

# „Verlieben“ für Unternehmer

**Nachfolge:** Jahr für Jahr verschwinden viele Betriebe wegen eines fehlenden Nachfolgers. Einer, der das verhindern möchte, ist Jens de Buhr.

Der Chef der Deutschen Unternehmerbörse DUB.de ist Profi in Sachen „Dating“ für Unternehmer und Nachfolger – Heirat ist dabei nicht ausgeschlossen

*Ihre Börse versteht sich als „Heiratsvermittler“ zwischen Unternehmern und Nachfolgern. Wie funktioniert das mit dem Flirt mit der Selbstständigkeit bei Ihnen?*

**JENS DE BUHR:** Unsere Mission ist es, Menschen zu finden und zu fördern, die beruflich nach unternehmerischen Herausforderungen suchen. Dazu bieten wir drei Möglichkeiten: Erstens kann man bei uns erfahren, welche Unternehmen zum Verkauf stehen. Die zweite Option ist, eine Franchise-Filiale wie beispielsweise McDonalds zu übernehmen oder zu eröffnen. Die dritte Möglichkeit ist, ohne eigenes Kapital, zum Beispiel als Geschäftsführer, tätig zu werden. Eine Finanzbeteiligung kann gegebenenfalls auch zu einem späteren Zeitpunkt erfolgen.

*Wie gehen Sie mit der Herausforderung um, dass das Thema „Nachfolge“ in aller Regel mit der Endlichkeit des Erwerbslebens eines Unternehmers einher geht?*

**DE BUHR:** Das realisieren Unternehmer beispielsweise, wenn es mit steigendem Lebensalter schwieriger wird, Kredite zu bekommen, und sich die Frage nach der Perspektive stellt. Ein anderer Fall ist, wenn jemand erkrankt, und

aus dieser Situation das Bewusstsein dafür entsteht, dass kein Nachfolger da ist. In den kommenden Jahren werden zudem zahlreiche Vertreter der „Baby-Boomer-Generation“ in den Ruhestand gehen und einen Nachfolger suchen. Dann sind wir da, sozusagen als „Heiratsmarkt“ für Unternehmer und Nachfolger. Wir arbeiten auch gerade mit der Uni München daran, ein Matching-System zu entwickeln, das das Suchen und Finden der passenden Partner noch einfacher macht.

*Was ist der gemeinsame Nenner der Unternehmen, die mit Ihnen den perfekten Partner für ihre Zukunft suchen?*

**DE BUHR:** Es sind überwiegend kleinere und mittlere Betriebe aller Branchen mit fünf bis 50 Mitarbeitern. Ausreißer in alle Richtungen gibt es natürlich. Es sind Unternehmer, die mit Stolz etwas aufgebaut haben und jemanden suchen, bei dem die Chemie stimmt, den man mag, schätzt und respektiert.

*Das Suchen ist das eine – aber wie läuft es mit dem Finden?*

**DE BUHR:** Verliebt, verlobt, verheiratet ist da das Stichwort. Hat das Kennenlernen beim „ersten Date“ zu einer ersten Verliebtheit geführt,

folgt die Verlobungszeit, in der man beispielsweise erst mal im Angestelltenverhältnis zusammenarbeiten kann. Sind sich die Partner einig, können sie bei der „Heirat“ Anteile oder das ganze Unternehmen übertragen.

*Die Börse ist ja anonym. An welcher Stelle im Vermittlungsprozess machen sich die Partner denn „nackt“?*

**DE BUHR:** Der Unternehmer gibt anonym das Inserat auf. Der Interessent meldet sich per Mail mit seinen persönlichen Daten. Der Unternehmer kann dann zum Beispiel im Netz recherchieren. Wenn der Eindruck positiv ist, erfolgt die Einladung zum „Date“. Dann präsentiert sich auch das Un-

ternehmen, zum Beispiel mit professionell aufbereiteten Zahlen.

*Wie ist das bei Ihnen mit dem Eigenbedarf – sind Sie als Unternehmer nicht ständig in Versuchung, die besten Angebote Ihrer Börse selbst anzunehmen?*

**DE BUHR:** Ich habe auch schon mal eine Mail auf ein Inserat hin verschickt, denn ich bin immer auf der Suche nach Weiterentwicklung – auch durch Zukäufe. Als ich eine Antwort bekam, hat sich herausgestellt, dass wir uns schon kannten. Der Unternehmer wollte nach Brasilien ziehen, weil seine Frau dort zu Hause ist. Wir haben uns auf eine Tasse Kaffee getroffen und uns ausgetauscht.



