



Unternehmensnachfolge in Sachsen-Anhalt 2019/2020

Miteinander Zukunft sichern!

N:UN

NETZWERK
UNTERNEHMENSNACHFOLGE
SACHSEN-ANHALT

www.unternehmensnachfolge-lsa.de

Vorwort

In dem bereits im Jahr 2007 gemeinsam von der Handwerkskammer Halle (Saale), der Handwerkskammer Magdeburg, der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau und der Industrie- und Handelskammer Magdeburg ins Leben gerufenen „Netzwerk Unternehmensnachfolge Sachsen-Anhalt“ werden Strategien und Maßnahmen zur Bewältigung der landesweiten Nachfolgeproblematik erarbeitet, ausgewählte Nachfolgeprojekte des Landes unterstützt¹ und Nachfolgekampagnen² initiiert.

Gemeinsame Umfragen zum Nachfolgeschehen im Land ermöglichen eine abgestimmte und zielgenauere Auswahl und Fokussierung von dezentral angebotenen Veranstaltungen der Netzwerkpartner. Die gemeinschaftliche Meinungsbildung gewährleistet darüber hinaus ein geschlossenes Auftreten und eine wirksamere Politikberatung im Sinne des IHK-Gesetzes und der Handwerksordnung. So ist das Netzwerk Unternehmensnachfolge Sachsen-Anhalt auch in politischen Gremien des Landes, wie bspw. in der Arbeitsgruppe Unternehmensnachfolge im "Fachkräftesicherungs-Pakt Sachsen-Anhalt" vertreten.

Nicht zuletzt ermöglicht die Zusammenarbeit der gewerblichen Kammern im Netzwerk in konzertierter Form, die Unternehmen frühzeitig für das Thema Unternehmensnachfolge zu sensibilisieren und sich als kompetenter erster Ansprechpartner und Anlaufpunkt für Nachfolgeinteressierte zu positionieren.

Die Zusammenarbeit der vier gewerblichen Kammern hat sich seit seiner Gründung dynamisch weiterentwickelt.

Mit dem vorliegenden Bericht zum Geschäftsjahr 2019 legt das Netzwerk Unternehmensnachfolge Sachsen-Anhalt erstmals eine Zusammenfassung der gemeinsamen Aktivitäten für gelingende Unternehmensnachfolgen in Sachsen-Anhalt vor. Er erscheint zur Auftaktveranstaltung der „N:UN-Nachfolgewoche 2020“ am 2. März 2020 in Magdeburg und soll damit zugleich als Grundlage für den Gedankenaustausch zwischen den teilnehmenden Unternehmern, Wirtschaftsförderern, Bürgermeistern, Vertretern aus Ministerien, Gründerservices und Nachfolgeinitiativen dienen. Miteinander Zukunft sichern! – Es gilt, die Herausforderungen der Unternehmensnachfolge in Sachsen-Anhalt gemeinsam zu meistern und Strategien und Handlungsempfehlungen für noch mehr gelingende Unternehmensnachfolgen in Sachsen-Anhalt zu erarbeiten.

Antje Bauer
Sprecherin Netzwerk Unternehmensnachfolge Sachsen-Anhalt

¹ z. B. Nachfolger-Club Sachsen-Anhalt im Rahmen der ego.-Initiative des Landes von 2008 - 2012
² z. B. "Karriere im eigenen Land" mit Radio Brocken 2015-2016

NACHFOLGETRENDS 2019

Das Nachfolgegeschehen innerhalb eines Ein-Jahres-Zeitraumes widerzuspiegeln, ist eine Herausforderung. Viele verschiedene Einflüsse, bekannte und unbekannt, sowie individuelle Entscheidungen wirken sich gleichzeitig auf das Nachfolgegeschehen aus. Um regionale Trends über das Tagesgeschäft hinaus zu analysieren, fehlt die kontinuierliche Rückschau auf mehrere Jahre.

Der Bedarf steigt: Mindestens 600 Unternehmer jährlich suchen einen Nachfolger

Über die Anzahl der aufgrund der demografischen Entwicklung erforderlichen und auch zu erwartenden Unternehmensnachfolgen gibt es verschiedene Herangehensweisen und Angaben. So schätzte das Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn ein, dass zwischen 2018 und 2022 in Sachsen-Anhalt ca. 3.000 Unternehmen zur Übergabe anstehen, d. h. jährlich etwa 600. Grundlage dieser Schätzung ist die „Übergabewürdigkeit“ der Unternehmen in Abhängigkeit des zukünftig zu erzielenden Gewinns und der Frage, ob sich ein Kauf aus der Sicht eines potenziellen Übernehmers lohnt. Eigene Berechnungen bestätigen diese Dimension für Sachsen-Anhalt³.

Trotz sinkender Gründerzahl: Stabile Nachfrage nach Unternehmen

Laut Statistik wurden in Sachsen-Anhalt 2018 741 und im 1. Halbjahr 2019 357 Unternehmen durch Kauf, Erbschaft oder Pacht sowie Gesellschaftereintritt (ca. 10 Prozent davon) übernommen⁴. Nicht alle dieser Übernahmen erfolgten im Rahmen einer klassischen Unternehmensnachfolge. Jedoch zeigt diese Anzahl in Relation zum benannten Bedarf, dass es durchaus eine stabile und gute Nachfrage nach Unternehmen gibt. Die allgemein übliche Aussage, dass sich immer weniger Menschen für eine Unternehmensnachfolge interessieren, wird dadurch in Frage gestellt. Richtig ist, dass die Zahl der Neuerrichtungen von Unternehmen in den letzten zehn Jahren kontinuierlich gesunken ist: seit 2010 um 37,9%. In den letzten Jahren wurde der Abstieg zwar etwas flacher (seit 2015 -11,7%), setzt sich jedoch bis heute fort. Der Anteil der Existenzgründer, die ein Unternehmen übernehmen, ist zwar vergleichsweise gering, steigt prozentual jedoch an.

Table 1: Anzahl der Neuerrichtungen und vollständigen Aufgaben 2010-2019 in Sachsen-Anhalt

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Jan-Nov 2018	Jan-Nov 2019	Hochrechng 2019
Neuerrichtungen	14.266	12.522	11.264	10.665	10.567	10.040	9.601	9.348	8.863	8.233	8.233	8.982
Vollst. Aufgabe	12.957	13.103	13.152	12.046	12.086	11.924	11.347	11.010	11.500	9.891	9.034	9.809
Saldo	1.309	-581	-1.888	-1.381	-1.519	-1.884	-1.746	-1.662	-2.325	-1.658	-801	-827

Quelle: Statistisches Landesamt Sachsen-Anhalt; eigene Berechnungen

Hinterfragt man die Branchenverteilung bei den Unternehmensverkäufen, spiegelt diese nicht die reale Verteilung der Anzahl der Unternehmen in der Gesamtwirtschaft Sachsens-Anhalts wider. Die meisten Unternehmenskäufe erfolgten 2019⁵ im Handel (29,5 %), gefolgt vom Gastgewerbe (28,7%). Der Anteil der Übergaben im verarbeitenden Gewerbe lag bei 5,6% und im Baugewerbe bei 5,2%.

³ 2. IHK-Nachfolgereport, IHK Halle-Dessau 2018, S. 16ff. Die Berechnung erfolgte hier nur für den IHK-Bezirk.

