

Erfolgreiche Übernahme:
Der knallrote Oldtimer der
>Schreinerwehr< parkt ab
sofort vor dem traditionellen
Tischlerbetrieb Scheutwinkel
in Wesseling. Damit geht die
über 100-jährige Geschichte
dieses Handwerksbetriebs in
eine neue Runde.



Glückliche Übernahme eines Traditionsbetriebs

DER TISCHLEREIBETRIEB SCHEUTWINKEL (WESSELING) BESTEHT SEIT ÜBER 100 JAHREN UND KONNTE NUN ERFOLGREICH AN DIE JUNGUNTERNEHMER DER >SCHREINERWEHR< ÜBERGEBEN WERDEN – MIT TATKRÄFTIGER UNTERSTÜTZUNG DER HANDWERKSKAMMER ZU KÖLN.



Foto: G.J. © Birgit Franke



Bild links: Die beiden Tischlermeister Georg Willig (l.) und Felix Possel (r.) sind mit ihrem >Schreinerwehr<-Team am neuen Standort in Wesseling bereit für den Einsatz.

Bild rechts: Günter Machein (l.) sorgte mit der Betriebsbörse der Kölner Handwerkskammer fürs Matching. Während des Übergangs wurden der abgebende Meister Winfried Scheutwinkel (M.) und die beiden Nachfolger Georg Willig und Felix Possel von Norbert Hütten (2.v.l.), kaufmännischer Unternehmensberater, und Dirk Hecking (r.), Leiter der kaufmännischen Unternehmensberatung der Kammer, betreut.

Text: Birgit Franke

Zehn Jahre bis zur Betriebsübergabe«, vernahm der damals 61-jährige Tischlermeister Winfried Scheutwinkel, als er 2018 das Seminar zum Thema der Handwerkskammer besuchte. Seine Tischlerei in Wesseling war bereits im Jahr 1910 von Großvater Vehlen gegründet worden und in dritter Generation als Familienbetrieb geführt, als Geselle Scheutwinkel die Tischlerei-Mannschaft Vehlen 1975 verstärkte. Er machte seinen Meister, übernahm 1999 die Firma und war 25 Jahre mit seiner Tischlerei Scheutwinkel für die Holzarbeiten der Region zur Stelle. Nun wollte er sich in fünf Jahren zur Ruhe setzen, so der Plan. Zu diesem Zweck hatte er bereits fünf Jahre zuvor eine anonyme Anzeige in der Betriebsbörse aufgegeben, die als Austauschplattform von der Handwerkskammer zu Köln für Betriebsübergaben bereitgestellt wird. Scheutwinkel sank etwas tiefer in seinen Sitz. »Zehn Jahre...«, dachte er.

Zur gleichen Zeit, ebenfalls 2018: Auf der anderen Seite des Rheins starteten die Tischlergesellen Felix Possel und Georg Willig mit ihrem roten Oldtimer-Feuerwehrauto zu ihren Montagen. Sie nutzten die Pandemie, um ihre Meisterbriefe zu machen und das Reisegewerbe hinter sich zu lassen. Zur Beantragung der Meistergründungsprämie NRW holten sie sich Unterstützung bei der Handwerkskammer von Dirk Hecking, Abteilungsleiter Kaufmännische Unternehmensberatung.

MATCHING ÜBER DIE BETRIEBSBÖRSE

2021 gründeten sie den Meisterbetrieb Schreinerwehr und suchten in den kommenden anderthalb Jahren in der Betriebsbörse nach einem geeigneten Betrieb zur Übernahme außerhalb der Domstadt. 2022 entdeckten sie eine Tischlerei in Bornheim. »Wir haben uns schnell dafür entschieden und mit Umbau und allem Drum und Dran sehr viel Energie in das Projekt gesteckt«, erzählt Felix Possel. Doch als nach einem halben Jahr, Ende 2022, die Übernahme nahte, zerschlug sich das Vorhaben – der Betriebsinhaber konnte nicht loslassen. »Das Problem kommt leider häufiger vor: Der Kopf sagt »ja« und der Bauch »nein«, wenn die große Lebensaufgabe zu Ende geht«, erklärt Dirk Hecking, der durch diesen Umstand wieder auf den Plan kam.

