

Gelungene Unternehmensübernahme

Zwei Beispiele aus der Region

Hidden Champions fast an jeder Milchkanne, robust gegen Krisen, weltweit hoch erfolgreich und sehr verlässlich, weil von Familien geführt: Unser Mittelstand steht prima da. Das finden die deutschen Medien, so sehen uns andere Nationen. Und wirklich: Das schöne Bild stimmt! Aber leider bekommt es immer mehr Kratzer. Die eigentliche Triebfeder des Mittelstandes, das Unternehmertum, droht zu erlahmen. Immer weniger junge Menschen wollen Nachfolger sein. Hinzu kommt die demografische Entwicklung, die auch vor Unternehmer-Familien nicht Halt macht. Weniger Töchter und Söhne heißt auch: Weniger künftige Familien-Unternehmer. Wie kann dennoch der Übergabeprozess so organisiert werden, dass der Unternehmergeist nicht erlahmt? Zwei aktuelle Beispiele aus dem Main-Kinzig-Kreis zeigen, wie es gehen kann.

Temperatur Messelemente Hettstedt GmbH, Maintal Messen, was geht

Auch wenn es manchmal turbulent zugeht: Bisher konnte die Temperatur Messelemente Hettstedt GmbH aus Maintal ihre Kunden immer zuverlässig mit Widerstandsthermometern und Thermoelementen beliefern. Die Spezialisten, die die von ihnen produzierten Geräte auch kalibrieren und reparieren sowie weitere Dienstleistungen anbieten, kommen ursprünglich aus Sachsen-Anhalt. 1991 übernahm der heutige Seniorchef Günter Wagner eine dort zum Verkauf stehende Firma. Der Hanauer, der zuvor viele Jahre bei Heraeus gearbeitet hatte, holte die TMH GmbH wenig später in die Brüder-Grimm-Stadt. Seit 1995 entwickelt, baut und kalibriert die Firma Temperaturfühler und Messelemente nach Kundenwunsch in Serien- und Einzelfertigung, zuerst in einem

Hanauer Hinterhof, später dann im neu gebauten Firmengebäude in Maintal.

Im Jahr 2002 stieg Armin Wagner, der Sohn des Gründers, in das Unternehmen ein. Der gelernte Bürokaufmann und studierte Betriebswirt erwies sich rasch als ideale Ergänzung für seinen technisch versierten Vater. Der Einstieg fiel dem Junior erst nicht leicht, viele technische Details wollten verstanden sein. Daneben waren die kaufmännischen Arbeiten und der Vertrieb komplett neu aufzustellen. Der Seniorchef ließ seinem Sohn meistens freie Hand, neue Ideen mussten aber gegenüber dem „Chef“ und den Kollegen verteidigt und durchgeboxt werden.

Nicht zuletzt mit Hilfe der Mitarbeiter, die in technischen Fragen stets weiter halfen, gelingt dem heutigen Chef der Spagat zwischen den kaufmännischen und techni-

schen Herausforderungen jetzt sehr gut. Mit dem über Jahre angeeigneten Wissen kann er heute Kunden bestens beraten und sich später bei der Produktion auf seine Werkstattmannschaft verlassen. Die anfänglichen Widerstände sind lange überwunden, seit 2009 hält der „frühere“ Junior auch Anteile am Unternehmen.

Der neun Mitarbeiter zählende Spezialist ist zudem seit dem Umzug in einen Neubau nach Maintal am Markt sehr gut aufgestellt. Der Kundenstamm konnte deutlich ausgeweitet werden, die Messelemente finden dank des guten Preis-Leistungsverhältnisses und der sehr kurzen Lieferzeiten nicht nur in Deutschland, sondern in ganz Europa immer mehr Nachfrager. In den kommenden Jahren will Armin Wagner die jetzige Marktposition des Unternehmens absichern und moderat wachsen.



Den richtigen Nachfolger finden

Der demografische Wandel macht vor dem Chefessel nicht Halt. Der neue „IHK-Arbeitskreis Unternehmensnachfolge“ begleitet den Übergabeprozess auch in schwierigen Fällen. Das Netzwerk steht jedem Unternehmer bei der Übergabe zur Seite. Gleichzeitig bietet die IHK verstärkt Veranstaltungen mit Zielrichtung Nachfolge an. Sowohl auf der Gründermesse Anfang Februar 2014 wird die Nachfolge ein Thema sein als auch auf dem Unternehmerforum Anfang März. Interessierte Unternehmer erhalten weitere Informationen bei Andreas Kunz, Telefon (06181) 92 92 – 85 10, E-Mail a.kunz@hanau.ihk.de. ●