

PR-Text: Eine Übernahme unter „Kollegen“

Von der Schreinerei zur Glaserei

Manche Betriebsübernahmen beginnen mit einer langen Suche – diese begann mit einem einfachen Gespräch unter Geschäftspartnern.

Eynatten. – Die Geschwister Philippe und Monique Mauel führen seit fast 30 Jahren gemeinsam den Familienbetrieb Mauel in Eynatten. Als ihr Lieferant, Glasermeister Reinartz aus Eupen, in einem lockeren Gespräch unter Unternehmern irgendwann von seinem Ruhestand sprach, fragten sie sich: Warum nicht sein Geschäft übernehmen? Seit Juni 2024 gehört die Glaserei nun zum Betrieb von Philippe und Monique Mauel.

Aus dem Lieferanten wird eine Übernahme

Um ehrlich zu sein: Die beiden hatten nie nach einer Glaserei gesucht. Seit Jahren bezogen sie jedoch ihr Glas für Türen, Duschwände, Spiegel usw. aus dem Eupener Glasfachbetrieb. Als Herr Reinartz irgendwann vom Ruhestand sprach und andeutete, dass er keinen Nachfolger gefunden hatte, kamen sie ins Gespräch. Auch sie als langjährige und treue Kunden bedauerten dies. „Und dann hat ein Wort irgendwie das andere gegeben“, erinnert sich Monique Mauel an die damaligen Gespräche. Der Gedanke einer Übernahme lag dann doch irgendwie nahe: Schließlich sind Glas und Holz verwandte Werkstoffe, die im Handwerk häufig zusammenkommen. Gleichzeitig gibt es in Ostbelgien nur noch wenige Glasereien. Eine Neugründung stand für Philippe Mauel nie zur Debatte. Stattdessen fragte er sich: „Warum nicht das Know-how der Familie Reinartz bei uns integrieren?“ Sein Vater war zunächst skeptisch, doch der Entschluss der beiden Geschwister stand ziemlich schnell fest: Der Betrieb wird übernommen.



Der Ausstellungsraum von Mauel in Eynatten.



Das Geschwisterpaar Monique & Philippe Mauel.

Vier Monate Übernahme-prozess und kein „Papierberg“

Erstaunlich schnell wurde aus der ersten Idee ein konkreter Plan: Nur vier bis fünf Monate vergingen bis zur Übernahme. Nach Jahren der Zusammenarbeit waren Vertrauen und gegenseitige Wertschätzung bereits gewachsen. Herr Reinartz nannte seinen Preis, die Mauels nahmen Betrieb und Material in Augenschein – und beide Seiten waren sich einig: Die Konditionen waren fair. Übernommen wurden unter anderem Lieferwagen, Werkzeuge und der bestehende Kundenstamm.

Auch die Formalitäten blieben relativ überschaubar, erinnern sich die beiden. Die neue Glasereitätigkeit musste lediglich in der zentralen belgischen Unternehmensdatenbank eingetragen werden; die bestehende Schreinereiqualifikation deckte die neu hinzugekommenen Glasereitätigkeiten bereits ab. „Für uns war das kein großes Risiko“, sagt Monique Mauel. Eine längere Übergangsphase gab es ebenfalls nicht: Herr Reinartz zog sich praktisch von einem Tag auf den anderen aus dem Betrieb zurück. Für Rückfragen blieb er jedoch erreichbar.

Die Hürden im eigenen Haus

Die größte Hürde lag wohl weniger in der Übernahme selbst als vielmehr in den eigenen Reihen. „Wir sind doch Schreiner“, lautete die erste Reaktion in der Belegschaft. Die Inhabersfamilie Mauel musste zunächst Überzeugungsarbeit leisten. Ihre Botschaft: Am Arbeitsalltag ändere sich kaum etwas. Was sie bislang bei Reinartz an Glas eingekauft hatten, würden sie künftig einfach selbst bestellen und verarbeiten. Auch räumlich ließ sich die Erweiterung unkompliziert umsetzen: Eine Ecke der Werkstatt wurde zum Glaslager, und der übernommene Lieferwagen war bereits für den Glastransport ausgerüstet.