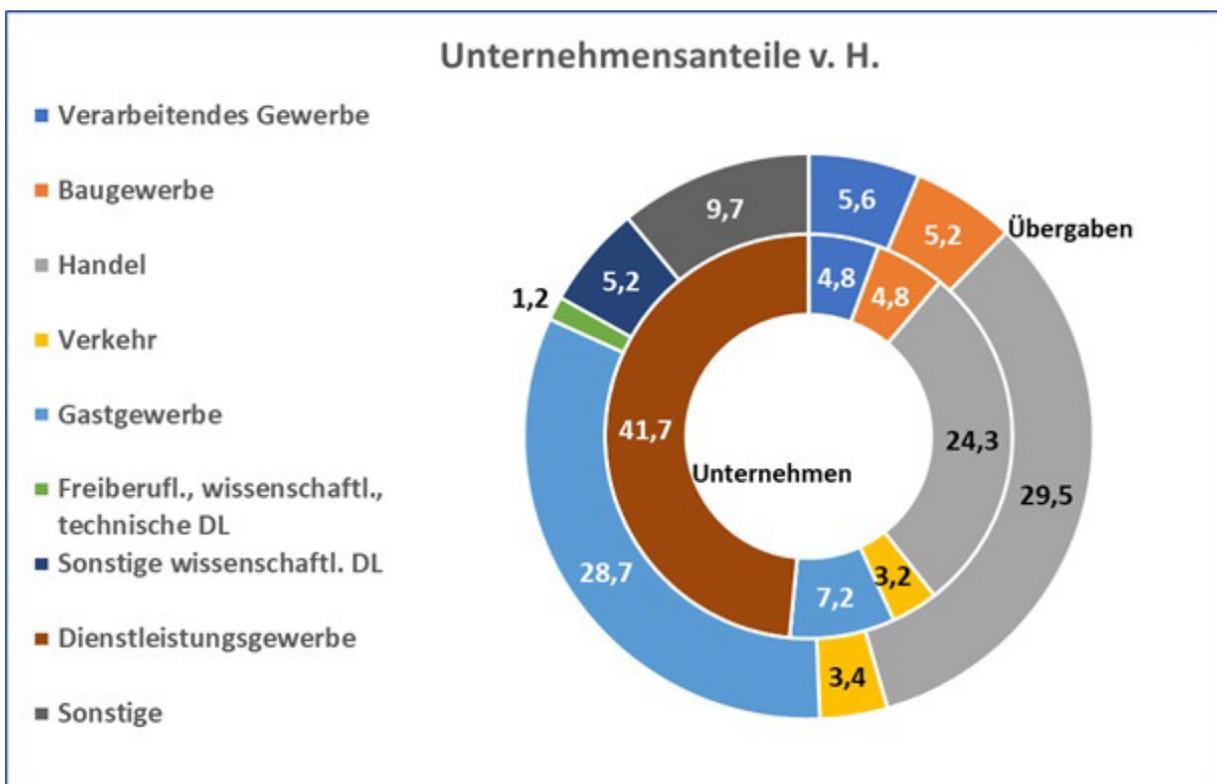
⁴ Gewerbeanzeigen - Gewerbebeanmeldungen und -abmeldungen; 2018 und 1. Halbjahr 2019, Statistisches Landesamt Sachsen-Anhalt, Halle (Saale)

⁵ 1. Halbjahr

Es fällt auf, dass vor allem Gastgewerbe und Handel bei den Verkäufen deutlich überrepräsentiert sind. Die Überalterung in den beiden Branchen spielt dabei vermutlich eine größere Rolle. Beide Branchen sind zudem stark lageabhängig, so dass neben den Verkäufen aus Altersgründen vor allem im Handel auch Transaktionen über die Grenzen der Handelssparten hinweg zu vermuten sind. In der Gastronomie hingegen wirkt sich der Fachkräftemangel inzwischen enorm aus, so dass aus diesem Grund Geschäftsaufgaben bzw. -übernahmen zunehmen und dieser neben dem Verkauf aus Altersgründen eine zunehmende Rolle spielt.

Demgegenüber sind in der Verkaufsstatistik die Dienstleistungsunternehmen deutlich unterrepräsentiert. Dies liegt zum einen an der hohen Anzahl von Solo-Selbstständigen, zum anderen auch am hohen Anteil von Existenzgründungen in diesem Bereich: 50 Prozent der Neugründungen sind diesem Bereich zuzuordnen. Und: zwar sind auch hier mehr Geschäftsaufgaben als Neugründungen zu vermelden, dennoch ist das Verhältnis von Neuzugängen zu Abgängen (Gewerbeindex) positiver als insgesamt. Liegt er insgesamt bei 0,82, so liegt er im Dienstleistungsbereich bei 0,91. D. h. der Dienstleistungsbereich „altert“ langsamer als der Rest und hat vielfach bereits modernere Geschäftsmodelle als die eher traditionellen Branchen.

Bild 1: Vergleich der Verteilung der Unternehmen nach Branchen mit der Branchenverteilung der Unternehmensverkäufe



Quelle: Statistisches Landesamt Sachsen-Anhalt; Mitgliedsstatistiken der gewerblichen Kammern in Sachsen-Anhalt; eigene Berechnungen

Nachfolgemonitor: Unternehmer in Sachsen-Anhalt übergeben früher

Aus dem „Nachfolgemonitor 2019 Sonderausgabe Sachsen-Anhalt“⁶ können einige bemerkenswerte Unterschiede zum Bundestrend festgestellt werden:

1. Das Durchschnittsalter der Übergebenden⁷ ist in Sachsen-Anhalt mit 61,0 Jahren am geringsten. Der Bundesdurchschnitt liegt bei 62,4 Jahren. Die kontinuierliche Arbeit des Netzwerkes auf Sensibilisierung zum Thema und eine rechtzeitige Vorbereitung von Unternehmensnachfolgen könnte dazu beigetragen haben.
2. Das Durchschnittsalter der Übernehmer liegt dagegen mit 39,6 Jahren im Bundesdurchschnitt.
3. Die Anzahl der weiblichen Nachfolger (26,1) liegt über Bundesdurchschnitt (22,7) – höher ist sie nur in Baden-Württemberg, Berlin, Hamburg und Thüringen. Aus dem Branchenmix ist dies jedoch nicht erklärbar.
4. Es gibt kein Nord-Süd-Gefälle bei den Übergaben. Der Nachfolgemonitor stellt demgegenüber „periphere Besonderheiten“ fest: Während im Harz, im Salzlandkreis, Magdeburg, Jerichower Land und Landkreis Wittenberg im Verhältnis zum Bestand mehr Übergaben stattfanden, gab es nördlich und südlich der Mitte gleichsam weniger. Des Weiteren fanden in ländlichen Regionen im Verhältnis mehr Übergaben statt als in den dicht besiedelten und städtischen Gebieten. Dies unterscheidet sich zu Gesamtdeutschland.
5. Der größte Teil des Finanzierungsvolumens geht in Nachfolgen im verarbeitenden Gewerbe (37,4%). Dies ist angesichts des Anlagevermögens nicht überraschend. An zweiter Stelle steht der Handel wegen seiner hohen Transaktionsanzahl und aufgrund der Nachfolgen im Kfz-Handel, bei dem ebenso ein hohes Umlaufvermögen übergeben wird.

DIHK-Nachfolgereport 2019: Nachfolgersuche im Osten besonders schwierig

Als Grundlage des DIHK-Nachfolgereportes dienen die jährlichen Umfragen zur Nachfolgesituation bei den Industrie- und Handelskammern. Auch die IHKs Halle-Dessau und Magdeburg haben sich 2019 daran beteiligt.

