

Beispielhafter Generationswechsel

Den Wunsch, dass die nachfolgende Generation einmal das elterliche Geschäft übernehmen möge, hegen viele Einzelhändler. Doch nicht immer klappt dieses Vorhaben. Es müssen viele Komponenten zusammen kommen, damit die Staffelübergabe reibungslos und erfolgreich über die Bühne geht. Die Nachfolgeregelung bei den Heintzens ist vorbildlich zu nennen.

Tim und Kay Heintzen haben schon als Schüler im Geschäft mitgeholfen, Wurfzettel verteilt und Auslieferungen gefahren. Kay begann nach der Schule eine Ausbildung im Bettenhandel. „Dort habe ich meine Begeisterung für den Verkauf entdeckt“, so Heintzen. Er absolvierte darauf hin ein Studium in Nagold zum Heim- und Haustextil-Fachwirt. 1992 trat er dann in das Geschäft seines Vaters ein. Bruder Tim ging es ähnlich: Ausbildung zum Einzelhandels-Kaufmann in Lübeck, danach Studium der Textilbetriebswirtschaft in Nagold. „Ich habe gleich die Vielseitigkeit des Berufs mit Verkauf, Einkauf, Personal und Finanzen erkannt“, so Tim Heintzen. Er folgte seinem Bruder zwei Jahre später ins Unternehmen.

Der Wunsch des Vaters, dass die beiden einmal das Unternehmen übernehmen mögen, sei spürbar gewesen. „Aber er hat es uns gegenüber nicht ausgesprochen oder uns gar unter Druck gesetzt“, sind sich die beiden einig. „Druck hätte aber auch nie funktioniert“, erklärt Uwe Heintzen. Er hat das rechtzeitig erkannt und sich zurückgenommen, was ihm sicherlich nicht immer leicht gefallen ist.

„Für uns das Wichtigste war, dass wir selbständig arbeiten konnten“, schildert Kay Heintzen. Und sein Bruder bestätigt, dass ihr Vater ihnen



Tim Heintzen, Uwe Heintzen, Kay Heintzen.

von Anfang an Freiräume gelassen hat, damit sie sich weiter entwickeln konnten. Diskussionen wurden auf Augenhöhe geführt, niemand musste sich unterlegen fühlen.

Und der Vater sah, dass seine Jungs das Zeug zu erfolgreichen Kaufleuten haben. Der erste konkrete Schritt zur Nachfolgeregelung war die Beteiligung der Brüder am Unternehmen vor zehn Jahren. Spätestens da war klar, worauf das Ganze hinauslaufen würde. Und doch kam der Augenblick der Entscheidung dann etwa überraschend. Bei der Jubiläumsfeier zum 25-jährigen Bestehen des Unternehmens verkündete Vater Uwe seinen Söhnen, dass sie ab dem nächsten Jahr die unternehmerische Verantwortung allein tragen sollten.

So wie in den Jahren zuvor harmonisieren Kay und Tim Heintzen bestens miteinander, auch zu sehen auf den Bettenring-Veranstaltungen. Sie haben sich die Aufgaben im wahrsten Sinne brüderlich geteilt: Kay betreut Oldenburg, Tim den Standort Bremen. Die übergeordneten Dinge entscheidet man gemeinsam. „Toleranz und Vertrauen sind für ein harmonisches Miteinander vonnöten“, schildert Kay Heintzen und Bruder Tim bestätigt: „Das Grundvertrauen zueinander ist einfach da. Ganz wichtig ist aber auch, dass unsere Frauen Verständnis für die Arbeitszeiten haben, die nun einmal im Einzelhandel herrschen.“ Dass die Heintzen-Brüder alleinverantwortlich das Unternehmen weiterhin erfolgreich leiten, bescheinigt ihnen Bettenring-Geschäftsführer Dr. Martin Süß: „Das Ergebnis eines jeden Generationswechsels misst sich am ersten kompletten Bilanzjahr der neuen Geschäftsführung. Und 2008 war ein rundherum guter Abschluss.“

Heintzen in Kürze

Bettenhaus Uwe Heintzen GmbH
Hauptstraße 109
26131 Oldenburg
Tel.: 0441 950870
Fax: 0441 508729
info@bettenhaus-heintzen.de
bettenhaus-heintzen.de

Weitere Standorte:

Am Wall 165 - 167
28195 Bremen
Familia-center
26129 Oldenburg

Gegründet: 1981

Geschäftsführer: Kay Heintzen,
Tim Heintzen

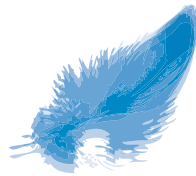
Verkaufsfläche:

- Oldenburg: 650 Quadratmeter plus Wasserbetten 250 Quadratmeter
- Familia: 300 Quadratmeter
- Bremen: 500 Quadratmeter

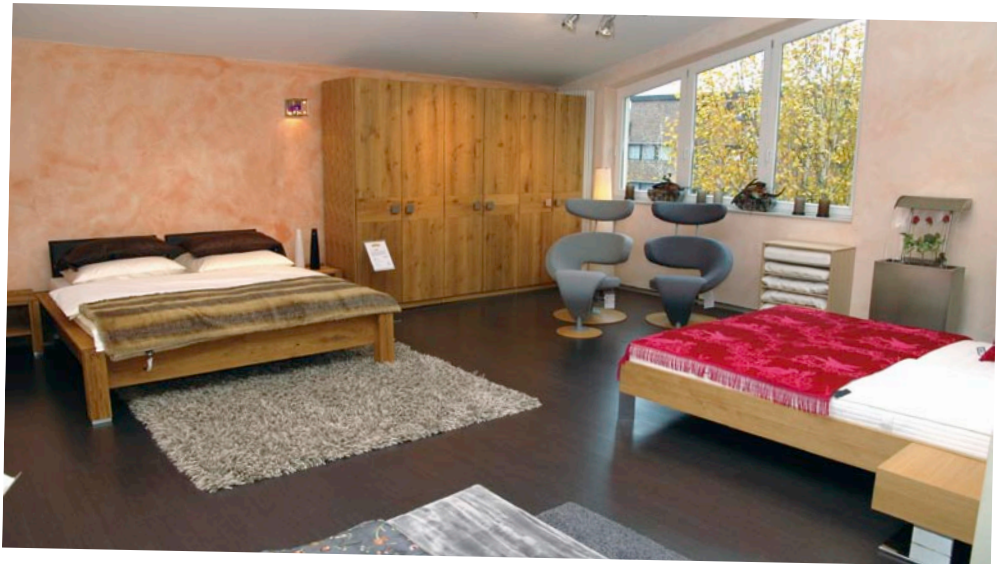
Mitarbeiterzahl: 30

Verband: Bettenring





Bettenfachhändler des Jahres



Bettenhaus Heintzen, Oldenburg/Bremen

Beispielhafter Generationenwechsel

Prämiert von Haustex,
Europas große Fachzeitschrift für Haustextilien,
Bettwaren, Matratzen und Schlafsysteme

Januar 2009
SN-FACHPRESSE HAMBURG

Michael Steinert
Herausgeber Haustex

Haustex