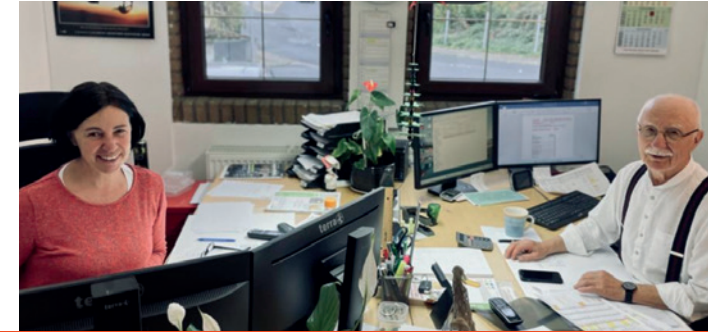




Alle Bilder auf dieser Seite:  
© Kindernest Küche GmbH



Silke Boss und Hans-Jürgen Hildebrandt haben die Kindernest Küche aufgebaut.

Schwiegersohn und Sohn packen mit an.

## DIE FIRMA MIT GUTEM GEFÜHL WEITERGEBEN

Gemeinsam mit seiner Geschäftspartnerin Silke Boss hat Hans-Jürgen Hildebrandt einen erfolgreichen Catering-Service für Kitas, Kindergärten, Grundschulen und Elternvereine aufgebaut. Als die beiden Inhabenden die Nachfolge regeln wollten, wandten sie sich an das RKW Hessen. Dank einer vom Land Hessen geförderten Beratung konnten sie nun den innerfamiliären Verkauf ihrer Firma gut strukturiert auf den Weg bringen.

„Alle Menschen essen gern“ lautet der Titel des Liedes, das die Kindernest Küche aus Ronneburg zu ihrem Motto auserkoren hat. Seit 1999 haben sich die Geschäftsführenden Hans-Jürgen Hildebrandt und Silke Boss der ausgewogenen Ernährung verschrieben: Mit ihrem Team liefern sie täglich frisch zubereitete Mittagessen für Kinder aus. Eine gesund wachsende Firma, die mit viel Engagement betrieben wird. Diese möchten Boss und Hildebrandt gerne an die nächste Generation ihrer beiden Familien weitergeben. „Als wir angefangen haben, uns mit der Nachfolge zu beschäftigen, haben wir gemerkt, dass wir uns gedanklich und rechnerisch im Kreis drehen“, erklärt Hildebrandt. Bei einem ersten Gespräch über die Nachfolgefiananzierung empfahl die Sparkasse Hanau das RKW Hessen, wo Dr. Patrick Keller, Projektleiter Beratung in Kelsterbach, eine Nachfolgeberatung organisierte.

„Nachfolge ist immer ein schwieriges Thema: Es geht um Emotionen, ums Loslassen, aber natürlich auch darum, einen für alle Seiten fairen betriebswirtschaftlichen Übergang zu gewährleisten“, sagt Holger Reuschling, der mit seiner Unternehmensberatung „R2AH anders erfolgreich“ die externe Beratung übernommen hatte. Zunächst ermittelte er mit den

Betreibenden den Wert des Unternehmens und stellte eine Planrechnung auf, wie sich die Kindernest Küche in Zukunft entwickelt. Zudem klärte der Experte darüber auf, welche Arten der Nachfolge überhaupt möglich sind. Somit waren Silke Boss und Hans-Jürgen Hildebrandt gut aufgestellt, um mit ihren Wunschkandidaten für die Nachfolge in den Dialog zu treten: Ihr Schwiegersohn arbeitet bereits als Küchenchef in der Firma, sein Sohn ist kaufmännisch im Betrieb tätig.

Da die Inhabenden noch weitere Kinder haben, wollten sie die Nachfolge aus Fairnessgründen wie einen externen Verkauf regeln. In einem Workshop mit allen Beteiligten begann Reuschling zunächst, die Sach- und die emotionale Ebene zu klären. „Es war sehr gut, dass Herr Reuschling die Zahlen und Fakten präsentiert hat. So war eine viel größere Neutralität gegeben“, resümiert Boss. Auch der weitere Prozess wurde von dem Berater moderiert – von aufkommenden Fragen bis hin zur Abwägung von Chancen und Risiken. Schritt für Schritt konkretisierten sich dann die einzelnen Faktoren: Preisgestaltung und Rechtsform der Nachfolge sowie die Altersvorsorge der scheidenden Geschäftsführung. „Herr Reuschling hat uns sehr gut und aktiv begleitet“, bilanziert Boss, „und er hat uns immer wieder Denkanstöße gegeben.“ ■ zg