

Nachfolger gefunden!

Einen geeigneten Nachfolger für den eigenen Betrieb zu finden, ist für viele Unternehmer eine große Herausforderung. Das Schreiner- und Tischlernetzwerk TopaTeam hat zwei seiner Partner bei diesem spannenden Prozess begleitet.



Helmut und Simon Häble profitierten bei Fragen rund um den Generationswechsel von den hilfreichen Kontakten aus dem TopaTeam-Netzwerk

IM HANDWERK suchen laut ZDH in den kommenden fünf Jahren mindestens 125 000 Familienbetriebe allein in Deutschland eine/-n Unternehmensnachfolger/-in. Bei zwei TopaTeam-Partnern hat dieser Generationenwechsel zuletzt gut funktioniert:

SIMON HÄBLE hat sich 2020 dafür entschieden, den Betrieb seines Vaters Helmut Häble weiterzuführen. »Das war eine sehr kurzfristige Entscheidung – ich war immer hin und her gerissen, ob ich diese große Herausforderung überhaupt annehmen soll«, erinnert sich der Jungunternehmer. »Gerade in Bezug auf die Entlohnung bieten sich mir hier im Schweizer Grenzgebiet als Angestellter extrem gute Chancen!« Sein Vater Helmut habe ihn nie gedrängt, ihn immer nur unterstützt in seinen Entscheidungen. »Insgesamt habe ich mir natürlich schon gewünscht, dass er miteinsteigt«, sagt Helmut Häble heute. »Aber ich habe nie Druck ausgeübt, denn mir war klar: Das muss er selbst wollen.«

Als Kind und Jugendlicher hielt sich Simon Häble nur hobbymäßig in der elterlichen Werkstatt auf. Nach der Ausbildung zum Schreiner und einem Studium an der Möbelfachschule Köln zum staatlich ge-



Fotos: TopaTeam GmbH

Simon Wittiber und Andreas Klumpf haben sich für einen fließenden Übergang mit Fünf-Jahres-Plan zur Übernahme der Schreinerei in Frankfurt entschieden

prüften Einrichtungsfachberater verbrachte er sieben Jahre in der Schweiz, um dort Erfahrungen zu sammeln. Zur Zusammenarbeit mit seinem Vater kam es erst nach seiner Rückkehr im Jahr 2020. »Das hat zwischen uns beiden sehr gut funktioniert«, beschreibt Helmut Häble die Zusammenarbeit. »Ich habe Simon bewusst selbstständig arbeiten lassen und schnell gemerkt, dass er das Zeug dazu hat, meine Betriebsphilosophie voll und ganz teilt, und zudem die Kundenaufträge mit viel Fingerspitzengefühl angeht.« In dieser Zeit reifte bei Simon die Idee, den Betrieb später zu übernehmen.

Netzwerk mit starken Kontakten

Es gibt vielfältige Möglichkeiten, die Unternehmensnachfolge zu regeln. Dabei muss viel beachtet werden. »Oft sind die Beteiligten damit überfordert, denn es gibt zahlreiche Varianten, einen Betrieb korrekt zu übergeben«, weiß TopaTeam-Geschäftsführer Walter Greil. »Es ist daher immer sinnvoll, sich externen Rat von Experten und Steuerberatern einzuholen.« Partner von TopaTeam können bei solchen Fragestellungen auf den Expertenkreis aus dem Der-Kreis-Systemverbund zurückgreifen, dem TopaTeam seit 2018 angehört. So vermittelte Walter Greil den Häbles ein persönliches Beratungsgespräch mit Stephan Wörwag, dem Experten für Nachfolgeregelungen im Systemverbund. Als Anwalt betrachtet Wörwag ausschließlich die rechtliche Seite von Betriebsübernahmen. Zusätz-

lich zogen die Häßles einen Steuerberater hinzu. Schließlich gründete Simon Häßle im vergangenen Jahr ein eigenes Unternehmen: Häßle Hotzenwald Küchen. Dafür nutzt er die Räumlichkeiten der Schreinerei. Vater und Sohn teilen sich nun die Aufgabenbereiche. Während Simon für die Planungen, Beratungen, Bestellungen und Rechnungen zuständig ist, kümmert sich Helmut um die Montagen und Endarbeiten sowie um eigene Projekte.

