



Wenn Kinder eigene Pläne haben, Mitarbeiter lieber angestellt bleiben und es nicht klappt einen Nachfolger heranzuziehen, muss gezielt gesucht werden.

Ein Nest sucht neue Vögel

Vermittlungsbörsen. Die Suche nach einem Betriebsnachfolger außerhalb des Familien- oder Mitarbeiterkreises ist schwierig. Bei der Nachfolgersuche helfen können Vermittlungsbörsen. Ein Beispiel aus dem floristischen und gärtnerischen Einzelhandel zeigt wie erste Kontakte hergestellt werden können.

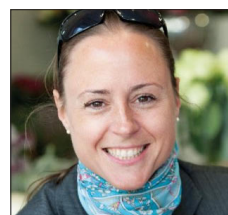
Von Roman Höfers

Ansprechpartner

- **Fleurop AG:** Matthias Meyer
(Tel.: 0 30-71 37 12 73)
- **Ekaflor:** Margit Gössmann
(Tel.: 09 11-9 81 16 66)
- **FDF:** Nicola Fink (Tel.: 02 09-9 58 77 72)

Rosige Zeiten.“ „Endlich mein eigener Chef.“ „Ich werde immer älter.“ „Kapitän für Floristikgeschäft gesucht.“ So lauten einige Inserats-Überschriften in der Online-Vermittlungsbörse unter <http://merkurportal.fleurop.de>. Die Börse vermittelt deutschlandweit interessierte Verkäufer und Existenzgründer, vor allem im floristischen und gärtnerischen Einzelhandelsbereich.

Ins Leben gerufen und vorbereitet wurde die Börse Ende 2009 vom Einkaufsverbund Ekaflor, Fachverband Deutscher Floristen (FDF) und dem Blumenversanddienst Fleurop AG. Ziel der drei Partner ist es, mit dem Portal im Rahmen der Gemeinschaftsinitiative „Next Generation“ zu verhindern, dass rentable Betriebe schließen müssen, weil die Nachfolge ungeklärt ist. Im Jahr 2010 startete die Börse und wurde auf der Internationalen Pflanzenmesse in Essen vorgestellt. Zum April dieses Jahres wurde das Portal grafisch neu gestaltet.



Winnie Maria Lechtape

Die TASPO sprach mit Winnie Maria Lechtape von der Fleurop AG, über ihre Erfahrungen des vergangenen ersten Jahres.

Wie war der Start des Portals?

Wir hatten einen Superstart. Es ging gut los. Insgesamt können wir auf ein erfolgreiches Jahr zurückblicken.

An wen richtet sich die Next-Generation-Vermittlungsbörse?

Die Börse richtet sich an Betriebe des floristischen- und gärtnerischen Einzelhandels. Die Börse spricht nicht nur Floristen an, denn es gibt ja auch viele Blumengeschäfte mit gärtnerischer Produktion. Floristen und Gärtner können Gesuche und Angebote einstellen und ansehen. Der Bereich der Ver-



Screenshot: Roman Höfers / Foto: Fleurop AG

So sieht die Startseite der Börse auf dem PC-Bildschirm aus.

► mittlungsbörse auf dem Fleurop-Portal ist auch für Nicht-Fleurop-Partner geöffnet.

Welches Ziel wird verfolgt?

Die Initiative „Next Generation“ soll verhindern, dass rentable und gute Betriebe schließen müssen, weil die Nachfolge nicht geregelt ist. Im floristischen und gärtnerischen Einzelhandel müssen in den kommenden zehn Jahren etwa zehn bis 15 Prozent der Betriebe schließen, wenn sie niemanden finden der weitermacht.

Wie funktioniert die Vermittlung?

Die Vermittlungsbörse ist frei zugänglich und kostenlos. Inserate können direkt selbst erstellt und gelesen werden. Wir holen die Inserenten ab, wo sie sind. Das heißt, wenn jemand keinen Computer oder Internetzugang hat oder damit nicht so sicher vertraut ist, erstellen wir auch nach seinen Angaben das Inserat. Es können direkt Kontaktdaten in den Anzeigentext integriert werden. Wird nicht direkt im Anzeigentext eine Telefonnummer angegeben, chiffrieren wir die Anzeige. Den Kontakt zwischen Nachfolgesuchendem und Interessenten vermittelt dann Fleurop.

Wie sollte ein Inserat aussehen?

Am meisten nachgefragt werden Inserate unserer Erfahrung nach, wenn sie ansprechend geschrieben sind. Ein spannender oder origineller Betreff, wie zum Beispiel „Haben Sie großes vor?“ spricht deutlich mehr Leser an als ein schlichtes „Nachmieter gesucht“.