**Chef der Unternehmerbörse:**  
Jens de Buhr.

## Hintergrund

- ◆ Diplom-Betriebswirt Jens de Buhr, geboren 1963, ist Gründer, Geschäftsführer und Inhaber der JDB Gruppe mit Sitz in Hamburg.
- ◆ Die Deutsche Unternehmerbörse ist seit 2011 online.
- ◆ Zu den Gesellschaftern gehören neben Jens de Buhr Nicolas Räddecke sowie die Verlagsgruppe Handelsblatt.

Zum Abschluss kam es nicht, weil das Unternehmen doch nicht die gewünschte Ergänzung darstellte. Aber es gibt immer wieder interessante Angebote und Kontakte.

*Die Unternehmerbörse haben Sie 2011 gegründet – welche Rolle haben in Ihrem Businessplan Wettbewerber wie die staatlich geförderte Unternehmensbörse „next change“ eingenommen?*

**DE BUHR:** Die Börse kenne ich gut, ich war selbst schon darauf unterwegs. Als staatlich gefördertes Angebot ist sie für die Inserenten kostenlos. Das führt mitunter auch dazu, dass Angebote, die nicht mehr aktuell sind, auf dieser Plattform „schlummern“. Das kann Frust erzeugen, wenn jemand ernsthaft sucht. Tendenziell sind dort kleinere Unternehmen unterwegs. Wenn es sich ergibt, arbeiten wir zusammen und pflegen eine friedliche Co-Existenz.

*Das Thema Franchise nimmt in Ihrer Börse einen großen Raum ein – halten Sie es für unterschätzt?*

**DE BUHR:** Franchise entwickelt sich stark. Ein Beispiel dafür sind einige Fitnessketten. Doch die Unternehmen tun sich zum Teil schwer, die geeigneten Personen zu fin-

den, die ihr Wachstum tragen. Wir haben in Deutschland nicht nur einen Fachkräftemangel, sondern auch einen Unternehmermangel. Zu so einem Leben gehören Privilegien ebenso dazu wie schlaflose Nächte. Und da ist Franchise ein interessanter Weg: Das Risiko zu scheitern, verringert sich erheblich. Das ist wie Unternehmer sein mit Fallschirm.

*Welchen Rat geben Sie Unternehmern bei der Vorgehensweise in Sachen Nachfolge?*

**DE BUHR:** Im ersten Schritt sollte man sich fragen, wie die Firma ausgestellt ist, eine Stärken-Schwächen-Analyse machen und sich persönlich Fragen, wie es weitergehen soll. Wenn eine Übergabe erfolgen soll, dann sollte der Unternehmer Infos wie Umsatz, Mitarbeiter und weitere Kennzahlen zusammenstellen und das Postleitzahlengebiet angeben. Ich rate dazu, mehrgleisig zu fahren, und mehrere potenzielle Nachfolger kennenzulernen. In der Regel vergehen zwischen sechs bis zwölf Monate mit diesem Prozess bis sich ein geeigneter Nachfolger gefunden hat.

*Ihre Börse ist ja kostenpflichtig – wer zahlt eigentlich?*

**DE BUHR:** Die inserierenden

Unternehmen, für die Interessenten ist das Angebot kostenlos. Unsere Maßgabe dabei ist, dass ein Monatsbeitrag aber nicht teurer sein soll als das Fitnessstudio. Das sollte einem der Erhalt des Lebenswerkes doch wert sein.

*Die Alternative wäre ja oft, dass Unternehmen nicht weitergeführt werden, Arbeitsplätze und Ideen verschwinden. Lässt sich dieser Verlust beziffern?*

**DE BUHR:** Ich glaube, beziffern lässt er sich noch nicht. Wenn ein Unternehmen mangels Nachfolger aufgibt, findet das oft versteckt und still statt. Und in den nächsten Jahren werden vermutlich immer mehr aus diesem Grund aufgeben. Zum Effekt der Baby-Boomer-Generation kommt hinzu, dass Umfragen zufolge Unternehmerrinder immer seltener in die Fußstapfen ihrer Eltern treten möchten. Für mich ist es auch unternehmerisches Denken, dem Verlust von Arbeitsplätzen durch eine Nachfolgeregelung zu verhindern. Und in den kommenden Jahren stehen Hunderttausende auf dem Spiel. Es heißt ja auch nicht, dass man ganz aufhören muss: Man kann weiter unterstützen oder als Business Angel dabei bleiben.

**Das Gespräch führte**  
Monika Dütmeyer