Neuland betrat die Firma Mauel auch bei der Zusammenarbeit mit Versicherungsagenturen. Bei Glasbruch vermitteln diese ihre Kunden an Partnerbetriebe, die den Schaden ohne Selbstbeteiligung beheben. Über die Kooperation mit einem Schadensmanager erschlossen sich so Aufträge, die Reinartz bislang nicht bedient hatte – etwa nach einem Hagelunwetter. Gleichzeitig gewannen sie dadurch neue Kunden. Mehr Geduld brauchte es bei der Suche nach den passenden Glaslieferanten: Fünf Hersteller wurden getestet, zwei überzeugten dauerhaft.

Die eigentliche Herausforderung hält bis heute an: die Kommunikation. Zwar wurde die Telefonnummer von Herrn Reinartz auf Mauel umgeleitet, doch viele Kunden googeln weiterhin seinen Namen, stoßen auf die alte Nummer und landen dann bei der Schreinerei. „Die sind im ersten Moment total baff und sagen, sie hätten sich verwählt“, erzählt Monique Mauel. Eine kurze Erklärung genügt dann aber meist.

Auch mehrere Social-Media-Beiträge und Anzeigen in der regionalen Presse reichen bislang nicht aus, um die Erweiterung des Dienstleistungsportfolios flächendeckend bekannt zu machen. Das neue Logo setzt deshalb auf eine klare Botschaft: „Holz, Glas,

Leidenschaft“. Der Name Mauel steht im Mittelpunkt, der Zusatz „Schreinerei“ ist bewusst weggelassen.

Die Erfahrung der Übernahme hat den Geschwistern gezeigt: Mit der Unterschrift unter den Übernahmevertrag ist es nicht getan. Ein über Jahrzehnte etablierter Name verschwindet nicht von heute auf morgen aus den Köpfen der Kundschaft. Es braucht Zeit, bis sich die gewohnte Anlaufstelle und der neue Betrieb in der Wahrnehmung der Kunden miteinander verbinden.



Ein Teil des Teams des Eynatter Familienbetriebs bei einer Besprechung.

Stolz und ein Blick nach vorn

Rückblickend war die Entscheidung auf jeden Fall richtig. „Wenn man es anpackt und Lust dazu hat, kann man Erfolge erzielen“, zieht Monique Mauel Bilanz. Künftig wollen die Geschwister ihren Betrieb noch breiter aufstellen, denn Kunden suchen Allrounder, die vieles aus einer Hand anbieten können.

Wichtig ist den beiden, dass das Team mitzieht: Logo und Übernahme wurden gemeinsam mit den Mitarbeitern besprochen. „Wenn unsere Leute das nicht mit uns getragen hätten, hätten wir das auch nicht gemacht“, berichtet Monique Mauel. Wer über eine Übernahme nachdenkt, sollte offen sein und mit Leuten sprechen, die es gemacht haben. Auch ein ehrlicher Blick auf Papierkram und Verwaltung gehöre dazu, denn genau davor haben viele Angst.

Was bedeutet es, die Geschichte eines Unternehmens weiterzuschreiben? Für beide ist die Antwort klar: Stolz. Weniger auf die Tradition selbst als auf die Möglichkeit, etwas Bestehendes zu übernehmen, weiterzuführen und daraus Neues zu entwickeln. Oder, wie Philippe Mauel es formuliert: „Ein Unternehmen zu übernehmen, weiterzuführen und uns dadurch zu verbessern.“

Fragen? Interesse?

Egal, ob Sie einen Betrieb übergeben oder ein bestehendes Unternehmen übernehmen möchten:

Das Team der WFG Ostbelgien ist Ihr kompetenter und vertraulicher Ansprechpartner. Informieren Sie sich unverbindlich:

<https://www.wfg.be/themen/unternehmensuebernahme/>

ÜBERNAHME

STATT

NEUGRÜNDUNG

ist auch eine Option.

JETZT INFORMIEREN!

wfg.be/unternehmensuebernahme

WFG OSTBELGIEN

WIRTSCHAFTS- UND REGIONALFÖRDERUNG

WE Wallonie Entreprendre