



08.06.2022

KRISENSTIMMUNG VERUNSICHERT UNTERNEHMER

Fragt man die Unternehmensberater der Branche in diesen Tagen nach der Stimmung unter Inhabern von K&L-Werkstätten, kommt eine Antwort immer recht schnell: „Die Lage in den Unternehmen war schon mal deutlich besser.“ Nach mehr als zwei Jahren Corona-Pandemie, Folgekrisen und anhaltenden drastischen Preissteigerungen wächst die Verunsicherung bei vielen Unternehmern – und damit auch der Beratungsbedarf. Deshalb sind Unternehmensberater ein guter Seismograf für die Stimmungslage im gesamten Markt.

BETRIEBE STEHEN VOR ENORMEN INVESTITIONEN UND HERAUSFORDERUNGEN

„Auf der einen Seite kommen die Umsätze in den Betrieben nur langsam zurück und in die Spur. Kostensteigerungen fressen in vielen Unternehmen die ohnehin schmale Rendite auf“, erklärt Unternehmensberater Herbert Prigge, Geschäftsführer der bpr Mittelstandsberatung GmbH. „Auf der anderen Seite stehen die meisten Unternehmen aber vor enormen Investitionen.“ Neue Arbeitsplätze für die Instandsetzung von E-Autos und die Entwicklung der Fahrzeugtechnik erfordern oft eine Betriebserweiterung. Unternehmer stehen hier zusätzlich vor neuen Hürden: Die Baukosten sind explodiert und die Fertigstellung zieht sich hin. „Damit verlängern sich die Amortisationszeiten der Investition deutlich“, hebt der Unternehmensberater hervor. Das lässt die Zweifel bei Unternehmern größer und die Investitionsbereitschaft kleiner werden. Die wachsenden Anforderungen kosten aber nicht nur Geld, sondern auch Zeit. Für mehr Weiterbildung der Mitarbeiter und für die Unternehmensführung. Hinzu kommt noch, dass die Personaldecke immer dünner wird. Und eine weitere Entwicklung beschreibt Herbert Prigge: „In der Corona-Krise haben gerade Partnerwerkstätten gesehen, wie abhängig sie von der Schadensteuerung geworden sind – diese Betriebe suchen nun nach neuen Geschäftsfeldern.“

„IMMER MEHR UNTERNEHMER WOLLEN FRÜHER AUSSTEIGEN“

Die bpr Mittelstandsberatung aus Dortmund begleitet Inhaber auch bei der Organisation ihrer Unternehmensnachfolge. „Wir stellen seit einiger Zeit fest, dass sich Unternehmer immer öfter schon ab Ende 50 mit der Nachfolgeregelung oder dem Verkauf des Betriebes beschäftigen“, berichtet Herbert Prigge im Gespräch mit schaden.news. Die Gründe dafür liegen auf der Hand: „Wer in diesem Alter noch kräftig in seinen Betrieb investieren muss, der überlegt schon sehr genau, wie groß die Bereitschaft ist, das unternehmerische Risiko noch über weite Strecken zu tragen.“

KLEINUNTERNEHMEN SCHLIESSEN, GROSSE BETRIEBE PROFITIEREN?

Alles passiert gleichzeitig, aber nicht überall in Deutschland mit gleichem Tempo. Denn die Marktentwicklungen sind regional sehr unterschiedlich, heißt es aus Dortmund. Aus strukturschwachen Regionen ist derweil zu hören, dass einige Inhaber kleinerer Unternehmen wohl vermehrt zum Ende des Jahres schließen, weil der Kostendruck zu sehr steigt. Diese Entwicklung bestätigt ein anderer Gesprächspartner gegenüber schaden.news: „Viele Kleinunternehmer wollen den Fachkräftemangel auf dem Arbeitsmarkt jetzt nutzen, um sich selbst als Fahrzeuglackierer- oder Karosseriebaumeister anstellen zu lassen. Sie sind nicht mehr bereit weiter unter Druck zu stehen.“

Doch es gibt auch hochprofitable Unternehmen, betont Herbert Prigge. „Es kommt jedoch sehr darauf an, in welcher Region der Unternehmenssitz liegt und wie sich die Kundenstruktur zusammensetzt“, unterstreicht Herbert Prigge. Immer öfter spielt hier aber wohl die Unternehmensgröße eine Rolle. Beispiel Fachkräftemangel: „Wir beraten Unternehmen, die haben es geschafft ihre Werkstatt als eine eigenständige starke Arbeitgebermarke zu etablieren. Diese Betriebe haben kaum Probleme Mitarbeiterinnen oder Mitarbeiter zu finden.“ Oftmals allerdings in Regionen, in denen keine Automobilhersteller oder Zulieferer ansässig sind.

Christian Simmert