

# WISMAR



Bäcker- und Konditormeisterin Thea Woest (57) mit ihrem Neffen, Bäckermeister Dietmar Woest, in ihrer Backstube in Neuburg. Der 32-Jährige wird in den nächsten Jahren den Betrieb von seiner Tante weiterführen.

FOTOS: HAIKE WERFEL

## Nachfolge für Unternehmen: Beraterteam will helfen

Bäckermeisterin Thea Woest ist vorbereitet / Übergabe an Neffen geplant

Von Haike Werfel

**Wismar.** Das Traditionsunternehmen Schinken-Meier in Wismar schloss 2014 nach 90 Jahren. Das Uhren- und Juweliergeschäft Sturbeck nach 49. Beide Firmen fanden keinen Nachfolger. Thea Woest hingegen hat Glück. Die 57-jährige Bäckermeisterin muss sich um einen Nachfolger für ihren Familienbetrieb in Neuburg keine Gedanken mehr machen. Ihr Neffe Dietmar Woest wird die Bäckerei, die sie 1990 von ihrem Vater Otto (92) übernommen hat, weiterführen.

Es sei bei Weitem nicht mehr so, dass sich in der eigenen Familie ein Nachfolger findet, sagt Günter Bartsch. In weniger als 50 Prozent sei dies der Fall, berichtet der freie Unternehmensberater. Tendenz sinkend. „Oft wollen oder können die eigenen Kinder den Betrieb nicht übernehmen“, weiß der Diplomingenieur aus eigener Erfahrung. Weder seine Tochter noch sein Sohn, der Mitgesellschafter der väterlichen Firma in Rostock war, hatten 2013 Ambitionen.

Günter Bartsch und drei weitere Berater möchten mit dem Unternehmensverband Schwerin und der Bürgschaftsbank einen Abend in Wismar zum Thema Unternehmensnachfolge gestalten. Zu dem Treffen am 11. Oktober ab 17.30 Uhr im Phantechnikum sind rund 400 Betriebe aus der Wismarer Region eingeladen: produktive Firmen genauso wie Betriebe aus dem Einzel- und dem Großhandel, also kleine und mittelständische Unternehmen.

„Es geht darum zu erläutern, wie ich einen passenden Nachfolger finde, wie ich mein Unternehmen interessant für ihn mache und wie ich den Firmenübergang finanziere“, informiert Günter Bartsch. Der freie Berater will gemeinsam mit Michael Henkenjohann von der Konnexx Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH in Güstrow, Uwe Dotzloff vom Institut für innovative Unternehmensentwicklung in Rostock und Steuerberater Andreas Hidde aus Rostock Wismarer Betriebe fit machen für die Nachfolge beziehungsweise einen geeigneten Nachfolger finden. „Das ist uns in den vergangenen vier Jahren bei einer Vielzahl von Unternehmen gelungen“, sagt Bartsch.

Wichtig sei, den Betrieb rechtzeitig und nicht unter Zeitdruck zu verkaufen. „Wer es sich zu spät überlegt, findet häufig keinen Nachfolger“, weiß der Unternehmensberater. Im Falle der Bäckerei in Neuburg sei es laut Thea Woest ein schleichender Übergang. Selbst keine eigenen Kinder, hat sie ihren Neffen schon früh in den Betrieb geholt. Obwohl er ihm vertraut war, erlernte Dietmar Woest zunächst den Beruf des Konstruktionsmechanikers. Mit 21 Jahren wechselte er das Fach, machte seine Bäckerlehre und mit 24 seinen Meister. Seit 2008 arbeitet er in der Bäckerei. „Noch genieße ich mein Angestelltenverhältnis“, gesteht der 32-Jährige, „obwohl ich von Jahr zu Jahr mehr Verantwortung übernehme. Jetzt beschäftige ich mich mit dem Kaufmännischen.“

Aus Sicht von Thea Woest sei ihre Bäckerei in Neuburg unter anderem attraktiv, weil sie den Betrieb klein gehalten und sich gegen Filialen entschieden hat. Zudem haben ihre Beschäftigten – neben dem Neffen noch zwei Gesellen und drei Verkäuferinnen – trotz des 52-Wochen-Backbetriebes im Jahr eine 5-Tage-Arbeitswoche. „Sonntag und Montag ist unsere Bäckerei geschlossen“, sagt die Chefin.

Entscheidend für eine erfolgreiche Nachfolge, so Unternehmensberater Günter Bartsch, ist neben der Arbeitgeberattraktivität auch eine klare und faire Finanzierung des Vorhabens. „Manche Firmeninhaber haben zu große Erwartungen“, hat er erfahren. Deshalb ist zu klären, welchen Wert das Unternehmen (noch) hat mit alten Maschinen und Fahrzeugen. Die häufig jüngeren Nachfolger haben auch andere Vorstellungen, sie machen vieles anders und besser. „Oder die Lösung kann auch sein, dass ein Interessent das Unternehmen nicht kaufen, sondern es als angestellter Geschäftsführer leiten will“, sagt Günter Bartsch. „Wenn alle Seiten wollen, gibt es immer einen Weg.“

Nach seiner Erfahrung braucht es in der Regel ein Jahr, einen geeigneten Nachfolger zu finden. „Wichtig ist, sich intensiv auf die Suche vorzubereiten und das Vorhaben planvoll umzusetzen. Bei den Anforderungen im Tagesgeschäft wird dies häufig nur mit guter Beratung möglich sein.“ Diese wollen Günter Bartsch und seine drei Mitstreiter anbieten.



In der Regel dauert es ein Jahr, um einen geeigneten Nachfolger zu finden.

**Günter Bartsch,**  
Freier Berater