportals gemacht. „Dabei wollen wir möglichst auch den Standort sichern und die Arbeitsplätze in der Region halten. Im Falle Hydro-Zink ist das hervorragend gelungen“, bemerkte Dirk Olbrich. Er kennt sich aus: „Das Schlimmste ist, ein Unternehmen unter Druck zu verkaufen. Das drückt auf den Preis. Außerdem ist das Gebot des Meistbietenden noch lange keine Gewähr, dass das Geld am Ende wirklich fließt. Der Interessent muss die Finanzierung auch stemmen können. Und neben der Preisfrage, stellt sich immer auch die Vertrauensfrage.“ Deshalb war es wichtig, behutsam und vertraulich vorzugehen. Um keine unnötige Unruhe aufkommen zu lassen, wurden Mitarbeiter und Kunden erst informiert als fest-

stand, wer das Unternehmen kauft. Und das Inserat in der Unternehmensbörse mit dem Verkaufsangebot von Hydro-Zink erschien anonym. Das gab Gelegenheit den Markt zu sondieren. Nur gegenüber ernstzunehmenden Interessenten wurde die Anonymität aufgehoben. Sie erhielten ein ausführliches Exposé und konnten sich so vergewissern, dass Hydro-Zink gut aufgestellt ist. Unter zehn seriösen Angeboten stellten sich bald zwei etwa gleichwertige als Favoriten heraus. Ein ausländischer Investor war zunächst mit im Rennen. Den Zuschlag erhielt schließlich Walter Reinheimer und Heinrich Braun Garten- und Landschaftsbau aus Solms-Oberbiel, auch weil sie das Unternehmen am Stammsitz weiterführen und so die Arbeitsplätze in der Region sichern.

Gefühle spielen mit

Die „Chemie“ zwischen Zink und Reinheimer stimmte, ihre Ziele ließen sich am besten miteinander vereinbaren. Angefangen vom Auftrag an das Beratungsunternehmen bis zum notariell beglaubigten Verkauf im Sommer 2008 dauerte die Übergabe dennoch zwei Jahre. Während Frau Ursula beim Notar die Tränen nicht unterdrücken konnte, merkte man Ehemann Zink seine Gefühle nicht an. In der Zeit der Verhand-

lungen gab es verständlicherweise auch Emotionen. Schließlich waren Verkäufer und Käufer über sechs Monate im Gespräch bis beide sich einig wurden. Bis zu seinem Entschluss Hydro-Zink zu kaufen, brauchte auch Walter Reinheimer seine Zeit. Kam bei der einen oder anderen Seite Ungeduld auf, glättete Dirk Olbrich die Wogen. Nach seinen Gefühlen gefragt, resümierte Jürgen Zink lachend: „Das geht schrittweise vor sich. Für mich war der Verkauf streckenweise wie ein Objekt zu managen. Natürlich spielen die Gefühle eine Rolle. Es ist dann aber auch wichtig, alles rund zu bekommen. Zur Zufriedenheit aller – unserer, der der Mitarbeiter, der der Käufer und der der Kunden. Das war unser Ziel. Das Unternehmen zu verkaufen war die schwierigste Entscheidung in meinem Unternehmerleben. Die Firma zu übergeben fiel schwerer, als das Unternehmen zu gründen“. Und Käufer Reinheimer war sich bewusst, dass Jürgen Zink eine Lücke reißt, die geschlossen werden musste. Für eine Übergangszeit stand Jürgen Zink dem Unternehmen deshalb noch unterstützend zur Seite. Ab März 2009 ist der neue Vertriebsleiter, bei dessen Einstellung Jürgen Zink mitgewirkt hat, dann auf sich allein gestellt.

> www.hydro-zink.de



Walter Reinheimer

Dirk Olbrich

Jürgen Zink