1. Unternehmensnachfolge ist eine regionalpolitische Herausforderung: Besonders in den neuen Bundesländern berichten viele Senior-Unternehmer von Schwierigkeiten bei der Nachfolgersuche. Mehr als die Hälfte hatten 2018 zum Zeitpunkt ihres ersten Besuchs bei der IHK noch keinen Nachfolger. Das kann zum einen zeigen, dass sich viele Unternehmer rechtzeitig vor dem geplanten Übergabezeitpunkt ratsuchend an die gewerblichen Kammern wenden, um deren Know-how zu nutzen. Zum anderen stellt vor allem im Osten Deutschlands die Unternehmensnachfolge eine besonders große regionalpolitische Herausforderung dar, da unmittelbar nach der Wende die Anzahl der Existenzgründer sprunghaft anstieg. Ein Großteil dieser Unternehmergeneration hat das Alter für den Ausstieg aus dem Unternehmerleben erreicht. Die besonderen demografischen Entwicklungen auf Grundlage des damaligen Strukturbruchs (berufliche Neuorientierung großer Teile der Bevölkerung, hohe Arbeitslosigkeit und Abwanderung) verstärkten diesen Prozess.

⁶ Herausgegeben vom KCE Kompetenzzentrum für Entrepreneurship & Mittelstand der FOM Hochschule für Oekonomie & Management gGmbH im Auftrag der Bürgschaftsbank Sachsen-Anhalt GmbH

⁷ berechnet für Übergaben ab 50 Jahren

2. Loslassen fällt schwer: 38 Prozent der Senior-Unternehmer haben laut Nachfolgereport Schwierigkeiten, von ihrem Lebenswerk emotional loszulassen. Nach den Erfahrungen des Netzwerkes gilt dies für hiesige Unternehmer in besonderem Maße. Die großen Schwierigkeiten, Höhen und Tiefen, die mit dem Aufbau der Unternehmen gerade nach der Wende erlebt und überstanden wurden, prägen die emotionale Bewertung ganz besonders. Es ist daher nachvollziehbar, dass 43 Prozent der Senior-Unternehmer zu Beginn der Verhandlungen einen überhöhten Kaufpreis fordern. Die Bewertung zukünftiger Entwicklungen und die immer schnellere Entwertung von traditionellen Geschäftsmodellen durch die digitale Business-Transformation werden in der Regel außer Acht gelassen.
3. Nachfolgefiananzierung ist große Herausforderung: 39 Prozent der potenziellen Übernehmer haben Schwierigkeiten, selbst in Zeiten niedriger Zinsen die Finanzierung der Unternehmensübernahme zu stemmen. Angesichts der emotional getragenen Kaufpreisvorstellungen der Übergeber sollten Übernehmer das Unternehmen hinsichtlich Marktchancen und Zukunftsfähigkeit genau unter die Lupe nehmen.
4. Vor allem Industriebetriebe sind begehrt: 53 Prozent der Nachfolgeinteressenten, die in den neuen Bundesländern zur IHK kommen, wollen einen Industriebetrieb übernehmen – dies ist auch in Sachsen-Anhalt so. Gerade industrielle Nischenbranchen versprechen bisweilen hohe Renditen. Leider ist die Anzahl der bei den gewerblichen Kammern betreuten Senior-Unternehmer aus dem verarbeitenden Gewerbe jedoch deutlich geringer. Auch sind im Vergleich zu anderen Branchen zumeist hohe Kaufpreise zu stemmen und die Innovationsherausforderungen sowie die Anforderungen an das fachliche Know-how sind sehr hoch. Nachfolgeinteressierte unterschätzen dies oftmals.

Politik muss handeln: Entbürokratisieren, Steuerlast senken und gezielt fördern

Zur nachhaltigen Unterstützung von Unternehmensnachfolgen sieht das Netzwerk Unternehmensnachfolge Sachsen-Anhalt vor allem folgende politische Handlungsfelder:

1. Erbschaftsteuer endlich berechenbar machen: Die Unsicherheiten bei der Anwendung des neuen Erbschaftsteuergesetzes müssen endlich beseitigt werden. Sie sind ein Ärgernis für viele mittelständische Unternehmen. Etwa 20 Prozent der Alt-Inhaber und Nachfolgeinteressenten nennen dies als Hemmnis bei der Übernahme.
2. Um Unternehmensnachfolgen zu erleichtern, muss Bürokratie abgebaut werden: Für viele Unternehmer hat Bürokratie ein überbordendes Maß erreicht. Es gibt inzwischen in Sachsen-Anhalt Beispiele, in denen Unternehmer ihr Unternehmen veräußern wollen, weil sie der mit einer Unternehmensführung verbundenen bürokratischen Hemmnisse überdrüssig sind. Ein spürbarer Bürokratieabbau gehört deshalb zu den wichtigsten Maßnahmen, um Gründungen und Unternehmensnachfolgen zu stärken. Das Bürokratieentlastungsgesetz III kann hierbei nur ein Anfang sein. So sollten digitale Lösungen und ein funktionierendes E-Government genutzt werden, um Genehmigungen zu beschleunigen, unnötige Doppelmeldungen zu vermeiden und die wichtigsten Verwaltungsleistungen für Unternehmen online anzubieten.

3. Nachfolge im Mittelstand durch Grunderwerbssteuer nicht zusätzlich erschweren: Das Ziel der Reform der Grunderwerbssteuer, Missbrauch durch Steuerumgehung mittels Unternehmenskauf zu verhindern, ist richtig. Der vorliegende Gesetzentwurf schießt jedoch deutlich über das Ziel der Missbrauchsbekämpfung hinaus. Die vorgesehene Reduktion der Beteiligungsgrenze auf 90 Prozent beim Anteilsverkauf löst bei der Übergabe des Unternehmens an die nächste Generation jedoch in vielen Fällen eine frühere Steuerpflicht aus. So werden Alteigentümer gezwungen, länger mit einem höheren Anteil im Unternehmen zu bleiben. In solchen Fällen wirkt die restriktiv ausgestaltete Grunderwerbssteuer als Sonderabgabe für Unternehmensnachfolgen und ist kontraproduktiv.
4. Zielgerechtere Förderung erforderlich: Nach wie vor ist für Nachfolger die Unternehmensübernahme in erster Linie eine große finanzielle Herausforderung. Unterstützung gibt es hier in Sachsen-Anhalt neben den marktgerechten Finanzierungsangeboten der Sparkassen, Genossenschafts- und Privatbanken vor allem durch die Programme der Investitionsbank sowie der Bürgschaftsbank. Allerdings berücksichtigen diese Förderprogramme eine gezielt Förderung zur Einarbeitung eines potentiellen Nachfolgers nicht – einen „Nachfolgeassistenten“ quasi, wie es und mit großem Erfolg schon einen geförderten „Innovationsassistenten“ gibt.
5. Parallelstrukturen verhindern: Nach wie vor gibt es ein Matching-Problem. Nachfolgeinteressierte finden oft nicht das passende Unternehmen. Eine Lösung dieses Problems ist nur durch eine weitere Sensibilisierung der Unternehmerschaft und den Aufbau, Stärkung sowie Bekanntmachung eines Nachfolgerpools durch das Netzwerk möglich.