»Klarheit ist die beste Basis«, rät Norbert Hütten, der als Unternehmensberater der Kölner Handwerkskammer für den Rhein-Erft-Kreis zuständig ist, und der Winfried Scheutwinkel begleitete. »Die Überlegung

>wir werden uns schon einig<, reicht bei einem solchen Vorhaben nicht aus. Wichtig ist, dass von Beginn an alles kritisch geprüft und verschriftlicht wird. Das ist stressfreier für alle!« Dirk Hecking riet zum Plan B, was für die Schreinerwehr einen neuen Blick in die Austauschplattform der Kammer bedeutete und – es tauchte eine passende anonyme Chiffre-Anzeige auf. Für den Kontakt meldeten sie sich bei Günter Machein, der die Betriebsbörse dort betreut. Dieser leitete nicht nur das Interesse der Schreinerwehr an Scheutwinkel weiter, er tauschte sich auch mit den zuständigen Unternehmensberatern aus, die neben der Betriebsbörse im Hintergrund an einem möglichen Matching arbeiteten.

EIN TRADITIONSBETRIEB WIRD FORTGEFÜHRT

Im Februar 2023 lernten sich die Betriebsinhaber persönlich kennen. Alle Beteiligten stimmten der Übernahme zu und ließen sich als Starthilfe für den administrativen Teil durch die beiden kaufmännischen Unternehmensberater der Kammer Hecking und Hütten begleiten. Als alles geklärt war, richteten sich Georg Willig, 30, und Felix Possel, 32, mit ihren rund sechs Mitarbeitern vor Ort bei Winfried Scheutwinkel und seinem Mitarbeiter ein. Zwar decken sie alle Arbeiten im Bereich Innenausbau und Möbelbau ab, aber Schreinerwehr will sich künftig auf die energetische Modernisierung von Häusern spezialisieren. In der nachhaltigen Gestaltung der äußeren Gebäudehüllen sehen die beiden Tischlermeister die Zukunft der Schreinerwehr.

Die Übergabe von Betrieb und Mitarbeiter hat nun für alle ein gutes Ende: Am 1. Januar 2024 wird die Traditionstischlerei an die Schreinerwehr übergeben. »Wir freuen uns, dass wir mit Winfried Scheutwinkel einen Unternehmer mit Berufserfahrung im Rücken haben und sind über die starke Partnerschaft mit der Handwerkskammer sehr dankbar. Die HWK bietet auch einige Formate für Junge Unternehmer übergreifend für alle Handwerksberufe zum Austausch an, die wir nutzen. Wir gehen zum Beispiel zum Stammtisch, der auch durch die Handwerkskammer initiiert wird,« so Georg Willig.

Auch Winfried Scheutwinkel hält die Übernahme für eine glückliche Fügung. »Jetzt bin ich froh. Und wenn die Jungs mich rufen, komme ich natürlich gerne«, so der heute 65-Jährige. »Aber eines ist auch klar, alleine hätte ich das nicht bewältigen können, da fühle ich mich von der Handwerkskammer gut beraten. Ich muss schon sagen, hätte es die Betriebsbörse und die Handwerkskammer nicht gegeben, säßen wir jetzt nicht hier.«

»Für die starke Partnerschaft mit der Handwerkskammer sind wir sehr dankbar.«

Georg Willig,
Tischlermeister
>Schreinerwehr<

Betriebsbörse: Vom Suchen und Finden

OB HANDWERKSBEREIBE EINE NACHFOLGE SUCHEN ODER EXISTENZGRÜNDENDE EINEN PASSENDEN HANDWERKSBEREIB – IN BEIDEN FÄLLEN IST DIE BETRIEBSBÖRSE DER PERFEKTE AUSGANGSPUNKT. WARUM DAS SO IST, ERKLÄRT GÜNTER MACHEIN.



