IHK Industrie- und Handelskammer Hanau-Gelnhausen-Schlüchtern

4853 | www.hanau.ihk.de | April 2017

Wirtschaftsraum

Hanau-Kinzigtal

Aus- und Weiterbildung

Bustour in die Arbeitswelt

Was erwartet die Flüchtlinge und was die Arbeitgeber?

Standort Main-Kinzig-Kreis

Breitband@Mittelstand zu Gast

Reichen 50 Mbit/s im Gewerbegebiet noch?

Recht und Steuern

Verkaufsoffene Sonntage

Warum tut sich der Gesetzgeber so schwer?



Thema

Nachwuchs für den Mittelstand

Mitten im Übergabeprozess

Findet sich in der nächsten Generation ein Nachfolger? Für viele kleine und mittlere Unternehmen ist der Übergang in die nächste Generation schwierig. Mitten in diesem langjährigen Prozess steckt gerade die Armin Hain GmbH & Co. KG aus Oberrodenbach. Das Besondere in diesem Fall: Dank strukturierter Vorgehensweise könnte der nicht ganz leichte Wechsel vom Gründer- zum Familienunternehmen gelingen.

Der Spezialist in Sachen Löttechnik wurde vor 20 Jahren gegründet, als ein größerer Konzern sich neu strukturierte. Das zu wenig rentable C-Kunden-Geschäft mit Artikeln rund um das Löten sollte aufgegeben werden. Einer der damaligen Mitarbeiter, Armin Hain, erkannte die Chance für einen Manager-Buy-Out.

Heute beschäftigt der gelernte Kaufmann in seinem ISO 9.001:2015 zertifizierten Unternehmen neun Mitarbeiter. Aus dem Vertriebsspezialisten rund um das Löten entwickelte sich Schritt für Schritt ein Allrounder mit eigener Marke, der neben dem Verkauf von Silberhartloten, Hartlötflussmitteln, Weichloten und Weichlötflussmitteln auch die technische Beratung beherrscht und eine eigene Fertigung betreibt. Eine wichtige Weichenstellung erfolgte im Jahr 2006: Mit dem gelernten Feinwerktechnik-Meister Sascha Hain kam nicht nur ein technischer Betriebsleiter ins Unternehmen, sondern auch die zweite Generation. Seine Schwester Natascha tat es ihm vor zwei Jahren gleich, heute betreut sie den Vertriebsinnendienst. Mittlerweile ist das Unternehmen so gut aufgestellt, dass auch Großkunden und Weltkonzerne bedient werden, wobei die Spanne vom Werkzeugbau über die Kälte- und Klimatechnik bis zur Medizin-Technik reicht. Nach wie vor ist der Online-Vertrieb von Lötmaterialien in Deutschland und in Ansätzen auch Europa das Kerngeschäft. Hochwertige Service-Leistungen, wie die integrierte Versuchslöterei für Kunden oder auch das induktive Löten in der eigenen Fertigung, kommen aber hinzu.

Kann ein solches Unternehmen ohne allzu große Reibungsverluste den Generationswechsel überstehen? Lässt sich diese Übergangsphase, in der auf der Führungsebene ja personell deutlich stärker aufgestellt ist, für eine konsequente Neuorientierung und mehr Wachstum nutzen? Finden sich vielleicht sogar Alleinstellungsmerkmale, die Kunden zuvor nicht kommuniziert wurden? Und welche Regeln sind dringend zu beachten, damit die notwendigerweise auftretenden Konflikte zwischen den Generationen weder die Familie noch das Unternehmen beschädigen?

Um diese Fragen systematisch angehen zu können, engagierte das Unternehmen die Beraterin Tanja Ebbing aus Neuhof, die unter anderem als KMU-Fachberater für Existenzgründung und Fördermittelberatung aktiv ist. Gemeinsam wurden Chancen identifiziert, um das Unternehmen zukunftsfähig aufzustellen und Regeln aufgestellt, welche den Juniorchefs den unverzichtbaren Freiraum lassen. Mit einer neuen Website, welche auch den schon länger vorhandenen Produkt-Konfigurator prominent in Szene setzt, und weiteren Service-Maßnahmen stellt sich das Unternehmen gerade besser auf – nicht zuletzt auch, um für die Bestandskunden weiterhin interessant zu bleiben. Mehr Kunden-Vertrauen soll zudem der Hinweis schaffen, dass das Unternehmen weiterhin in Familienhand bleibt und auch künftig mit schlanken Entscheidungsprozessen aufwartet. Die klaren Regeln bestimmen nicht nur, dass sich der Gründer in den nächsten Jahren gleitend zurückzieht, sondern auch, dass sein Markt-Know-how dem Unternehmen erhalten bleibt. Festgelegt wurde ferner, dass alle bisherigen Standbeine des Unternehmens ausgebaut werden. „Wir wollen wachsen und die Arbeitsplätze sichern“, kündigte Seniorchef Armin Hain im Gespräch an. ●



IHK

Im jedem Übergabeprozess kann es knirschen, es können aber auch neue Marktchancen erkannt werden: Seniorchef Armin Hain (Mitte) und sein Sohn Sascha (l.) lassen sich von Tanja Ebbing (r.) beraten.