

# STEIBA Härtetechnik GmbH: Die Chance aus der Börse

*Es ist erst gute zwei Jahre her, dass Martin Lerchenmüller zum ersten Mal von der Firma STEIBA in Hiltenfingen gehört hat. Damals war Lerchenmüller noch Leiter des Firmenkundengeschäftes bei der Volksbank Raiffeisenbank Dachau. Heute ist er Eigentümer des Härtetechnikbetriebes im Landkreis Augsburg. Der erste Kontakt zu seiner heutigen Firma kam über die Change/Chance-Börse zustande.*

„Von meinem Naturell her bin ich Unternehmer,“ sagt Martin Lerchenmüller. Dennoch hat der gebürtige Oberschwabe nach seinem BWL-Studium erst einmal eine Bank-Karriere angepeilt. Bei der Deutschen Bank arbeitete er auf dem Gebiet der Baufinanzierung, wech-

selte aber bald ins Firmenkundengeschäft und wurde „nebenbei“ auch als einer der besten Verkäufer von Lebensversicherungen der Bank ausgezeichnet. „Verkaufen macht eben Spaß,“ fügt Lerchenmüller hinzu.

## Neue Herausforderung gesucht

Nach einer weiteren Station bei der Deutschen Bank in München wechselte der Familienvater zur Volksbank Raiffeisenbank Dachau und baute dort die Abteilung Firmenkunden auf. Nach sieben Jahren hatte die Abteilung 17 Mitarbeiter – und Lerchenmüller suchte eine neue Herausforderung. Natürlich hatte er im Laufe der Zeit herausgefunden, welche Branchen rentabel arbeiten und welche nicht. „Bei meinen damaligen Kunden konnte ich sehen, dass Produktionsfirmen in der Metallbranche durchaus erfolgreich sind,“ erzählt der 41-Jährige. Das Bankengeschäft hingegen hielt Lerchenmüllers innerem Rating immer weniger stand.

In einem halbjährigen Denkprozess erarbeitete sich der Banker die Suchkriterien, mit denen er in der Change-/Chance-Unternehmensbörse nach einer Firma suchte, die er übernehmen wollte. Change/Chance ist eine Gemeinschaftsinitiative des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK), der IHKs, des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks sowie der KfW-Mittelstandsbank und der Sparkassenorganisation – und von daher auch in der Bankenwelt bekannt. Der Betrieb, den Lerchenmüller suchte, sollte also in der Metallbranche tätig sein, eine Größe haben, bei der bereits ein Meister oder Betriebsleiter die Produktion managt, im bayerisch-schwäbischen Umland liegen, sodass Lerchenmüller die Prüfung und Einarbeitung auch nebenberuflich ausüben konnte – und er sollte ein solides wirtschaftliches Fundament haben.

„Schon nach kürzester Zeit erhielt ich ein Angebot von Ursula Barkowski, der Inhaberin der STEIBA Härtetechnik,“ erinnert sich Lerchenmüller. Am 17.1.03 besuchte er die Hiltenfinger Firma zum ersten Mal und stellte fest, dass seine Kriterien für eine Unterneh-

## IHK unterstützt beim Unternehmensverkauf/-kauf

### 1. Change/Börse

Die Internetbörse **Change** ist eine Gemeinschaftsinitiative von KfW, ZDH, der Sparkassenorganisation und dem DIHK.

Die Internetbörse wendet sich an

- Unternehmer, die einen geeigneten Nachfolger für ihr Unternehmen suchen
- Existenzgründer bzw. Investoren, die ein Unternehmen zur Übernahme suchen. Die Angebote von **Change** finden sich im Internet unter [www.change-online.de](http://www.change-online.de)

In der **Change**-Unternehmerbörse kann durch Eingrenzung von Standort und Branche eine sehr zielgenaue Recherche erfolgen. Wird ein passendes Inserat gefunden, sind weitergehende Informationen über die IHK Schwaben zu erhalten. Die Inserateingabe sowie die Weiterleitung von Informationen erfolgen kostenlos über die IHK.

Im Jahr 2004 wurden in Bayern 818 Inserate geschaltet, in Deutschland 10.000. Daraus resultierten 1.465 erfolgreiche Übernahmen. Derzeit laufen 346 Verhandlungen.



