

# Aktuelle Studie zeigt Schwächen auf

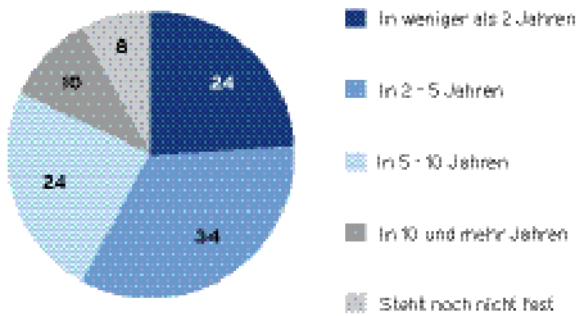
Das Feld der **Unternehmensübergabe** könnte langfristig zum Krisenfaktor in der deutschen Handelslandschaft geraten, warnen Experten.

Eine aktuelle Umfrage zur betrieblichen Nachfolgeregelung bestätigt: Die Nachfolgefrage ist fast ausschließlich nur bei familieninternen Unternehmensnachfolgen geklärt. Familienverhältnisse werden heutzutage

immer komplizierter, längst kann sich ein Unternehmer nicht mehr darauf verlassen, dass Sohn oder Tochter den Betrieb übernehmen. „Aus der Verbandspraxis wissen wir, dass sich die Händlerinnen und Händler erst viel zu spät mit dem Thema auseinandersetzen“, sagt Michael Kullmann, Hauptgeschäftsführer des Handelsverbands Mitte – Hessen, Rheinland-Pfalz und Saarland. Der Verband setzt hier mit seiner Arbeit an, hat dazu die „Kampagne für Weitermacher“ ins Leben gerufen, die Mittelständler für ein professionelles Nachfolgemanagement sensibilisieren soll. Um passgenaue Handlungsansätze für den Einzelhandel ausarbeiten zu können, bedarf es einer soliden Datenbasis. Eine von der Unternehmensberatung Hessen für Handel und Dienstleistung (UHD) als Projektträger zusammen mit dem Institut für Wirtschaft, Arbeit und Kultur (IWAK) ausgearbeiteten Studie, bei der rund 500 kleine und mittelständische Händler befragt werden konnten, zeichnet ein exaktes Bild von der unternehmerischen Planungssituation. Sie nimmt Bezug auf planmäßige – aber auch außerplanmäßige – Geschäftsübergaben in Einzelhandelsunternehmen. **Die Rückmeldungen** aus der aktuellen betrieblichen Praxis haben etwa ergeben, dass bei vielen Verantwortlichen die Nachfolge noch nicht verankert ist. Konkret gaben 32 Prozent der Befragten an, sich gerade mit dem Thema zu beschäftigen und es wurde noch kein Nachfolger gefunden. Bei 24 Prozent der Befragten stand eine Unternehmensübergabe immerhin in weniger als zwei Jahren an, bei 34 Prozent in zwei bis fünf Jahren.

## Der richtige Zeitpunkt

Geplante Geschäftsübergaben, Angaben in Prozent



Quelle: IWAK

## Jahreskonferenz 2012

„Handelsideen der nächsten Generation“ bestimmen das Programm der Jahreskonferenz 2012 der „Kampagne für Weitermacher“.

**Programm (Einlass ab 9.30 Uhr)**

**10.15 Uhr Begrüßung - Friedrich J. Wagner** Präsident - Landesverband des Hessischen Einzelhandels e.V.

**10.30 Uhr Grußwort - (angefragt)** Hessisches Ministerium für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung

**10.45 Uhr Grußwort - Detlev Bendel** Stadtrat für Wirtschaft und Personal der Landeshauptstadt Wiesbaden

**11.00 Uhr Ergebnisbericht** zur Studie „Verankerung des Themas Unternehmensnachfolge in KMU“ Nils Beckmann - IWAK, Frankfurt

**11.30 Uhr Stabswechsel im Handel** - Was erwarten die Weitermacher von morgen? Bettina Willmann - IfH Köln

**12.00 Uhr Mittagessen, Gespräche**

**13.00 Uhr Der mittelständische Fachhandel** - Geschäftsmodell mit Zukunft? Prof. Dr. Dirk Funck - FH Worms

**13.45 Uhr „Quartiersmarketing und Quartiersmanagement“** - zukunftsorientierte Antworten auf den Strukturwandel im Einzelhandel“, Michael Karutz - CIMA GmbH, Köln

**14.30 Uhr Bürgschaften als Teil der Finanzierung**, Norbert Kadau - Bürgschaftsbank Hessen GmbH

**15.00 Uhr Abschluss Podiumsdiskussion**

Moderation: Patrick Körber Leiter Lokalredaktion beim Wiesbadener Kurier

**Anmeldungen:**

Sven Rohde, Tel.: 069/74 74 22 56, E-Mail: rohde@uhd-hessen.de.



Tolle Veranstaltungslocation in Wiesbaden: das Hotel Oranien.

Foto: Hotel Oranien