



*Nachgespräch nach gelungener Übergabe (von links): Jürgen Becker, Hans und Elfriede Güllich und Volker Mittmann.
Bild: Uhlin*

BAUZAUN BECKS – Unternehmerehepaar Güllich fand Nachfolger über IHK-Datenbank.

Zaungeschäfte

Achim Uhlin

Vor über 25 Jahren hatten Elfriede und Hans Güllich die Bauzaun Becks GmbH in Creglingen übernommen und neu gegründet. Zum Unternehmen waren sie damals über eine Anzeige im IHK-Mitgliedermagazin gekommen. "2006 wurde für uns klar, dass wir die Firma nicht weiterführen werden", erzählt Geschäftsführerin Elfriede Güllich. "Wir waren beide über 65 Jahre alt. Keiner unserer Söhne wollte ins Unternehmen einsteigen." So suchten sie erneut den Kontakt zur IHK.

Passende Partner

IHK-Nachfolgemoderator Jürgen Becker nahm das Unternehmen, das Bauzäune für Autobahnen und Großbaustellen bundesweit vermietet und mit rund 20 Mitarbeitern einen Umsatz von 1,3 Mio. Euro jährlich macht, in seine interne vertrauliche Nachfolgedatenbank auf. "Dazu ist ein ausführliches persönliches Gespräch unerlässlich", sagt der gelernte Banker. Denn durch

die gewonnenen Informationen kann er über ein Matchingverfahren diejenigen Übergeber und potenziellen Übernehmer zusammenbringen, die am besten zueinander passen.

Perspektiven

Trotzdem dauerte es vier Jahre, bis die Güllichs einen geeigneten Nachfolger fanden. "Wir haben Tag und Nacht geschuftet, um unser Unternehmen aufzubauen. Da sollte es auch eine Perspektive haben – wenn auch nicht in der eigenen Familie," sagt Elfriede Güllich. Diese Perspektive heißt Volker Mittmann. Er war im April 2009 auf die IHK zugekommen, nachdem er seine Position als Geschäftsführer einer IT-Firma aufgegeben hatte. "Ich sah dort für mich einfach keine Zukunft mehr", berichtet der 37-jährige Kommunikationsspezialist.

Gut vorbereitet

Ungewöhnlich findet Mittmann den Sprung von der Telekommunikation

ins Bauzaungeschäft nicht: "Das Geschäft ist genau so schnelllebig, auch die Auftragseingänge sind sehr kurzfristig." Seine Vorgaben an Becker hat er im Vorfeld gründlich bedacht. "Ich suchte ein Unternehmen im Bereich Dienstleistung oder Handel mit mindestens einer Million Euro Umsatz im Jahr. Natürlich sollte auch der Kaufpreis stimmen", so der Jungunternehmer. Zudem hatte er einen Rechtsanwalt und Steuerberater hinter sich und "mit dem Existenzgründungscenter der Kreissparkasse Heilbronn einen Partner, auf den ich mich verlassen kann". Becker klopfte anhand der Anforderungen potenzielle Übergeber ab und empfahl Bauzaun Becks. Keine drei Wochen nach seinem ersten Gespräch mit Becker nahm Mittmann Kontakt zu der Creglinger Unternehmerfamilie auf. Nachdem die rechtliche, steuerrechtliche sowie die finanzielle Seite geklärt war, hat Mittmann die Firma zum 2. Januar übernommen. "Im Verlauf der Verhandlungen haben wir die Vertragsentwürfe oft geändert, weil doch immer wieder neue Aspekte aufkamen", sagt Elfriede Güllich heute. "Wir hatten so etwas ja noch nie vorher gemacht". Für sie steht fest: eine Übergabe klappt kaum bereits beim ersten Kontakt. Man muss erst Erfahrungen sam-

meln. "Vor allem muss auch die Chemie zwischen den Partnern stimmen", weiß sie. Auch hinterher. Denn die Güllichs werden auch nach dem Verkauf noch zwei Jahre im Unternehmen mitarbeiten. Jürgen Becker tauschte sich im Verlauf der Vertragsverhandlungen regelmäßig mit den Parteien aus.

Frischer Wind

Dass der neue Chef vieles anders machen will, ist für sie kein Problem. "Wir hatten unsere Aktivitäten zum Ende hin zurückgefahren", bekennt Hans Güllich. "Frischer Wind kann der Firma nur gut tun." So hat Mittmann inzwischen weitere Bauzäune eingekauft. Die 120 Kilometer an Mobilzäunen sollen künftig auch verstärkt bei Events zum Einsatz kommen. Und bei der

Auftragsabwicklung und der EDV sieht der Jungunternehmer noch deutliche Potenziale.

"Trotz der guten Betreuung durch die IHK war alles sehr langwierig und anstrengend", bekennt Elfriede Güllich nach dem gelungenen Abschluss. Und Mittmann? "Ich habe ein Unternehmen gefunden, mit dem ich wachsen kann." Die IHK habe hierbei eine wesentliche Rolle gespielt. "Die Kontakte, die mir Herr Becker vermittelt hat, waren alle sehr hochwertig und detailliert. So konnte ich mir viel besser ein Bild machen. Becker hat mich sehr unterstützt, ich kann das Angebot nur empfehlen."

www.bauzaun-becks.de

INFO

Interne Nachfolgedatenbank

Die von der IHK Heilbronn-Franken aufgebaute Datenbank enthält heute detaillierte Informationen zu rund 60 Übernehmern und 70 Übergebern. Aufgrund der notwendigen Daten ist ein vorheriger persönlicher Kontakt mit IHK-Nachfolgemoderator Jürgen Becker für die Aufnahme notwendig.

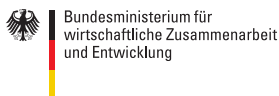
KONTAKT

Jürgen Becker
IHK-Berater Nachfolgeregelungen

Telefon 07131 9677-316

E-Mail juergen.becker@heilbronn.ihk.de

Internet www.heilbronn.ihk.de/unternehmensnachfolge



develoPPP.de



Sehen Sie die Chancen in Entwicklungsländern?



Es lohnt sich, genau hinzuschauen. Denn Unternehmen mit Weitblick wissen: Die Märkte von morgen haben viele Gesichter. Mit dem Programm develoPPP.de unterstützt das BMZ Unternehmen bei der Umsetzung von Projekten in Entwicklungsländern, die einen spürbaren und langfristigen Nutzen für die Menschen vor Ort haben. So sichern wir gemeinsam den Erfolg Ihrer innovativen Ideen und schaffen die Voraussetzungen für eine nachhaltige Entwicklung.

Unser Angebot:

- Wir beteiligen uns an der Finanzierung Ihrer Maßnahmen mit bis zu 50% des Gesamtvolumens
- Unsere Expertenteams in Deutschland und in den Partnerländern unterstützen Sie
 - bei der Projektentwicklung und Umsetzung
 - beim Zugang zu wichtigen Partnern
 - beim Eintritt in neue Märkte

Weitere Informationen finden Sie unter: www.develoPPP.de