Bild 2: Unternehmer und Politiker diskutierten beim 1. Wirtschaftsboom in Magdeburg



©IHK Magdeburg

NETZWERKAKTIVITÄTEN 2019

Netzwerk Unternehmensnachfolge – Kompetenter Partner

1. AG Fachkräfte: Das Thema Unternehmensnachfolge ist auch im Koalitionsvertrag des Landes Sachsen-Anhalt verankert. Die Umsetzung erfolgt im Fachkräftesicherungspakt des Landes Sachsen-Anhalt. Als Schwerpunktthema setzt sich eine AG „Unternehmensnachfolge“ insbesondere mit den Barrieren bei der Unternehmensnachfolge auseinander. Ein Netzwerk aus Vertretern der gewerblichen Kammern, der Arbeitgeberverbände, des Ministeriums für Wirtschaft, Wissenschaft und Digitalisierung, des Ministeriums für Arbeit, Soziales und Integration sowie den Universitäten und Hochschulen des Landes kümmert sich u.a. um den Abbau von Bürokratismus und die Verbesserung des gesellschaftlichen Ansehens unternehmerischer Selbständigkeit.
2. BUSA: Um auch außerhalb der begrenzt nutzbaren Projektförderung ein umfassendes und unabhängiges Beratungsangebot zu allen die Unternehmensnachfolge betreffenden Herausforderungen anzubieten, schloss das Netzwerk 2013 einen Kooperationsvertrag mit der Beratervereinigung Unternehmensnachfolge Sachsen-Anhalt e. V. (BUSA). Die BUSA-Experten beraten und begleiten übergabewillige Unternehmer und Gründungsinteressierte im Nachfolgeprozess, indem sie im Rahmen der Kooperation insbesondere bei der Durchführung von kostenfreien Sprechtagen und Informationsveranstaltungen zu allen Fragen einer erfolgreichen Nachfolgeregelung unterstützen. Im BUSA e.V. sind Unternehmens-, Rechts- und Steuerberater organisiert, die über ausgewiesene Fachkenntnisse und Erfahrungen im Bereich Unternehmensnachfolge verfügen.
3. ExNa-„Betreuung“ - ExNa – Existenzgründung in der Unternehmensnachfolge: Das im November 2018 gestartete Projekt ExNa, welches im Rahmen der Existenzgründungsoffensive Sachsens-Anhalts durch das Wirtschaftsministerium gefördert wird, soll Gründungsinteressierte im Rahmen der Nachfolge begleiten und unterstützen. Hierzu soll, so Staatssekretär Dr. Jürgen Ude beim Projekt-KickOff in Magdeburg, ein neues Netzwerk aus gründerwilligen Fachkräften sowie Firmeninhabern, die ihr kleines und mittleres Unternehmen (KMU) übergeben möchten, entstehen und das bestehende „Netzwerk Unternehmensnachfolge“ der gewerblichen Kammern sinnvoll ergänzen. Entsprechend sind die ExNa-Berichterstattung und der gegenseitige Gedankenaustausch feste Bestandteile der vierteljährlich stattfindenden Netzwerksitzungen. Ziel ist es vor allem, die Schaffung von Doppelstrukturen zu vermeiden und sich im Rahmen der rechtlichen Möglichkeiten zu unterstützen.
4. Nachfolge-Monitor Sachsen-Anhalt: Als Kooperationsprojekt des Verbandes Deutscher Bürgschaftsbanken e. V., der Creditreform Rating AG und des KCE KompetenzCentrum für Entrepreneurship & Mittelstand der FOM Hochschule für Oekonomie & Management gGmbH wurde im September letzten Jahres erstmals ein Nachfolgemonitor für die Bundesrepublik Deutschland erstellt. Das Besondere an diesem Panel ist, dass als Basis das vorhandene anonymisierte Datenmaterial der Bürgschaftsbanken der Länder sowie der Creditreform ausgewertet wurde und somit völlig neue Aussagen zur Vorbereitung und Ergebnissen von Unternehmensnachfolgen möglich wurden. Auf Initiative der Bürgschaftsbank Sachsen-Anhalt und des Netzwerkes Unternehmensnachfolge Sachsen-Anhalt entstand als erste regionale

Auswertung der Band 2 des Nachfolgemonitors 2019 für Sachsen-Anhalt. In die Interpretation der Daten flossen unter anderem auch die Ergebnisse der Umfrage des Netzwerkes unter ca. 250 Unternehmen Sachsen-Anhalts aus dem Jahr 2017 mit ein.

Bild 3: Ideen-Brunch „Erfahrung trifft Innovation“ der IHK Halle-Dessau zum Aktionstag Unternehmensnachfolge am 21.06.2019.



Foto: Stefan Hopf, Picture-s.de

Mit Veranstaltungen über 500 Übergeber und Nachfolgeinteressenten erreicht

Information und Sensibilisierung sowie Beratung und Unterstützung stehen im Mittelpunkt der Arbeit des Netzwerkes. So werden mindestens vierteljährlich in verschiedenen Regionen Sachsens-Anhalts Informationsveranstaltungen zur Unternehmensnachfolge durchgeführt. Hierzu werden die IHK- und HWK-Mitglieder in der Altersgruppe der über 55-jährigen gezielt angeschrieben und eingeladen.

Unter dem Titel „Unternehmensnachfolge erfolgreich gestalten“ wurden im südlichen Sachsen-Anhalt drei Veranstaltungen durchgeführt. Hier referierten jeweils Experten des BUSA e. V. zu rechtlichen, steuerlichen und unternehmerischen Herausforderungen der Unternehmensnachfolge und standen den Senior-Unternehmern und Nachfolge-Interessierten Rede und Antwort. Das Pendant hierzu fand im Norden Sachsens-Anhalts mit der Veranstaltung „1x1 der Nachfolge statt“.

In Gemeinschaftsproduktion wurde durch die Handwerkskammer Magdeburg und die IHK Magdeburg die Workshopreihe „PFLANZE & ERNTE“ aufgelegt, in deren Rahmen Unternehmer auch für die Übergabe fit gemacht wurden und werden. Insbesondere die Themen „Notfallkoffer“ für Unternehmen, Rating für Unternehmen sowie Pensionszusagen für geschäftsführende Gesellschafter riefen großes Interesse hervor.

Neben diesen Standards fanden viele weitere Veranstaltungen zum Thema Unternehmensnachfolge statt. So wurde z. Bsp. zum Beginn der vom Netzwerk organisierten Nachfolgewoche Anfang März ein Telefonforum mit der Redaktion der „Volksstimme“ unter Beteiligung der Bürgerschaftsbank Sachsen-Anhalt sowie der Investitionsbank Sachsen-Anhalt durchgeführt. Ein Informationsabend zum 1x1 der Nachfolge sowie Finanzierungs-, Steuer- und Rechtssprechtag komplettierten das Angebot.

Im Rahmen des bundesweiten Aktionstages zur Unternehmensnachfolge organisierten die HWK Magdeburg und die IHK Magdeburg am 21. Juni 2019 ein Unternehmerfrühstück zur Nachfolge. Dieses Veranstaltungsformat in Form von best-practice-Beispielen sowie einem anschließenden Erfahrungsaustausch ist bei Übergebern und potenziellen Übernehmern sehr positiv angenommen worden. Es konnten übernehmer- und übergeberseitig neue Partner gefunden werden.

Die HWK Halle (Saale) und die IHK Halle-Dessau organisierten aus gleichem Anlass einen Ideen-Brunch am großen Goitzsche-See in Bitterfeld-Wolfen unter dem Motto „Erfahrung trifft Innovation“. Da die Übergabe von Unternehmen oft an der fehlenden Zukunftsfähigkeit des zur Übergabe stehenden Geschäftsmodells scheitern, wurden in den Fokus dieser Veranstaltung Fragen wie "Können traditionelle Geschäftsmodelle zukunftsfähig gemacht werden?" und "Wie können neue Ideen in gestandene Unternehmen implementiert werden?" gestellt und auch beantwortet. Nach Vorträgen zu traditionellen und digitalen Geschäftsmodellen wurden an „Ideentischen“ konkret über die Vorhaben und Herausforderungen der Teilnehmer diskutiert.

