

Führungswechsel leicht gemacht

Müncher Merkur 23.05.06

„Fit für die Übergabe“: ein Projekt für Einzelhändler auf Nachfolgersuche

VON MARIO KUBINA

„Die Leute wollen Tante-Emma-Läden, aber auch das volle Sortiment“, sagt Monika Demgen, Geschäftsführerin des Biomarkts im Sendlinger Stemmerhof. Häufig entscheiden sich die Verbraucher für die große Auswahl – und gegen den kleinen Laden an der Ecke. Wenn dann noch Nachfolgeprobleme auftreten, wird es oft eng für die Betriebe, betont Peter Rudolf von der Münchner Gesellschaft für Ausbildungsfor-schung und Berufsentwick-lung (GAB). Um den kleinen und mittleren Einzelhandel bei Führungswechseln zu un-terstützen, hat die GAB ge-meinsam mit dem städtischen Wirtschaftsreferat das Pro-jekt „Fit für die Übergabe“ ins Leben gerufen.

Alltagssorgen verdrängen Gedanken an die Zukunft

„So ein Prozess muss über viele Jahre hinweg geplant werden“, so Projektleiter Rudolf. „Die Alltagssorgen der Ladeninhaber verdrängen



Monika Demgen vom Biomarkt Stemmerhof hat Peter Rudolf schon überzeugt.

Foto: Klaus Haag

aber langfristige Strategien.“ Und für Letztere soll das Pro-jekt Raum schaffen. Einmal im Monat treffen sich die Teil-nehmer in einer Lerngruppe, die der Unternehmensberater Karl Thiessen betreut. Bei Be-darf stehen ihnen auch Fach-leute von der Industrie- und Handelskammer zur Seite. In der Gruppe können sie sich über ihre Geschäftssituation austauschen und an Konzep-ten für die Zukunft arbeiten. Das setzt natürlich gegensei-

tiges Vertrauen voraus, was unter Wettbewerbern nicht selbstverständlich ist. Rudolf ist sich jedoch sicher, dass die kleinen Einzelhändler nur ei-ne Chance haben, „wenn sie sich vom Konkurrenzdenken lösen“.

Bislang beteiligen sich sie-ben Unternehmer aus Mün-chen und Umgebung, darun-ter Demgen. Die 38-Jährige führt den Biomarkt im Stem-merhof und eine weitere Fi-liale in Gräfelfing mit insge-

samt 28 Angestellten. Nun braucht sie Verstärkung, weil zwei altgediente Führungs-kräfte demnächst in den Ru-hestand gehen. Um die Über-gabe zu vereinfachen, hat sie mit ihrem Team ein Leitbild für das Geschäft entwickelt. Dazu gehört neben ökologi-scher Nachhaltigkeit auch ein neues Selbstverständnis als Bio-Händler: „Keiner will mehr das Müsli-Image ein-kaufen. Heute gehören Do-sen-Ravioli und Pommes ein-fach dazu.“ Nicht nur die strategische Ausrichtung, sondern auch Methoden zur Berechnung des Unterneh-menswerts und persönliche Altersvorsorge zählen zu den Projektthemen.

Finanziert wird „Fit für die Übergabe“ vorwiegend durch Mittel aus EU-Fördertöpfen, die Teilnehmer entrichten le-diglich einen geringen Eigen-beitrag. Die Laufzeit beträgt sechs Monate; im kommenden Herbst nimmt die nächste Lerngruppe ihre Arbeit auf.

■ **Interessenten** können sich bei Peter Rudolf, Telefon 089/88 65 51, oder unter www.gab-muenchen.de in-formieren.