

Gründerservice

Home > Die große Chance

Die große Chance

Vorzeige-Übergabe mit Bauchgefühlen

Vom Kundenbetreuer zum Chef: Fritz Greinecker ist als neuer Eigentümer seiner alten Firma höchst erfolgreich

Chancen wie diese gibt es wohl nur selten im (Berufs-)Leben: Eine Firma, die gut läuft und in einer zukunftssicheren Wachstumsbranche positioniert ist. Eine Firma, die man nach vielen Jahren als Angestellter so gut kennt wie seine Westentasche. Und ein Unternehmer, der sich neu orientieren und daher seine Firma verkaufen will: Was nach einem Wirtschafts-Wunschtraum klingt, ist 2010 für den jungen Oberösterreicher Fritz Greinecker tatsächlich Wirklichkeit geworden. Und das auf eine Art und Weise, die bei seinem Berufseinstieg in keinster Weise absehbar gewesen war:

Nach der erfolgreich bestandenen HAK-Matura in Traun und dem Präsenzdienst hatte Greinecker sein Job-Debüt beim auf Gebäudesicherheit spezialisierten Unternehmen S.O.T. in Hofkirchen an der Trattnach gegeben. Als einfacher Kunden- und Projektbetreuer.



Der Hintergrund: Die 1991 gegründete Firma vertreibt (und entwickelt teilweise selbst) Sensorschleusen, Drehkreuze, Personenvereinzlungs-Schleusen, kombinierte Einbruch-, Brand- und beschusshemmende Türen und Fenster, einbruchshemmende oder sogar schusssichere Trennwände und ähnliche Systeme, die für mehr Sicherheit vor allem in Gebäude-Eingangsbereichen sorgen. Schon bald steigt der ehrgeizige Verkäufer Fritz Greinecker zum Verkaufsleiter seines Brötchengebers auf. Doch auch das ist eigentlich erst der Anfang einer außergewöhnlichen Übergabe-Story.

Ausstieg & Aufstieg

Und das liegt an den Plänen, die Firmengründer Anton Vormair insgeheim wälzt: Denn obwohl S.O.T. – zu dessen Kunden Gerichte, Polizei-Dienststellen, Botschaften und Ministerien ebenso gehören wie große Industrieunternehmen – sehr erfolgreich ist, will der Unternehmer aussteigen und ein neues, ruhiges Leben führen.



Allerdings nicht, ohne für einen fließenden Übergang zu sorgen. Und Vormair hat schon seit Jahren einen potentiellen Nachfolger im Visier: seinen jungen, ehrgeizigen Verkaufsleiter Fritz Greinecker. Der heute 33-jährige erinnert sich: „Der Firmengründer ist Anfang 2010 auf mich zugekommen und hat gesagt, dass er die Firma verkaufen möchte und will, dass ich sie übernehme.“ Nach der ersten Schrecksekunde wird dem Angestellten rasch klar, wie verlockend das Angebot ist.

Ich habe eigentlich gleich gewusst, dass ich das machen will – und dann habe ich zugesagt.

Doch die Zusage ist alles andere als ein Sprung ins Ungewisse: Schon seit mehreren Jahren hatte der Übergeber auf diesen Zeitpunkt hingearbeitet und alles vorbereitet, wie Greinecker lobt: „Er hat das hochprofessionell gemacht.“ In den Monaten vor der Übergabe stellt Firmengründer Vormair seinen angehenden Nachfolger beispielsweise sämtlichen Großkunden persönlich vor. Greinecker: „Er hat sich sehr viel Zeit genommen und viel Energie investiert, um eine lückenlose Übergabe zu ermöglichen.“

Selbstbewusst & erfolgreich

Doch bevor der Stein ins Rollen kommen kann, muss erst noch der Rubel rollen. Oder besser gesagt ein Menge Euros, um den Kauf über Kredite finanzieren zu können. Obwohl es „um eine relativ große Summe“ geht, bleibt Greinecker entspannt, wie er heute sagt. Denn: Die Gesprächsbasis mit der Bank ist von Anfang an gut, und Fritz Greinecker arbeitet penibel die umfangreichen Fragen-Kataloge der Geldgeber ab. Visionen, Planbilanzen – kein Bereich wird ausgespart. Danach geht alles sehr schnell: Die Bank gibt „relativ schnell“ ihr OK, die Übergabe geht reibungslos über die Bühne. Und am 1. Juli 2010 wird aus dem Angestellten Fritz Greinecker der 100-Prozent-Eigentümer und Geschäftsführer eines Unternehmens mit immerhin 14 Mitarbeitern.

Ich bin generell kein Gewinnmaximierer. Ich will einfach, dass es den Mitarbeitern und mir gut geht

Schlaflose Nächte machen ihm die laufenden Kredite nie. Und dabei helfen vor allem drei Faktoren: erstens gesundes Selbstbewusstsein und Zutrauen in die eigenen Fähigkeiten. Schließlich kennt der 33-jährige das Unternehmen von der Pike auf und hat sich in der heißen Phase intensiv und monatelang auf die Übergabe vorbereitet. Dann eine kluge Konstruktion mit vorab aus dem Unternehmen herausgelösten Firmengebäuden, was wiederum den Preis für das Management-Buy-out dämpft. Und schließlich eine überaus positive Geschäftsentwicklung seit der Übergabe. Greinecker: „Es läuft sehr gut. Wir hatten zuletzt das erfolgreichste Jahr der Firmengeschichte.“ Bemerkenswerter Nachsatz: „Ich bin generell kein Gewinnmaximierer. Ich will einfach, dass es den Mitarbeitern und mir gut geht.“

Bauchgefühl & Lockerheit

Womit wir auch schon bei Greineckers Tipps für Firmenübergaben generell wären. Ganz oben auf seiner Liste steht das Hören auf das eigene Bauchgefühl im Vorfeld.

Wenn man irgendwelche Bedenken hat – und sei es nur das kleinste Detail – dann sollte man es lieber lassen.

Neben seinem Vertriebs-Erfolgsrezept („ich habe mir ein Netzwerk aufgebaut“) nennt der Vater eines kleinen Buben, der in seiner Freizeit leidenschaftlich Golf, Tennis und Fußball spielt, drei weitere nützliche Eigenschaften: Authentizität, Lockerheit und Selbstsicherheit.

Der S.O.T.-Chef: „Damit fahre ich eigentlich sehr gut.“ Aber auch eine gute, gelebte Partnerschaft mit der Bank sei wichtig, so Greinecker. Nur ein Punkt ist damals nicht perfekt gelaufen: Im Rahmen des Übergabeprozesses wurden zwei Steuerberater und ein Anwalt engagiert, weitere Erkundigungen schienen nicht nötig zu sein. Umso mehr empfiehlt der Neo-Firmenchef heute das umfassende Serviceangebot des Gründerservice und legt es allen Übernehmern wärmstens ans Herz. Eines aber ist für Fritz Greinecker auch aus heutiger Sicht unvorstellbar: der Wirtschaft einmal so wie S.O.T.-Gründer und Übergeber Anton Vormair völlig den Rücken zu kehren. Denn: „Dazu bin ich wohl zu ehrgeizig.“

S.O.T. Handelsgesellschaft m.b.H.

Geschäftsführer Fritz Greinecker

SOBENKORNER FINE STEINER

A-4716 Hofkirchen/Trattnach, Gewerbepark 3

Tel: 07734/50988-12

Fax: 07734/50988-22

Mobil: 0664/2203274

Mail: info@sot.at

Web: www.sot.at