Hilfreich sind ausführliche Informationen über den Betrieb. Etwa über die Lage, wie viele

Mitarbeiter und Auszubildende es gibt, ob es feste oder Teilzeitkräfte sind, die Ladenfläche, Umsatzgröße, Geschäftszahlen, die Entwicklung des Geschäfts, gibt es einen festen Kundenstamm, ist es ein Traditionsunternehmen. Auch Fotos oder andere Dokumente können hochgeladen werden. Wir empfehlen diese Angaben präzise zu machen, um die Vermittlung so erfolgreich und passgenau wie möglich zu gestalten. Einige Inserenten sind dabei eher verhalten, andere offener. Es steht jedem frei, wie detailliert er sein Geschäft beschreibt.

Wie wird das Portal angenommen?

Zur Zeit sind mehr als 70 Inserate im Portal eingestellt. Es sind sowohl Verkäufer, die einen Nachfolger suchen, als auch Existenzgründer, die einen Betrieb suchen. Wir haben gemerkt, dass viele potenzielle Nachfolger die Online-Börse noch nicht kennen. Künftig wollen wir die Börse systematisch weiterentwickeln und bekannter machen bei der Zielgruppe der potenziellen Nachfolger. Zum Beispiel in den Meisterschulen.

Wie ist das Verhältnis von Verkäufern und Existenzgründern?

Es herrscht ein Ungleichgewicht von Anbietern und Nachfolgern. Es gibt wesentlich mehr angebotene Nachfolgen als Interessenten dafür. Das Potenzial bei den Interessenten ist, denke ich, aber vorhanden. In einen gut laufenden Betrieb einzusteigen und ihn zu übernehmen kann sehr attraktiv für „Neue“ sein. Und den Schritt in die Selbständigkeit erleichtern. Der „Neue“ übernimmt bei einer Geschäftsübernahme etwa einen festen Kundenstamm und eingearbeitete Mitarbeiter. Außerdem gibt es bereits Geschäftsräume sowie konkrete Umsatz- und Geschäftszahlen.

Wie viele Nachfolgen konnte das Portal schon vermitteln?

Konkrete Zahlen sind uns nicht bekannt, da sich nicht jeder Inserent zurückmeldet, ob eine Nachfolge geklappt hat. Durch Stichproben wissen wir aber, dass sich die Übernahmeprozesse über längere Zeit hinziehen können. Wir wissen von mehreren Verhandlungen, die derzeit laufen.

Wie laufen die Übernahmen ab, die Ihnen bekannt sind?

Eine mögliche Idee ist, dass interessierte Nachfolger zunächst über einen gewissen Zeitraum, zum Beispiel ein Jahr, in einem Unternehmen mitarbeiten und allmählich einsteigen. Der Übergang zum Geschäftsnachfolger verläuft dann fließend. Diesen Wunsch haben wir verstärkt gehört von beiden Seiten, den Nachfolgesuchenden und den Neugründern. Diese Idee hat großen Charme. Beide Seiten können sich kennenlernen. Der Nachfolger kann sich einarbeiten und zusätzlich erfolgreiche Strategien vom „Abgebenden“ lernen oder übernehmen.

Wie geht's weiter mit der Initiative?

Der Serviceteil soll künftig über die reine Vermittlungsarbeit hinausgehen. Wir wollen verstärkt Unternehmensgründer ansprechen. Etwa durch Beratung, Vermitteln von Unternehmensberatern, Steuerberatern oder Rechtsanwälten sowie Tipps und Tricks nach dem Motto: Was ich beachten muss, wenn ich einen Betrieb gründe. Das Onlineportal soll dahin gehend ausgebaut werden. ■

Nachfolger finden

Unter www.nexxt-change.org bietet das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) eine branchenübergreifende Online-Vermittlungsbörse. Auf der Seite www.nexxt.org gibt es viele Tipps, Planungshilfen und Checklisten zum Thema Unternehmensnachfolge. Das Existenzgründerportal des BMWi bietet unter www.existenzgruender.de umfassende Informationen zum Thema Schritt in die Selbständigkeit. Ebenso das Portal www.go-online.nrw.de des nordrhein-westfälischen Wirtschaftsministeriums. Bei der Suche behilflich sind auch die Fachverbände, die Berater der Landwirtschaftskammern oder Inserate in Tageszeitungen und Fachzeitschriften. Sprechen Sie auch mit anderen Unternehmern. Vielleicht möchte jemand sein Geschäft erweitern, ein neues Standbein aufbauen oder kennt einen interessierten Nachfolger. (rh)