Am 5. September 2019 trafen sich ca. 150 Unternehmer der Region Magdeburg im Gesellschaftshaus Magdeburg zum „1.wirtschaftsBOOOM“, bei dem die IHK Magdeburg und die Handwerkskammer Magdeburg als Partner mitwirkten. Hier entwickelten Unternehmer zusammen mit anderen Unternehmern der klassischen Wirtschaft sowie kreativen Dienstleistern die Zukunft der eigenen Firma, um sich wettbewerbsfähig aufzustellen und bspw. auch für eine Übergabe attraktiv zu machen. Auf der Veranstaltung referierte ein IHK-zugehöriges Mitgliedunternehmen über die von ihm vollzogene Unternehmensnachfolge und die damit verbundenen strategischen und organisatorischen Veränderungen.

Insgesamt nahmen 2019 an den vom Netzwerk durchgeführten 20 Veranstaltungen zur Unternehmensnachfolge 556 Unternehmerinnen, Unternehmer und Nachfolgeinteressierte teil.

Neben der Sensibilisierung und Information zu den wichtigsten Fragen der Unternehmensnachfolge steht für die gewerblichen Kammern die individuelle Beratung und Unterstützung ihrer Mitgliedsunternehmen im Mittelpunkt. So wurden durch die Betriebsberater der Handwerkskammern und die Berater der Industrie- und Handelskammern in Sachsen-Anhalt rd. 450 Senior-Unternehmer und Nachfolgeinteressierte beraten.

Zusätzlich wurden durch das Netzwerk in ganz Sachsen-Anhalt 13 Expertensprechtage organisiert. An diesen Sprechtagen standen BUSA-Experten in individuellen Gesprächen 72 Unternehmern und Nachfolgeinteressierten zu rechtlichen und steuerlichen Fragen der Unternehmensnachfolge Rede und Antwort.

Tabelle 2: Veranstaltungskalender der durchgeführten Veranstaltungen zur Unternehmensnachfolge im Jahr 2019

Unternehmerfrühstück zur Nachfolge	Magdeburg	23.01.19
Workshop „PFLANZE & ERNTE“ – Notfallkoffer	Magdeburg	26.02.19
Volkstimme Telefonforum	Magdeburg	01.03.19
Unternehmensnachfolge erfolgreich gestalten – Planung, Vorsorge, Notfallplan	Lutherstadt Wittenberg	05.03.19
Expertensprechtag zu Rechts- und Steuerfragen in der Nachfolge	Magdeburg	05.03.19
1x1 der Nachfolge	Magdeburg	06.03.19
Expertensprechtag zu Rechts- und Steuerfragen in der Nachfolge	Halle (Saale)	06.03.19
Expertensprechtag zur Nachfolgefinanzierung	Magdeburg	07.03.19
Workshop „PFLANZE & ERNTE“ – Rating für Unternehmen	Magdeburg	19.03.19
Expertensprechtag zu Rechts- und Steuerfragen in der Nachfolge	Dessau-Roßlau	07.05.19
Expertensprechtag zu Rechts- und Steuerfragen in der Nachfolge	Dessau-Roßlau	16.05.19
Unternehmertreff - „Kümmern Sie sich rechtzeitig um Ihre Unternehmensübergabe“	Halle (Saale)	22.05.19
Workshop „PFLANZE & ERNTE“ – Pensionszusagen für GmbH-Gesellschafter/Geschäftsführer	Magdeburg	22.05.19
Unternehmerfrühstück zur Nachfolge	Magdeburg	21.06.19
Ideen-Brunch „Erfahrung trifft Innovation“	Bitterfeld-Wolfen	21.06.19
Expertensprechtag zu Rechts- und Steuerfragen in der Nachfolge	Halle (Saale)	25.06.19
Unternehmensnachfolge erfolgreich gestalten – Planung, Steuern und Finanzierung -	Weißenfels	19.08.19
Unternehmensnachfolge erfolgreich gestalten – Planung, Recht und Steuern	Sangerhausen	04.09.19
1. wirtschaftsBOOOM	Magdeburg	05.09.19
Expertensprechtag zu Rechts- und Steuerfragen in der Nachfolge	Magdeburg	05.09.19
Expertensprechtag zu Rechts- und Steuerfragen in der Nachfolge	Sangerhausen	18.09.19
Expertensprechtag zu Rechts- und Steuerfragen in der Nachfolge	Blankenburg	19.09.19
Expertensprechtag zu Rechts- und Steuerfragen in der Nachfolge	Magdeburg	17.10.19
Expertensprechtag zu Rechts- und Steuerfragen in der Nachfolge	Halle (Saale)	10.12.19

Stark mit Partnern – Präsenz vor Ort ausgebaut

Um Unternehmensnachfolge als regionalpolitische Aufgabe zu lösen, bedarf es gemeinsamer Anstrengungen vieler Partner. Daher ist die regionale Vertiefung der Netzwerkarbeit eines der wichtigsten Aufgaben im Tagesgeschäft aller Netzwerkpartner.

An erster Stelle steht hierbei die Zusammenarbeit mit der Beratervereinigung Unternehmensnachfolge Sachsen-Anhalt e. V. Im Jahr 2019 standen die BUSA-Mitglieder auch als Referenten für Veranstaltungen und als Experten bei Sprechtagen zur Verfügung. Zusätzlich veröffentlichten sie Fachbeiträge zur Unternehmensnachfolge in den Zeitschriften der gewerblichen Kammern.

Für noch mehr Durchschlagskraft bezieht das Netzwerk bei der Organisation von Nachfolgeveranstaltungen vor Ort weitere regionale Partner mit ein. So wurde beispielsweise die Veranstaltung am 19. August 2019 in Weißenfels gemeinsam mit den Wirtschaftsförderungen Weißenfels, Zeitz und Naumburg (Saale) sowie der Wirtschaftsförderung des Burgenlandkreises organisiert.

Im Gegenzug ergreift das Netzwerk die Chance, Veranstaltungen gemeinsam mit anderen Anbietern durchzuführen. So wurde, nach einer erfolgreichen Veranstaltung in Magdeburg 2018, eine weitere Veranstaltung mit der Investitionsbank und der Hypovereinsbank am 22. Mai 2019 als Unternehmertreff - „Kümmern Sie sich rechtzeitig um Ihre Unternehmensübergabe“ mit großer Resonanz in Halle (Saale) durchgeführt.

Schließlich konnte auch zunehmend die Außenwahrnehmung des Netzwerkes weiter gestärkt werden. Neben 24 Veranstaltungsankündigungen und Presseinformationen, die mehrfach veröffentlicht wurden, konnte sich das Netzwerk bei mehreren Veranstaltungen anderer Institutionen mit Redebeiträgen vorstellen. Neben einer Inhouse-Veranstaltung zur Unternehmensnachfolge bei der Deutschen Bank in Halle (Saale), wurden Vorträge beim 1. Wirtschaftsboom in Magdeburg, beim Gründer- und Unternehmertag in Merseburg sowie beim Treffen der Wirtschaftsförderer bei der Investitions- und Marketinggesellschaft Sachsen-Anhalts in Magdeburg gehalten.

Nexxt-change.org: Pro Unternehmen vier Interessenten vermittelt

Die gewerblichen Kammern sind Regionalpartner der bundesweiten Unternehmensbörse „nexxt-change“. Sie ist derzeit wichtigstes Vermittlungs- und Matchinginstrument des Netzwerkes, um Übergeber und Nachfolger zusammenzuführen. 2019 wurden von den Netzwerkpartnern 123 Anzeigen (Verkaufsangebote) als Regionalpartner veröffentlicht und betreut. Insgesamt wurden von den gewerblichen Kammern 507 Interessentenbekundungen an die Unternehmen weitergeleitet.

