

Familienunternehmen – Auslaufmodell oder Erfolgstyp?



Netzwerk KoNet und
Wirtschaftsförderungs-gesellschaft boten interessante
Gesprächspartner – 100 Gäste aus Wirtschaft, Politik
und Verwaltung kamen

KREIS MYK. Die Wirtschaftsförderungsgesellschaft des Landkreises Mayen-Koblenz (WFG) nimmt sich immer wieder Problemen und Fragen der mittelständischen Unternehmen in der Region an. Diesmal ging es um die Zukunft von Familienunternehmen. Gemeinsam mit dem Netzwerk KoNet hatte die WFG in die Räume der Sparkasse Koblenz eingeladen. Rund 100 Gäste wollten mehr über das Thema „Familienunternehmen – Auslaufmodell oder Erfolgstyp?“ erfahren. Ansprechpartner waren neben den mittelständischen Unternehmern selbst auch Vertreter von Hochschulen, Kammern, Politik und Verwaltung.

Der Landkreis Mayen-Koblenz hat viele leistungsfähige mittelständische Unternehmen. Häufig sind es Familienbetriebe, die aufgrund ihrer größeren Flexibilität und Schnelligkeit bei Entscheidungen erfolgreich den Markt erschließen. In schwierigen Situationen, beispielsweise wenn es um die Frage des Wachstums oder die Unternehmensnachfolge geht, stoßen die Unternehmer alleine jedoch an ihre Grenzen. „Da kann der Dialog mit dem Banker, dem Unternehmens- oder Steuerberater oder dem Unternehmerkollegen wichtige Impulse geben,“ weiß Rita Emde, Prokuristin der WFG. „Wir als WFG wollen deshalb immer wieder den Dialog anstoßen.“ Keine Frage also, dass die WFG es sich zur Aufgabe gemacht hat, sowohl Informationen und Anregungen an ihre Unternehmen weiterzugeben als auch zu Vorträgen und Diskussionen einzuladen.

Bei der Veranstaltung zur Zukunft der Familienunternehmen wurden die interessierten Gäste vom stellvertretenden Vorstand der Sparkasse Koblenz, Albert Weiler, begrüßt. Weiler verwies darauf, dass es mittelständische Betriebe sind, die 80 Prozent der Ausbildungsplätze stellen und Zweidrittel aller Arbeitnehmer im Land beschäftigen. Das mittelständische Familienunternehmen sei gerade für die Sparkassen ein wichtiger Kunde.

Dass Familienunternehmen Stärken und Schwächen haben, darauf verwies Prof. Dr. Martin Kaschny, Stiftungsprofessor für Existenzgründung an der Fachhochschule Koblenz. Er referierte über die Erfolgsfaktoren und Achillesfersen von Familienunternehmen. Aufgrund zahlreicher Analysen und anhand von berühmten Beispielen wie Porsche, Bahlsen oder Haribo belegte er, dass Familienunternehmen gegenüber anderen Konzernen und Firmen erfolgreicher sind. Faktoren seien oft die Vorbildfunktion des Unternehmers, die höhere Leistungsbereitschaft sowie die Flexibilität.

Aus der Praxis berichtete Verena Daub, die seit zwei Jahren gemeinsam mit ihrem Cousin im Unternehmen von Vater und Onkel eingestiegen ist. Die ältere Generation ist noch im Unternehmen tätig, allerdings nur noch für eine Übergangszeit. Es sei hilfreich, so Daub, die Seniorchefs bei einer Entscheidung auch mal um Rat fragen zu können. Klar müsse aber sein, die Nachfolger entscheiden selbständig und die Senioren lassen dies zu.

Der Betriebsübergang war auch Hans-Josef Daub wichtig. Er überließ es seinem Sohn, sich für oder gegen das Unternehmen zu entscheiden. Frühzeitig machte er klar, welche Pflichten und welche Arbeit mit der Entscheidung für das Familienunternehmen verbunden sind.

Von der Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) war Dr. Ulrich Link nach Koblenz gekommen. Er erklärte, dass die ISB zur Zeit rund 50 kleine Hightech-Unternehmen begleitet, die die Konkurrenz zu den Großen am Markt nicht scheuen müssen. Er verwies aber auch auf die kritische Eigenkapitalsituation von weniger als zehn Prozent bei den Mittelständlern. „Da fehlt häufig die Finanzierungskraft bei der Nachfolgeregelung.“ Die ISB könne hier mit stillen Beteiligungen helfen. Eine Chance für den Mittelstand sieht Link im Rating: „Dann

nämlich, wenn Bank und Unternehmen die Ergebnisse offen diskutieren und die Schwächen beharrlich abbauen.“

German Drechsler, Bundesvorsitzender der Wirtschaftsunioren, forderte, dass Mittelständler auch Strategien entwickeln müssen, um wichtige Fragen zu klären: Was macht der Kunde? Erst mit der Analyse des Marktes seien auch schnellere Entscheidungen möglich. Drechsler kritisierte, dass der Dokumentationsaufwand für den Mittelstand zu hoch sei. Es bedürfe dringend eines Bürokratieabbaus.

Der erste Ansprechpartner für Unternehmer ist oft der Steuerberater. Die meist langjährige Beziehung schafft eine Vertrauensbasis, so Steuerberater Ulrich Thiemann. Der Steuerberater fungiert häufig als Moderator zwischen Jung und Alt bei der Nachfolgeregelung. Thiemann forderte die Unternehmer auf, neben ihren fachlichen Leistungen auch an die kaufmännischen Herausforderungen zu denken. Dazu gehörten Forderungsmanagement, Controlling und die Entwicklung einer langfristigen Investitionsstrategie.

Erfahrener Moderator des Abends war Gerd Hohmann, Wirtschaftsredakteur vom SWR. Er warnte: „Auch die Nachfolgeregelung mittelständischer Familienunternehmen ist vom demografischen Wandel betroffen. Wir können nicht einfach zuschauen, dass mangels Nachfolger viele Betriebe einfach schließen.“

„Wir hatten eine sehr informative Veranstaltung,“ zieht Rita Emde von der WFG ein positives Fazit. „Die Podiumsteilnehmer waren sich einig, dass die Nachfolge in einem Unternehmen frühzeitig angegangen werden muss. Eine gute Lösung braucht Zeit und die hat man nicht, wenn man erst mit 65 Jahren darüber nachdenkt, wie es mit dem Betrieb weitergehen soll. Ich denke, dieser Gedanke ist bei den Unternehmern auf fruchtbaren Boden gefallen.“

Infos: Wer mehr zum Thema Unternehmensnachfolge wissen will, kann sich an die Wirtschaftsförderungsgesellschaft am Mittelrhein mbH, Rita Emde, Telefon 0261/108-452, E-mail: Rita.Emde@kvmyk.de, wenden.



Zufriedene Gesichter nach einer gelungenen Informationsveranstaltung von KoNet und WFG.

 Übersicht