

Unterstützung für Einzelhandel bei Betriebsübergabe

03. Dezember 2010 daru. Frankfurt. Hessischen Unternehmern fällt es zusehends schwerer, einen geeigneten Nachfolger für den eigenen Betrieb zu finden. Wie Steffen Saebisch (FDP), Staatssekretär im hessischen Wirtschaftsministerium, gestern erläuterte, kennt diese Schwierigkeit jeder dritte Unternehmer, der sich zurückziehen will. Daher müssten insbesondere Mittelständlern Strategien zur Nachfolgeregelung gezeigt werden. Die Unternehmensberatung Hessen für Handel und Dienstleistung GmbH aus Frankfurt, die vom Einzelhandelsverband getragen wird, hatte für gestern in die Deutsche Nationalbibliothek eingeladen, um ihre "Kampagne für Weitermacher" vorzustellen. Als Träger des Projekts habe man den Anspruch, kleine und mittlere Dienstleistungsunternehmen maßgeblich bei ihrem Nachfolgemangement zu unterstützen, erläuterte der Geschäftsführer der GmbH, Holger Müller.

Neben einer individuellen Beratung zu rechtlichen und wirtschaftlichen Fragen bei Unternehmensübergaben bietet das Beratungsunternehmen in den nächsten zwei Jahren auch Workshops und Seminare zu diesen Themen an. Finanziell unterstützt wird das Vorhaben vom Landesverband des Hessischen Einzelhandels, dem hessischen Wirtschaftsministerium und von der Europäischen Union. Rund 8700 Unternehmen im hessischen Einzelhandel stehen Müller zufolge in den nächsten Jahren vor der Übergabe. Vom Gelingen der Unternehmensnachfolge hingen mehr als 200 000 Arbeitsplätze ab.

Da Kinder immer seltener bereit seien, einen Familienbetrieb zu übernehmen, müsse verstärkt nach externen Alternativen gesucht werden, sagt Saebisch. Das Lebenswerk einem Fremden zu übergeben - das ist nach den Worten des Staatssekretärs ein emotionaler Prozess, der nicht selten zu Spannungen auf beiden Seiten führt. Hier solle eine fachkundige und neutrale Beratung Abhilfe schaffen.

Rosemarie Kay vom Institut für Mittelstandsforschung erklärte, dass die Übernahmewürdigkeit eines Unternehmens für Nachfolger ein entscheidendes Kriterium darstelle. In empirischen Befragungen wurden besonders die Zukunftsperspektiven, die Ertragskraft und der Wert des Unternehmens als maßgebliche Faktoren genannt. Häufig neigten Eigentümer, die einen Betrieb nicht weiterführen wollten, dazu, ihre Investitionen stark einzuschränken. Dies schrecke neben überhöhten Kaufpreisen potentielle Interessenten ab.

Text: F.A.Z.

© Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH 2011.

Alle Rechte vorbehalten.

Vervielfältigungs- und Nutzungsrechte erwerben