Tabelle 3: Netzwerk-Statistik - Das Jahr 2019 in Zahlen

Durchgeführte Veranstaltungen zur Unternehmensnachfolge	20
Teilnehmer	520
Expertensprechtage	13
Teilnehmer	72
Beratungen	440
Anzeigen in der next-change (Unternehmensverkauf)	146
Eingegangene Interessenbekundungen	730

TERMINVORSCHAU 2020

Februar

Donnerstag, 13. Februar 2020, 14 bis 16 Uhr

„Nachfolge regional“ - Informationsveranstaltung "Praxistipps zur Unternehmensnachfolge"
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau, Tagungszentrum

Freitag, 28. Februar 2020, 10 bis 12 Uhr

Volksstimme Telefonforum (Industrie- und Handelskammer Magdeburg, Handwerkskammer
Magdeburg, Bürgschaftsbank Sachsen-Anhalt, Investitionsbank Sachsen-Anhalt)

März

Im Rahmen der Nachfolgewoche der Kammern:

Montag, 2. März 2020, 9:30 bis 14 Uhr

Auftaktveranstaltung „Unternehmensnachfolge in Sachsen-Anhalt: Miteinander Zukunft sichern“
Industrie- und Handelskammer Magdeburg

Dienstag, 3. März 2020, 9 bis 16 Uhr

Expertensprechtag
Handwerkskammer Magdeburg

Dienstag, 3. März 2020, 14 bis 16 Uhr

„Nachfolge regional“ – Informationsveranstaltung "Praxistipps zur Unternehmensnachfolge"
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau, Kontaktstelle Bitterfeld-Wolfen

Mittwoch, 4. März 2020, 18 bis 20 Uhr

Informationsabend zu Vertragsrecht und Kaufpreisermittlung im Rahmen der Betriebsübergabe
Industrie- und Handelskammer Magdeburg

Donnerstag, 5. März 2020, 9 bis 16 Uhr

Finanzierungssprechtag zur Nachfolge
Handwerkskammer Magdeburg

Donnerstag, 5. März 2020, 13 bis 18 Uhr

Expertensprechtag
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau, ServiceCenter

Donnerstag, 26. März 2020, 9 bis 16 Uhr

"Nachfolge regional": Expertensprechtag
Industrie- und Handelskammer Magdeburg, Geschäftsstelle Wernigerode

April

Donnerstag, 2. April 2020, 13 bis 18 Uhr

"Nachfolge regional": Expertensprechtag

Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau, Kontaktstelle Bitterfeld-Wolfen

Donnerstag, 23. April 2020, 9 bis 16 Uhr

"Nachfolge regional": Expertensprechtag

Stadtverwaltung Osterburg

Mittwoch, 29. April 2020, 9 bis 16 Uhr

"Nachfolge regional": Expertensprechtag

Handwerkskammer Magdeburg

Mai

Mittwoch, 13. Mai 2020, 9 bis 16 Uhr

"Nachfolge regional": Expertensprechtag

Industrie- und Handelskammer Magdeburg

Donnerstag, 14. Mai 2020, 14 bis 16 Uhr

„Nachfolge regional“ - Informationsveranstaltung "Praxistipps zur Unternehmensnachfolge"

Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau, Geschäftsstelle Weißenfels

Juni

Donnerstag, 4. Juni 2020, 13 bis 18 Uhr

"Nachfolge regional": Expertensprechtag

Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau, Geschäftsstelle Weißenfels

Montag, 22. Juni 2020, 10 bis 13 Uhr

„Aktionstag zur Nachfolge“ - Unternehmer treffen Nachfolger

Handwerkskammer Magdeburg

Montag, 22. Juni 2020, 14 bis 17 Uhr

Nachfolgeworkshop "Übergabe in der Familie"

Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau, Geschäftsstelle Halle

Juli

Mittwoch, 8. Juli 2020, 13 bis 18 Uhr

Expertensprechtag

Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau, ServiceCenter

September

Dienstag, 8. September 2020, 14 bis 16 Uhr

„Nachfolge regional“ – Informationsveranstaltung "Praxistipps zur Unternehmensnachfolge"
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau, Geschäftsstelle Sangerhausen

Mittwoch, 9. September 2020, 9 bis 16 Uhr

Expertensprechtag
Handwerkskammer Magdeburg

Mittwoch, 30. September 2020 9 bis 16 Uhr

"Nachfolge regional": Expertensprechtag
Wirtschaftsförderung Stadt Halberstadt

Oktober

Mittwoch, 14. Oktober 2020, 9 bis 16 Uhr

Expertensprechtag
Industrie- und Handelskammer Magdeburg

Dienstag, 27. Oktober 2020, 13 bis 18 Uhr

"Nachfolge regional": Expertensprechtag
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau, Geschäftsstelle Sangerhausen

Donnerstag, 29. Oktober 2020, 9 bis 16 Uhr

"Nachfolge regional": Expertensprechtag
Industrie- und Handelskammer Magdeburg, Geschäftsstelle Salzwedel

November

Montag, 16. November 2020, 14 bis 17 Uhr

Nachfolgeworkshop "Recht und Billig"
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau, TagungsZentrum

Mittwoch, 18. November 2020, 9 bis 16 Uhr

Expertensprechtag
Handwerkskammer Magdeburg

Dezember

Dienstag, 15. Dezember 2020, 13 bis 18 Uhr

Expertensprechtag
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau, ServiceCenter

Erfolgsgeschichten

Nische sucht Nachfolger

Siegfried Zuber repariert deutschlandweit Mikroskope und ist damit gut im Geschäft.



Foto: HWK Magdeburg

Das seltene Handwerk des Feinoptikers übt Siegfried Zuber aus Staßfurt aus. Deutschlandweit wartet und repariert er Mikroskope und ist damit gut im Geschäft. Jetzt sucht er einen Nachfolger.

"Ich habe ohne Ende zu tun", sagt Siegfried Zuber und berichtet von seinem Arbeitsalltag: In deutschen Krankenhäusern und Forschungseinrichtungen wartet und repariert er Mikroskope. Er ist regelmäßig die ganze Woche unterwegs, fährt nach Bayern und Baden-Württemberg, nach Niedersachsen und Mecklenburg-Vorpommern. Er ist eine Instanz auf seinem Fachgebiet, einzigartig in Sachsen-Anhalt. Er liebt seine Arbeit. Er ist fasziniert davon, was Forscher mit Mikroskopen bewirken. Doch in diesem Jahr steht eine 80 auf seiner Geburtstagstorte. Zeit, die Geschäfte zu übergeben, findet auch seine Frau.

Leichter gesagt als getan. Zwei Anläufe mit "Praktikanten" sind bereits schief gegangen. "Es gibt nicht viele, die wirklich Ahnung haben", sagt Siegfried Zuber. Sein Nachfolger müsste Medizintechniker sein und eine ganze Zeit lang "mitlaufen". Einsatzbereitschaft würde sich auszahlen, das Unternehmen hat viel Potenzial.

Seine eigenen fachlichen Grundlagen hat der Sohn eines Uhrmachermeisters in Jena erworben. "Konstruktion optischer Geräte" hieß der Studiengang, der Nachwuchs für den VEB Carl Zeiss Jena ausbildete. Die DDR-Wohnungsnot führte Siegfried Zuber danach ins Staßfurter Soda-Werk, wo er als Jung-Ingenieur für die Mess- und Regeltechnik eingesetzt wurde und berufsbegleitend einen weiteren Studiengang absolvierte. "Diplom-Ingenieur für Technische Kybernetik" steht heute auf seiner Visitenkarte.