Ansprechpartner:

Jörg Reise, IHK Schwaben, Tel.: 0821 3162-301, E-Mail: [joerg.reise@schwaben.ihk.de](mailto:joerg.reise@schwaben.ihk.de)

### 2. Persönliche Kontaktvermittlung der IHK Schwaben seit 2004

Um die Unternehmensnachfolge im Bezirk Schwaben zu optimieren, bietet die IHK seit April 2004 die vertrauliche, persönliche Kontaktvermittlung für Übergeber und Übernehmer von Firmen an. Unternehmen, die keinen Nachfolger aus der Familie haben, sollen damit gesichert werden. Unternehmer bzw. Käufer hinterlassen nach einem ersten Beratungsgespräch bei der IHK ein Profil. Die IHK prüft im Rahmen ihres Netzwerkes, ob es einen geeigneten Käufer oder für Suchende einen Verkäufer gibt. Ein Anspruch auf Vermittlung besteht nicht. Ansprechpartner: Oliver Heckemann, IHK Schwaben, Tel.: 0821 2132-203, E-Mail: [oliver.heckemann@schwaben.ihk.de](mailto:oliver.heckemann@schwaben.ihk.de).

Weiter mit der Rubrik  
Firmen & Region auf Seite ??

# bitte kürzen

mensnachfolge zwar erfüllt wurden, jedoch auch ein erheblicher Restrukturierungs- und Investitionsbedarf herrschte. Die Unternehmerin setzte auf das Nachfolgegesuch in der Change/Chance-Börse große Hoffnungen, da etliche Versuche, die Firma an Betriebsleiter oder andere Interessenten zu übergeben, bereits gescheitert waren, als Lerchenmüller auf den Plan trat. Doch der hatte offensichtlich Gefallen an der STEIBA gefunden: Über ein halbes Jahr reiste er jeden Freitag aus Dachau an, um sich einen Überblick zu verschaffen und dann alles auf den Kopf zu stellen. Er lernte die Betriebsabläufe der Metallhärterei kennen und hinterfragte alles.

Den Respekt seiner inzwischen 18 Mitarbeiter erarbeitete sich Lerchenmüller im Wortsinne, als er für einen dringenden Auftrag eine Nacht in der Produktion durchmachte. „Heute stelle ich auch fest, dass ich rund 90 % meiner Arbeitszeit in der Härterei verbringe. Die kaufmännischen Aufgaben werden in der Früh und am Wochenende erledigt.“

## Anerkennung durch Gründerpreis

Dennoch hat Lerchenmüller seinen Entschluss nie bereut, wie er selbst sagt. Zumal nicht nur seine Familie mit ihm an einem Strang zieht, sondern seiner Firmenübernahme auch öffentliche Anerkennung in Form des Start-up-Preises zuteil wurde. Vorgeschlagen wurde Lerchenmüller hierfür von der Kreissparkasse Augsburg, deren Vorstandsvorsitzender Alfons Maierthaler sogar persönlich nach Hiltenfingen kam, um die Pläne des ehemaligen Kollegen zu studieren. „Diese einmalige Chance, für mein Unternehmen zu werben, habe ich natürlich genutzt“, erinnert sich der STEIBA-Geschäftsführer.

Inzwischen hat Lerchenmüller nicht

nur die 5.000 Euro Preisgeld in seine Firma investiert, sondern auch sein Herzblut. Seine ersten, vorsichtigen Umsatzprognosen hat er längst bei weitem übertroffen. Besonders froh ist er allerdings, dass die Unternehmensübernahme wie aus dem Lehrbuch funktioniert hat und er auch heute noch zur ehemaligen Firmenchefin ein gutes Verhältnis hat. „Die Übernahme eines alt eingesessenen Unternehmens kann ich jedem nur empfehlen,“ rät Lerchenmüller. Sie erleichtere den Einstieg in die Geschäftswelt ungemein, spare eine Menge Kosten und lasse sich dennoch hervorragend mit dem frischen Wind kombinieren, den ein neuer Eigentümer in die Firma einbringt.

Doris Karl | Redaktion BSW |  
IHK Schwaben | Augsburg