



Montage: friebelw

CHANCEN FÜR WACHSTUM

Aus Mitbewerbern werden Partner

Unternehmensnachfolge kann auch heißen, dass ein Unternehmen einen einstigen Mitbewerber für sein weiteres Wachstum übernimmt. Zwei Druckereien in Bautzen und Görlitz haben bewiesen, dass dieser Weg erfolgreich sein kann.

Das über Jahrzehnte durch dick und dünn gelenkte eigene Unternehmen zur Weiterführung an ein Familienmitglied zu übergeben, um dann den verdienten Ruhestand zu genießen, hätte sich für Reinhold Meier gut angefühlt. »Aber leider ist daraus nichts geworden«, sagt der 63-Jährige, der seine Druckerei Maxroi in Görlitz nun an einen langjährigen Mitbewerber, das Lausitzer Druckhaus in Bautzen, verkauft hat. War

das nun eine Notlösung? »Nein«, sagt Meier und erklärt: »Vielmehr eine sehr kluge Entscheidung vor allem aus wirtschaftlicher Sicht, denn sie sichert dem Unternehmen langfristig Bestand und bietet Wachstumspotenzial.«

Die Druckbranche ist kein Wirtschaftsfeld mit Wohlfühlaroma. Es herrscht ein harter Preiskampf, auch angefeuert von den vielen Online-Druckereien. Genau vor diesem Hintergrund

sieht Meier das Zusammenwirken von Maxroi mit dem nun neuen Mehrheitsgesellschafter als den richtigen Weg für die Sicherung der rund 25 Arbeitsplätze in Görlitz. Maxroi bleibt in Görlitz als eigenständige Druckerei weiter präsent. Für den Kunden nicht sichtbar sind die im Rahmen der Fusion durchgeführten Umstrukturierungen. »Wir bauen unsere Kompetenzen im Digitaldruck in Görlitz weiter aus und haben uns vom Offset-



Foto: Lausitzer Druckhaus



Foto: Matthes/IHK Dresden

druck verabschiedet. In diesem Bereich ist das Lausitzer Druckhaus hervorragend aufgestellt«, umreißt Reinhold Meier die zukünftige Ausrichtung beider Firmen.

Dass sich die zwei Unternehmen so gut ergänzen und regional sehr nahe stehen, gab dem neuen Eigentümer, Robert Czyzowski, der in Bautzen das Lausitzer Druckhaus und die Digitaldruckerei Schleppers leitet, den entscheidenden Impuls, das Görlitzer Unternehmen Maxroi zu kaufen. Aber wie kommt ein solcher Prozess in Gang? »Recht unspektakulär. Herr Meier hat mich einfach gefragt, ob ich mir vorstellen könnte, Maxroi zu übernehmen«, sagt der 28-jährige Bautzener. »Ich war überrascht. Das Angebot war ein Vertrauensbeweis an mich«, erinnert sich der Jungunternehmer. Nach kurzer Bedenkzeit folgten erste Gespräche und zügig schnelle Zielsetzungen. Beide Firmen profitieren von der Fusion. »Wir haben damit unseren Kundenkreis und das Einzugsgebiet verdoppeln können und sind nun auch in der Lage, ein viel breiteres Portfolio anbieten zu können«, erläutert Robert Czyzowski die Vorteile. Mit dem

Bild oben: Robert Czyzowski, Inhaber und Geschäftsführer des Lausitzer Druckhauses in Bautzen und neuer Mehrheitsgesellschafter von Maxroi, hat klare Vorstellungen für die Zukunftsausrichtung beider Häuser.

Bild unten: Reinhold Meier fand keinen Firmennachfolger in der Familie, verkaufte die Görlitzer Druckerei Maxroi an einen langjährigen Mitbewerber und sicherte damit den Fortbestand des Unternehmens.

Zusammenschluss seien beide Firmen viel robuster am Markt platziert. Darüber hinaus ergäben sich positive Effekte, die eben erst ab einer bestimmten Firmen-größe nutzbar sind.

Eine große Herausforderung im täglichen Betrieb sei es nun, vor allem innerbetrieblich das Verständnis für ein gemeinsames Wirtschaften herzustellen. »Beide Druckereien waren viele Jahre im Wettbewerb, auch wenn es regelmäßige Kooperationen gab. Nun müssen sich die Mitarbeiter beider Häuser als Team verstehen«, sagt Reinhold Meier. Diesen Prozess des Zusammenwachsens wird der Görlitzer Unternehmer als Geschäftsführer bei Maxroi noch in den nächsten

zwei bis drei Jahren aktiv voranbringen.

Diese besondere »Nachfolgeregelung« ist eine Erfolgsgeschichte. Beide Unternehmer können nicht nur gut miteinander reden, sondern sprechen auch unternehmerisch die gleiche Sprache. Für Maxroi in Görlitz haben sie gleiche Ziele. »Die Chemie zwischen zwei Menschen muss stimmen«, bringt es Meier auf den Punkt. Sonst werde ein solches Vorhaben nicht erfolgreich. Natürlich hatten beide Unternehmer auch externe Berater insbesondere aus der Druckereibranche zur Seite, die bei der Gestaltung der Verträge und der unternehmerischen Zielsetzung Wege geebnet haben.

(Autor: Michael Matthes) ●