1978 machte sich Siegfried Zuber selbstständig. Er reparierte Fotoapparate, Fernrohre, Belichtungsmesser und hatte zeitweilig auch ein Ladengeschäft. Bis zur Wende stattete er Schulen, Labore und Universitäten mit Projektoren, Mikroskopen und anderer Technik aus und hatte bis zu sieben Angestellte. In dieser Zeit entdeckte er den Bedarf bei den Krankenhäusern und baute sich seinen heutigen Kundenstamm auf.

In seiner Werkstatt, im Anbau an seinem Privathaus am Stadtrand von Staßfurt, hat Siegfried Zuber eine Mikroskop-Sammlung zusammengetragen, Geräte ab Baujahr 1950, vom Rathenow-Schüler-Mikroskop fürs Zwiebelhäutchen im Bio-Unterricht bis zum Zeiss-Ultraphot mit 1000-facher Vergrößerung. Hier kommt sicher auch für Rentner keine Langeweile auf.

ANJA GILDEMEISTER

Das Image umgekrempelt

Übernehmer Thomas Bauer hat seinen Betrieb in nicht mal zwei Jahren zu einem attraktiven Arbeitgeber gemacht.



Foto: HWK Magdeburg

Bei einer Veranstaltung des Netzwerks Unternehmensnachfolge Sachsen-Anhalt berichtete Thomas Bauer im Juni sehr authentisch, wie er zur Betriebsübernahme kam. Schon von Kindheit an habe er Unternehmer werden wollen. Ein geschäftlicher Zufall führte den Ermsleber dann - nach Aufenthalt unter anderem in Hamburg und Leipzig - zur Mierwald GmbH nach Schönebeck, einem Hersteller von mechanisch bearbeiteten Teilen für die Medizintechnik, die Pumpen- und Armaturentechnik sowie den Anlagen-, Maschinen- und Motorenbau.

Der gelernte Kfz-Mechaniker nutzte die Chance, zunächst als angestellte Führungskraft die Firma kennenzulernen, um sich in die Arbeitsabläufe und das für ihn fachfremde Metier einzuarbeiten - mit viel Zeit und viel Kraft. Ob Implantate für Hüfte, Knie, Schulter oder Ellenbogen: Bei den komplexen Bauteilen ist absolute Präzision gefragt.

Im Januar 2017 übernahm Thomas Bauer dann offiziell die Geschäfte. Sie laufen nach wie vor so gut, dass kaum Auftragsakquise nötig ist. Für die Belegschaft hat sich allerdings einiges geändert. Thomas Bauer erhöhte den Grundlohn im Schnitt um 20 Prozent und führte ein Prämienlohnsystem ein, legte beim Urlaub vier bis sechs Tage drauf, machte für alle Mitarbeiter eine betriebliche Altersvorsorge möglich, baute neue Sanitärräume und begann mit regelmäßigen Mitarbeitergesprächen. "Der Betrieb hatte unter Arbeitnehmern nicht den besten Ruf. Das wollte ich dringend ändern", sagt der 40-jährige Chef.

Seine Philosophie: "Die Jungs müssen gern zur Arbeit kommen und sich mit dem Unternehmen identifizieren." Deshalb begrüßt Thomas Bauer auch täglich jeden Mitarbeiter persönlich und ist regelmäßig in der Werkhalle.

Parallel setzte Thomas Bauer alle Hebel in Bewegung, um neue Fachkräfte zu finden. Mit Erfolg: Seit der Betriebsübernahme ist die Belegschaft um sieben Personen gewachsen. Unter den 26 Mitarbeitern sind fünf Lehrlinge. Die Stimmung ist deutlich besser. Seit einem Vierteljahr verzeichnet Thomas Bauer Bewerbungen von Leuten, die anderswo in Lohn und Brot stehen - für ihn ein deutliches Zeichen für ein positives Firmen-Image. In Bauers Personalplan ist immer noch Luft nach oben. Weshalb er unter anderem auch das Job- und Recruitingevent "hierbleiben" am 16. November in Magdeburg für die Fachkräftesuche nutzen wird.

Die Handwerkskammer ist dort wieder gemeinsam mit der Industrie- und Handelskammer Magdeburg an einem Stand vertreten und bietet ihren Mitgliedsbetrieben an, die Messe zur Suche nach neuen Mitarbeitern zu nutzen. Unternehmer können im Vorfeld der Messe Stellenangebote an die Handwerkskammer übergeben, die dann auf die Plattform www.hierbleiben-magdeburg.de übertragen werden. "Zusätzlich besteht auch die Möglichkeit, den Stand der Handwerkskammer für Gespräche mit interessierten Bewerbern zu nutzen", sagt Dorit Zieler, Abteilungsleiterin der Betriebsberatung bei der Handwerkskammer.

"Ein wunderbares Vermittlungsangebot, das ich gern nutzen werde", sagt Unternehmer Thomas Bauer. Der Slogan der "hierbleiben" könnte sein eigener sein: "Die besten Jobs der Region".

ANJA GILDEMEISTER

Beim „Nachfolge-Casting“ der IHK potenziellen Käufer kennengelernt

Gerd Heller, der in Berga (Mansfeld- Südharz) ein Unternehmen für Handel und Vermietung von Caravans inklusive eigener Werkstatt betreibt, befindet sich quasi auf der „Zielgeraden“ bei der Übergabe seiner Firma: „Ich bin in sehr weit gediehenen Verhandlungen mit zwei Interessenten.“



Foto: IHK Halle-Dessau/Andreas Löffler

Rückblende: Spätestens seitdem er im September 2017 seinen 60. Geburtstag beging, ist der Gedanke, was aus seinem Geschäft wird, bei Gerd Heller allgegenwärtig – erst recht, weil sich weder in seiner Familie noch unter seinen vier Mitarbeitern ein Nachfolgekandidat anbot. „Über den betriebswirtschaftlichen Berater meines Steuerbüros bin ich mit der zuständigen IHK-Mitarbeiterin Susann Sommer in Kontakt gekommen. Frau Sommer hat mich im Dezember 2017 hier vor Ort besucht, um einige Daten aufzunehmen und mir im persönlichen Gespräch zu erläutern, welche Unterstützung die Kammer in Sachen Unternehmensübergabe anbietet.“ Daraus resultierte im ersten Schritt Gerd Hellers Anmeldung bei der „nexit-change“-Börse.

„Kurze Zeit später meldete sich Frau Sommer nochmals bei mir mit der Info, dass bei der IHK Anfang März der Auftakt zum brandneuen Veranstaltungsformat, Nachfolge-Casting‘ erfolgt, welches ebenfalls eine geeignete Plattform für mich sein könnte“, erzählt Gerd Heller und verhehlt auch seine anfängliche Zurückhaltung nicht. „Mit dem Übergabethema in die Öffentlichkeit zu gehen ist heikel, da dies bei Mitarbeitern, Kunden und Wettbewerbern zu falschen Schlüssen bis hin zur Vermutung schlecht laufender Geschäfte führen kann. Andererseits gilt ganz schlicht: Einen Nachfolger kann ich nur finden, indem ich das auch ausspreche“, überwand er letztlich seine Bedenken. „Ich habe dann unverzüglich meinen Mitarbeitern von diesen Überlegungen und dem geplanten Auftritt beim Nachfolge-Casting erzählt“, betont Heller die Wichtigkeit transparenter Kommunikation.

Bei der Veranstaltung selbst stellte der Bergaer den Teilnehmern in einem fünfminütigen Kurzreferat seine Firma und seine Übergabeabsichten vor. „Anschließend habe ich mit vier näher Interessierten Einzelgespräche geführt.

