

SÜDWEST PRESSE vom 30. Juli 2016

## „Wir sind wie eine Heiratsvermittlung für die Wirtschaft“

Jens de Buhr, Chef der Deutschen Unternehmerbörse: Manche sind einfach nur blind vor Liebe

**Die Deutsche Unternehmerbörse bringt Interessenten mit Übergabewilligen zusammen. Börsenchef Jens de Buhr sieht sich als eine Art Ehestifter.**

KAREN EMLER

*Wie unterscheidet sich die Deutsche Unternehmerbörse DUB von anderen Internetplattformen wie zum Beispiel die next-change.org von der KfW-Bank?*

DE BUHR: Die next-change hat eher kleinere Unternehmen als Zielgruppe, da sind viele Ein-Mann-Betriebe drin. Zudem ist sie im Gegensatz zur DUB kostenlos. Deshalb gibt es nach unserer Erfahrung bei next-change auch viele Kartelleichen, also Unternehmer, die ihr Angebot stehen lassen, selbst wenn es sich erledigt hat.

*Folglich zielen Sie auf die größeren Unternehmen?*

DE BUHR: Bei uns finden Sie nicht das kleine Kosmetikstudio, das einen Nachfolger sucht. Wir haben eher Unternehmen gelistet, die 10 Mitarbeiter oder mehr haben und mindestens 500 000 € Umsatz. Kleinere Betriebe sind uns natürlich auch willkommen. Ab und zu arbeiten wir übrigens mit next-change zusammen. Die Betreiber empfehlen uns bisweilen – gerade wenn es um größere Firmen geht. Wir haben bei gestandenen Unternehmen eben mehr Traffic.

*Wie gehen Unternehmer am besten vor, wenn sie sich in der Unternehmerbörse anmelden?*

DE BUHR: Man gibt einfach ein paar Grunddaten ein. Umsatz, Mitarbeiterzahl, Branche sind wichtig, damit der Interessent sieht, um welche Art von Unternehmen es sich handelt. Auch das Postleitzahlengebiet sollte man angeben, damit derjenige, der zielgerichtet in einer Region eine Steuerberaterkanzlei oder einen Handwerksbetrieb sucht, sofort weiß, ob das Angebot in Frage kommen könnte.

*Wie sicher sind die Daten, die man bei Ihnen preisgibt?*

DE BUHR: Die Daten bleiben dort, wo sie eingegeben werden für den gebuchten Zeitraum. Jeder entscheidet selbst, welche Daten er rausgibt. Wenn wir je eine Adresse preisgeben würden, wäre unser Modell tot. Wir gehören zur Handelsblatt-Gruppe, und wir sind seriös. Das ist auch unser größtes Kapital.

*Wieso läuft alles anonymisiert?*

DE BUHR: Die meisten Unternehmer wollen mit ihrer Verkaufsbasis nicht an die breite Öffentlichkeit gehen. Das könnte die eigenen Mitarbeiter beunruhigen, wenn der Chef von Bord gehen will. Manche befürchten auch, dass womöglich die Kundschaft abspringen könnte. Gerade im Mittelstand hängt das Wohl und Wehe eines Unternehmens sehr oft von der Person des Chefs ab.

*Bekommen Sie Provision, wenn ein Deal klappt?*

DE BUHR: Nein, wir verdienen daran nichts, sondern nur an der Anmeldung zur Börse und an zusätzli-



Jens de Buhr, der Chef der Deutschen Unternehmerbörse. Foto: DUB

chen Informationsdiensten. Wir sind wie eine Heiratsvermittlung. Wir stiften Partnerschaften in der

Wirtschaft, wir sind allerdings nicht für das Gelingen dieser Ehen zuständig.

*Wie können sich Unternehmer auf die Suche vorbereiten?*

DE BUHR: Am besten stellt man eine kleine Präsentation zusammen. Wie haben sich Umsatz und Ertrag entwickelt? Wie sieht der Kundenstamm aus, wie hat sich das Kundenverhalten verändert? Grundsätzlich geht es darum, drei Punkte zu beleuchten: Vergangenheit, Gegenwart und Perspektiven.

*Und das so ehrlich wie möglich?*

DE BUHR: Ja, das ist wichtig. Es gibt den elektronischen Bundesanzeiger, und es gibt Google. Insofern hat der Interessent viele Möglichkeiten, sich über das Unternehmen anderweitig zu informieren.

*Womit gibt es oft Probleme?*

DE BUHR: Erstens suchen die meisten Unternehmer ihr Spiegelbild als Nachfolger. Das erschwert die Suche. Zweitens überschätzen viele den Wert ihres Unternehmens.

*Verständlich, es geht doch um das Lebenswerk des Unternehmers.*

DE BUHR: Zum einen das, aber zum anderen geht es vielen Firmeneinhabern auch um die Absicherung ihres Ruhestands. Manche sind einfach nur blind vor Liebe gegenüber ihrem eigenen Unternehmen. Deshalb ist es immer gut, in einen solchen Prozess einen neutralen Bera-

### Gratiszugang zur DUB

**Zum Unternehmen** Die Deutsche Unternehmerbörse ist seit Januar 2011 online. Gesellschafter sind die beiden Geschäftsführer Jens de Buhr und Nicolas Rädecke sowie die Verlagsgruppe Handelsblatt. Aktuell gibt es 580 Unternehmen auf der DUB und 19 448 registrierte Käufer. Ein Inserat auf DUB.de erreicht bis zu 2,7 Mio. potenzielle Käufer.

**Gratis-Leseraktion** Unter dem Link <https://www.dub.de/suedwestpresse/> können Leser für drei Monate gratis inserieren. Danach läuft das Sonderpaket automatisch aus. Die DUB schaltet den Link von heute an für ein Jahr frei. Zusätzliche Optionen wie Newsletter sind kostenpflichtig. ker

ter einzuschalten, der nicht emotional eingebunden ist.

*Wie lange dauert es, bis eine Partnerschaft zustande kommt?*

DE BUHR: Es kann ganz schnell gehen, dass sich Interessenten melden. Wir haben 1 Mio. Nutzer als Reichweite. Doch es reicht natürlich nicht, mit einem Interessenten ein paar mal Abendessen zu gehen. Man kann gut ein halbes Jahr rechnen, bis man eine ernsthafte Anfrage abgearbeitet hat. Es sind auch wieder einige Inserenten zurückgekommen, die dann gesagt haben, dass der potenzielle Partner nicht gepasst habe. Das ist schon ein komplexer Prozess.