Foto: © Birgit Franke

Günter Machein,
Technischer
Unternehmensberater
Handwerkskammer zu Köln

Das Interview führte: **Birgit Franke**...

Günter Machein betreut die Betriebsbörse der Handwerkskammer zu Köln. Im Rahmen des Serviceangebots der Kammer, Betriebswerte durch die Unternehmensberatung ermitteln zu lassen, übernimmt Günter Machein zudem die Wertermittlung beispielsweise von Maschinen, Geräten und Einrichtungsgegenständen in den Betrieben. Wie die für Mitgliedsbetriebe kostenfreie Betriebsbörse dabei helfen kann, eine geeignete Nachfolge fürs eigene Lebenswerk oder einen passende, bestehenden Handwerksbetrieb für die Existenzgründung zu entdecken, erklärt er im Interview.

DHB: Welche Aufgaben hat die Betriebsbörse, Herr Machein?

Machein: Die Onlineplattform ist ein exklusiver kostenfreier Vermittlungs-Service für Mitgliedsbetriebe und Existenzgründer der Handwerkskammer zu Köln. Hier gibt es zwei Anzeigen-Bereiche: Kaufangebote, in denen sich Betriebe zur Übernahme anbieten und Kaufgesuche, in denen Existenzgründer einen Betrieb zur Übernahme finden wollen.

DHB: Welchen Vorteil bietet den Betrieben ein Verkauf an Existenzgründer?

Machein: Zunächst einmal kann der Betrieb erhalten bleiben, was auch mit Blick auf den Werterhalt interessant ist: Verkauft ein Inhaber an einen Gründer, ist der Wert höher, als wenn er hinter sich abschließt. In dem Fall kann der Einzelveräußerungswert des Inventars 30 bis 50 Prozent unter dessen Zeitwert liegen. Außerdem entfallen Instandsetzungskosten, wenn angemietete Räume besenrein in den Ursprungszustand gebracht werden müssen.

DHB: Und was haben Gründer davon, einen bestehenden Betrieb zu übernehmen?


Machein: Sie übernehmen eine fertige Infrastruktur mit Kunden, Maschinen, Betriebsstätte und können gleich mit der Arbeit beginnen. Hier macht es Sinn, sich vom Inhaber noch etwa ein halbes Jahr begleiten zu lassen – so wie bei der Übergabe Tischlerei Scheutwinkel an Schreinerwehr – das ist ideal!

DHB: Wie läuft eine Vermittlung über die Betriebsbörse genau ab?

Machein: Die Anzeige kann eigenhändig online erstellt werden, in dem man das selbsterklärende Online-Formular ausfüllt. Anschließend wird sie von mir freigegeben. Wichtig ist: Alle Anzeigen werden grundsätzlich vertraulich behandelt und nur unter Chiffre veröffentlicht. Weder möchten die Betriebe, dass ihre Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter von einem geplanten Verkauf >Wind bekommen<. Noch möchten Gründer, die noch in einem Anstellungsverhältnis sind nicht, dass ihr Chef von der Idee in die Selbstständigkeit zu gehen Kenntnis hat. Interessenten werden von mir auf Seriosität geprüft, an die Inserenten weitergeleitet und dann kann es zur Kontaktaufnahme kommen. Man kann mich auch gerne persönlich ansprechen. Dann schaue ich mir vor Ort Aufbau und Struktur der Firma an, verfasse den Text und stelle das Angebot nach Freigabe online.

DHB: Wie groß ist das Interesse an diesem Service der Handwerkskammer?

Machein: Glücklicherweise erfährt die Betriebsbörse großen Zuspruch. Vom Start Mitte 2012 bis Ende 2022 wurden 2.800 Kaufangebote und -gesuche eingestellt. In diesen zehn Jahren gab es 5.300 Interessenten. Das bedeutet: Ein bis zwei Interessenten kommen auf eine Anzeige.

 Aktuelle Angebote & Nachfragen der Betriebsbörse finden Sie auf Seite 54 dieser DHB-Ausgabe oder im Internet: Einfach QR-Code scannen und eigene Annonce erstellen!