Gut war, dass man sich zwecks Wahrung der Diskretion in separate Räume zurückziehen konnte“, berichtet Heller. Einer aus diesem Quartett habe ihn eine Woche später erneut kontaktiert und um Vertiefung des Gedankenaustauschs gebeten. „Parallel hatte ich einen Experten damit beauftragt, eine fundierte Betriebsbewertung zu erstellen, die ich dann auch dem Interessenten zur Prüfung zukommen ließ.“

Im gestuften Prozess der eigentlichen Übergabeanbahnung habe die IHK ebenfalls begleitend unterstützt – etwa mit Musterverträgen für die unerlässlichen Verschwiegenheitserklärungen. „Nachdem diese Voraussetzungen geschaffen waren, habe ich im Juli 2018 die bis zum einzelnen Monat aufgeschlüsselte Betriebswirtschaftliche Ausschreibung an den potenziellen Nachfolger ausgehändigt. Für den in Rede stehenden Kaufpreis kann er sich damit nun Finanzierungsangebote verschiedener Kreditinstitute einholen“, schildert Heller den weiteren Verlauf, dem in Kürze der finale Schritt folgen soll. Das „Nachfolge-Casting“ bewertet er schon jetzt ausgesprochen positiv: „Jedes der dort geführten Gespräche zum gegenseitigen ‚Beschnuppern‘ hat mir direkt Antwort auf die wichtigsten Fragen geliefert: Sind fachlicher Hintergrund und Affinität gegeben? Und: Stimmt die Chemie? Schließlich will ich meinen Nachfolger vernünftig einarbeiten.“

ANDREAS LÖFFLER

Vom ersten Farbfilm zum A380 – erfolgreiches DDR-Unternehmen in die Gegenwart geführt



Foto: IHK Halle-Dessau/Nicole Kirbach

Der offizielle Geschäftsbeginn der MABA Spezialmaschinen GmbH in Wolfen wird auf das Jahr 1991 datiert. Doch die Geschichte des Unternehmens beginnt wesentlich eher. Bereits 1908 wurde die Aktien-Gesellschaft für Anilin-Fabrikation zu Berlin (Agfa) in Wolfen gegründet, deren Zentralwerkstatt auch heute der MABA als Hauptgebäude dient. Ein Jahr später gründete die Agfa AG die Filmfabrik. Da sie die Filmproduktion später in Leverkusen fortsetzte, gab es immer wieder Probleme und so entschied die DDR-Regierung, den weltbekannten Namen fallen zu lassen und unter

der Marke „ORWO“ (Original Wolfen) neu anzufangen. Aus der einstigen Hauptabteilung Instandhaltung ging die heutige MABA hervor.

„In unseren Hallen wurden damals nicht nur die Produktionsanlagen für den Weltmarktführer ORWO entwickelt und gebaut. Hier in Wolfen wurde auch der erste Farbfilm der Welt erfunden und hergestellt“, erklärt Dennis Wronski, der seit letztem Jahr als Nachfolger von Ingrid Weinhold geschäftsführender Gesellschafter des Industrieunternehmens ist. Als der Fotomarkt Anfang der 90er Jahre zusammenbrach, wurden viele Produktionsanlagen der ORWO nach Leverkusen verkauft. „Die Maschinen haben aber ohne das entsprechende Knowhow nicht viel genutzt und das lag nun mal bei uns“, erzählt er weiter. Und so überholten die Mitarbeiter der MABA bis 2004 die Maschinen in Leverkusen. „Ohne die Mitarbeiter hätte man die Neugründung nach der Wende nicht geschafft. Allerdings hatten sie auch keine andere Perspektive, denn ringsherum ging alles kaputt“, so der 37-Jährige. Die Politik habe die Gründung nach der Wende ebenfalls unterstützt, indem sie zum Beispiel Genehmigungen schnell erteilt hat. Doch von den etwa 500 Mitarbeitern, die vor der Wende in dem Betrieb beschäftigt waren, konnten nur 16 übernommen werden.

Die Banken und die Treuhand haben es den Gründern allerdings schwer gemacht. Sie mussten etliche Businesspläne erstellen, bis man ihnen Grundstücke, Maschinen und Gebäude verkaufte. Die Gründung erfolgte durch ein so genanntes Management-Buy-out. Dazu schlossen sich fünf ehemalige Mitarbeiter zusammen und übernahmen jeweils die Leitung ihrer Abteilung. Anschließend war die Akzeptanz im Westen eine Herausforderung. „Den Mitarbeitern wurden die einfachsten Kompetenzen nicht zugetraut“, berichtet der Kfz-Meister. Dabei haben sie neben dem Folienbau auch neue Verfahren entwickelt und umgesetzt, zum Beispiel die Müllpressung für Altenheime oder Schredderanlagen für Coca Cola-Dosen.

Das breite Portfolio war der Grund, warum er bei seiner Suche nach einem Unternehmen, das zum Verkauf stand, von der MABA begeistert war: „Ich kenne keinen mittelständischen Betrieb, der so eine breite Fertigungstiefe hat – selbst im Westen nicht.“ Zu DDR-Zeiten nannte man die Form dieser Unternehmen Ratiomittelbau: ein Betrieb, der sich viele „Rationalisierungsmittel“, also Maschinen, Werkzeuge und andere Gerätschaften selbst herstellen musste, weil es nichts Entsprechendes zu kaufen gab. Heute bietet der Betrieb weiterhin die komplette Wertschöpfungskette im Metallbau an – von der Entwicklung über die Fertigung, Montage, Inbetriebnahme sowie den gesamten Industrieservice. Dabei bedient er Branchen wie Chemie, Pharmazie, Glas- und Solarindustrie. So wurde hier auch die Anlage zur Produktion für die Grundwerkstoffe für Flugzeuge entwickelt und gebaut, unter anderem für den A380. Damit der Betrieb auch in Zukunft erfolgreich ist, hat Wronski in neue Maschinen und Fahrzeuge investiert sowie das gesamte Gebäude auf LED-Beleuchtung umgestellt. Zurzeit sind einige der inzwischen rund 30 Mitarbeiter damit beschäftigt, die alten Produktionsmaschinen für die Analogfilme zu überholen. Sie stehen in Großbritannien, da die Agfa AG sie damals dorthin verkaufte. Inzwischen sind sie verschlissen, da das Know-how zur Instandhaltung auch dort nicht vorhanden ist. Denn das gibt es nur bei der MABA.

NICOLE KIRBACH

Kontakt



Handwerkskammer Halle (Saale)
Frau Antje Leuoth
Tel.: 0345 2999 223
E-Mail: aleuoth@hwkhalle.de



Handwerkskammer Magdeburg
Dorit Zieler
Tel.: 0391 6268 276
E-Mail: dzieler@hwk-magdeburg.de



Industrie- und Handelskammer Magdeburg
Susanne Eva Dörrwand
Tel.: 0391 5693 130
E-Mail: doerrwand@magdeburg.ihk.de



Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau
Achim Schaarschmidt
Tel.: 0345 2126 272
E-Mail: aschaarsch@halle.ihk.de

IMPRESSUM

Herausgeber

Netzwerk Unternehmensnachfolge Sachsen-Anhalt – eine Gemeinschaftsinitiative der Handwerkskammern und der Industrie- und Handelskammern Sachsen-Anhalts

Sprecher: Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau | Antje Bauer

c/o Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau | 06077 Halle (Saale)

Büroanschrift: Franckestraße 5 | 06110 Halle (Saale) | Tel. 0345 2126-262 | Fax 0345 212644-288

E-Mail: abauer@halle.ihk.de | Internet: www.unternehmensnachfolge-lsa.de

Redaktion

IHK Halle-Dessau, Achim Schaarschmidt

HWK Magdeburg, Dorit Zieler

IHK Magdeburg, Susanne Eva Dörrwand

Stand: März 2020