

Wenn sich der Firmen-Patriarch zur Ruhe setzen will

Die Unternehmensnachfolge erfolgreich zu managen, ist ein schwieriges Geschäft – Berater Frank Jungblut bringt die richtigen Leute zusammen

Limbach. „Der ideale Käufer ist um die 40 Jahre alt, hat schon etwas bewegt und strebt neue Ziele an.“ So umschreibt Frank Jungblut seine Kunden. Der Diplom-Wirtschaftsingenieur ist Unternehmensmakler im Verbund des Verbandes selbstständiger Unternehmensmakler (VSU AG). Mit dem Verkauf der Horländer-Gruppe in Gersheim hat der Mittdreißiger sein bislang größtes Projekt umgesetzt.

Zweieinhalb Jahre dauerten die Bemühungen, für die 80 Mitarbeiter in drei Unternehmen einen neuen Chef

zu suchen. Der 64-jährige Dieter Horländer setzt sich zur Ruhe, wird aber seinem Nachfolger beratend zur Seite stehen. Die Hörländer-Gruppe ist Zulieferer und Systemlieferant in der Filtertechnik-Industrie.

„Üblicherweise“, so erklärt Frank Jungblut, „dauert eine Unternehmensübergabe ein bis drei Jahre.“ Schließlich gehe es darum, nicht „einen“, sondern den richtigen Käufer für eine Firma zu finden. Für Jungblut bedeutet das, Analysen zu machen, die Werthaltigkeit eines Unternehmens

zu ermitteln. Schließlich bekommt der Makler auch nur dann ein Honorar, wenn das Geschäft abgeschlossen ist. Verkäufer sind in Jungbluts Unternehmensbörse Saar-Pfalz vor allem Firmeninhaber, die Nachfolger für ihre Betriebe suchen. Es gibt aber auch Existenzgründer als Nachfrager, die ein am Markt etabliertes Unternehmen übernehmen wollen. Ein dritter Kundenkreis sind Unternehmer, die sich zur besseren Expansion an einen starken Partner anlehnen wollen oder müssen. 1998 machte sich der gelernte

Kraftfahrzeug-Mechaniker Jungblut selbstständig, als er ein Autohaus übernehmen wollte. Damals lernte er Steuerberater und Unternehmenshändler kennen. Schnell fand er als Wirtschaftsingenieur mit Verständnis für Technik und Betriebswirtschaft deren Metier interessanter als Autos zu verkaufen und zu reparieren.

Sein erster Auftrag war der Verkauf der Krämer Ausbautechnik in Gündingen. Damals ging es um den Erhalt von 60 Arbeitsplätzen. Seine Einbindung in die deutschlandweit sieben Büros

unterhaltende VSU AG lässt ihn jährlich zwei bis vier „Jobs“ erledigen. Bei allein im Saarland jährlich 900 Unternehmen mit Bedarf einer unternehmerischen Nachfolgeregelung sieht Frank Jungblut zuversichtlich in die Zukunft. dtu

◆ **Am heutigen Dienstag**, 5. April, findet um 17 Uhr in der Industrie- und Handelskammer (IHK) Saarland eine Veranstaltung zum Thema „Erfolgreiche Unternehmensnachfolge in der Praxis“ statt; näheres unter Telefon (0681) 95 20-6 00 (Heike Cloes).