

DAS PROBLEM, EXTERNE NACHFOLGERINNEN ZU FINDEN

FÜR ALLES OFFEN SEIN

Nach einer Lösung sucht Herwig Danzer, Geschäftsführer von **Die Möbelmacher**, seit Jahren. Die Zeit hat ihn Flexibilität gelehrt – selbst wenn er seine Ursprungsidee aufgeben muss.



Die Möbelmacher Ute und Herwig Danzer in ihrer Schreinerei.

MK Warum ist das Thema Nachfolge schon seit 2013 auf Ihrer Agenda?

Mein damaliger Kompagnon und ich wussten beide, dass unsere Töchter den Betrieb nicht übernehmen würden. Nachdem ich dann 2016 alleiniger Geschäftsführer geworden war, hatte ich dauerhaft eine Anzeige bei Nexxt-Change.org eingestellt und angekündigt, dass ich im Laufe der nächsten zehn Jahre verkaufen möchte.

Wie war das Feedback?

Insgesamt waren es sicher 70 Gespräche, die ich im Laufe der Jahre geführt habe. Ich habe die ganze Bandbreite an Interessenten kennengelernt. Ganz normale Menschen, die Lust hatten, einen etablierten Betrieb zu übernehmen, aber die Branche nicht kannten. Und andere, die bloß investieren wollten, um damit viel Geld zu verdienen. Ich wollte aber unbedingt jemanden finden, der die Arbeit macht, der wir hier mit Leidenschaft nachgehen: Möbel und Küchen aus Massivholz fertigen – egal ob in Serie oder als Einzelanfertigung.

Anscheinend war niemand dabei. Haben Sie Ihren Ansatz geändert?

Mittlerweile bin ich 63 Jahre alt und die GmbH ist schuldenfrei. Deshalb wäre es jetzt auch möglich, SchreinerInnen das Einmieten zu ermöglichen. Dazu ein auftragsbezogener Einkauf in unserem eigenen Lager, in dem momentan rund 300 Kubikmeter Hartholz lagern. Im Idealfall finden wir sogar jemanden, der einen Teil der Mitarbeitenden übernimmt.

Ist die Nachfolgethematik auch in anderen Branchen ein Problem?

Ja. Und das liegt nicht zuletzt daran, dass wir für die jüngeren Generationen keine Vorbilder sind. Ich arbeite eigentlich seit 38 Jahren rund um die Uhr. So wollen die jungen Leute nicht arbeiten. Dabei hat es mich immer gereizt, meine Idee von guten Möbeln aktiv zu kommunizieren, etwa über unseren Newsletter, aktuell die Nummer 234. Man findet unsere Küchen

in ganz Deutschland und auch in Florida oder Portugal. Es kann funktionieren, aber es braucht eben Engagement.

Gibt es einen Plan B?

Ich bin offen für alles. Wenn jemand hier günstigere Möbel produzieren will, dann kann er es gern tun. Bei den Möbelmachern hat das edle Segment zwar funktioniert, wir wurden sogar mit dem Deutschen Nachhaltigkeitspreis 2025 ausgezeichnet, aber wir wissen nicht, wie es sich in den nächsten Jahren weiterentwickelt. Unsere Hoffnung wäre, dass unsere KundInnen auch weiterhin bedient werden.

Auf Ihrer Website steht etwas von einem Ponyhof. Warum?

Das ist eine scherzhafte Metapher meinerseits. Damit will ich signalisieren, dass man unsere Schreinerei auch in etwas ganz anderes umwandeln kann. Die Halle ist ja nicht umsonst als schönste Werkstatt Deutschlands ausgezeichnet worden. Wir selbst veranstalten dort regelmäßig Events. Wenn also jemand kommt und sagt: Die Schreinerei ist mir egal, ich will nur das Gelände erwerben, dann müssen wir halt Holzlager und Maschinen verkaufen.

Schmerzt dieser Gedanke?

Die größte Belastung ist die Ungewissheit, vor allem für die Mitarbeitenden. Auch der Austausch mit den KundInnen würde mir sicher fehlen. Aber wenn unsere Schreinerei bald Heimstätte für ein anderes Projekt ist, dann ist es so. Aktuell sind eine inklusive Werkstatt oder auch ein Gemeinschaftshaus für eine Tinyhouse-Siedlung in der Diskussion. ALEXANDRA MASCHOWSKI

www.die-moebelmacher.de



Schon seit 1998 werden regelmäßig Events wie Konzerte, Lesungen und Kochworkshops in der Werkstatt in Unterkrumbach veranstaltet.