Dass Simon auch die bereits seit 1998 bestehende Partnerschaft mit dem Schreiner- und Tischlernetzwerk TopaTeam weiterführen würde, stand für ihn außer Frage. »Das Netzwerk bietet mir gerade bei der Neugründung Sicherheit. Es lastet weniger auf meinen Schultern«, sagt der Küchenspezialist. »Ich kann bei Bedarf die Küchenplanungen abgeben und weiß, dass Reklamationen bei TopaTeam in guten Händen sind.« Vor allem gefalle ihm der freundschaftliche und persönliche Umgang mit dem Team. Zudem könne er bei Treffen und Erfa-Tagungen vom Austausch mit anderen Unternehmern profitieren.

Mit Fünf-Jahres-Plan zum Ziel

Einen anderen Weg der Betriebsübergabe hat die Schreinerei Klumpf aus Frankfurt am Main eingeschlagen. Hier wird kein Familienmitglied den Betrieb übernehmen. Bei einem Gesellenprüfungsausschuss der Schreinerinnung Frankfurt lernte Geschäftsinhaber Andreas Klumpf seinen zukünftigen Nachfolger, **SIMON WITTIBER**, kennen. Gemeinsam mit dem Steuerberater erarbeiteten sie einen Fünf-Jahres-Plan, um die Unternehmensübergabe langsam einzuleiten. Im ersten Jahr arbeitete Simon

Wittiber als Betriebsleiter. Seit diesem Jahr teilt er sich mit Andreas Klumpf die Geschäftsführung. Im nächsten Jahr muss er erste Anteile der Firma kaufen und diese schließlich komplett übernehmen. »Uns war es wichtig, einen Nachfolger zu finden, der auch unseren Maschinenpark übernimmt«, sagt Ulrich Klumpf, der Bruder von Andreas. Oft sei es für junge Unternehmer schwierig, die teuren Maschinen abzukaufen. Bei Schreinerei Klumpf wird die komplette Betriebseinrichtung zusammen mit der GmbH verkauft. Die Räumlichkeiten werden vermietet.

Simon Wittiber, der 25-jährige Holztechniker, weiß was auf ihn zukommt: »Ich bin froh, wenn ich langsam in das Unternehmen hineinwache und jetzt noch die Unterstützung von Andreas Klumpf habe.« Auch er plant, die Partnerschaft mit TopaTeam fortzuführen. »Ich habe dort schon viele Seminare besucht und einiges über die Einkaufsmöglichkeiten erfahren. In Zukunft möchte ich mit TopaTeam den Küchenbereich ausbauen und mir einen eigenen Kundenstamm erarbeiten«, erklärt Wittiber. »Ich fühle mich bei TopaTeam sehr gut aufgehoben und profitiere schon jetzt vom Austausch mit den Berufskollegen.« So hat er bereits an einer Erfa-Tagung teilgenommen und viele Impulse aufgreifen können. »Gerade wenn man neu in die Selbstständigkeit startet, finde ich es wichtig, von anderen zu lernen und Input für meinen Betrieb zu erhalten. Das Networking steht für mich an erster Stelle.«

.....
LISA ZEIDLER, TOPATEAM

STECKBRIEF

Netzwerk: TopaTeam GmbH
85283 Wolnzach
www.topateam.com

Küchenstudio:
Häßle Hotzenwald Küchen
79736 Rickenbach
www.haessle.de

Schreinerei: Klumpf GmbH
60437 Frankfurt am Main
www.klumpf.de



etvac
HANDLING

VIDEO



Teilautomatisierung durch Vakuum =

Rettung vor dem Personalnotstand

Wie?

- Entlastung der Mitarbeiter, 15x schnellere Abläufe, keine Einhausung notwendig, kundenorientierte flexible Auslegung
- traditionell körperlich anstrengende Arbeit wird entlastet und erleichtert #Rückengesundheit

Wollen auch Sie Ihren Mitarbeitern ihre Arbeit erleichtern und als Arbeitgeber attraktiver werden?

Sprechen Sie uns an!

etvac.de