

GRÜNDERZEIT > ERFOLG > BEST PRACTICE

von: Susanne Widrat

25.01.2008

"Kein Kapital? Finger weg"

Fünf Fragen an Hans-Jürgen Müller, Gründer der Software-Schmiede RHV GmbH. Der Duisburger gründete sein Unternehmen RHV gemeinsam mit seiner Schwester Helga Bach als Management-Buy-Out (MBO). Darunter verstehen Fachleute die Übernahme einer Firma oder einer Konzernabteilung durch das eigene Management.



1. Welche Motivation hat Sie zu einer Ausgründung bewegt?

In unserem alten Konzern DAT waren meine Schwester und ich für das nationale und internationale Geschäft mit Standardsoftware verantwortlich. Es zeichnete sich aber ab, dass dieser Bereich bei der DAT möglicherweise zur Disposition stand - also geschlossen oder verkauft werden sollte. Wir haben deshalb die verschiedenen Szenarien für unsere berufliche Zukunft überprüft und sind zu dem Schluss gekommen, dass wir unsere bisher so erfolgreiche Tätigkeit künftig in eigener Verantwortung weiterführen wollten.

2. Welche Erfahrungen aus Ihrer Tätigkeit im Konzern waren für die anschließende Selbständigkeit nützlich?

Da die DAT weltweit Geschäfte machte, konnten wir wertvolle Erfahrungen über globale Märkte und Unternehmenskulturen im In- und Ausland sammeln. Außerdem lernt man alles über die notwendigen Steuerungswerkzeuge für ein Unternehmen - auch, wenn diese in einer kleinen Firma einen anderen Stellenwert einnehmen.

3. Und welche Kenntnisse haben Ihnen gefehlt?

Eine Erfahrung hat mich besonders geprägt: Die Manager in einem Konzern haben oftmals kein Gefühl für die wahre Bedeutung von Businessplänen und die Kostenrechnung. Wenn Ziele nicht erreicht werden, hat das in großen Unternehmen nur selten existenzielle Konsequenzen. Ihnen fehlt manchmal die Erfahrung, dass die Zahlen auf dem Papier auch eine massive Wirkung auf Menschen hat, die für und mit dem Betrieb arbeiten.

4. Würden Sie den Schritt des MBO noch einmal wagen?

Unter diesen Umständen jederzeit. Wir haben mit den Produkten und der Mannschaft ja auch die Kunden mitgenommen. Somit war die Gründung nicht so schwer wie ein Start-up.

5. Auf welche Faktoren kommt es an, damit ein MBO gelingt?

Zunächst einmal kommt es auf die richtige Mannschaft, ein gutes Produkt und den passenden Standort an. Wichtig ist auch, dass Gründer für mindestens drei Jahre ihre Unternehmensziele richtig einschätzen können, um den Kapitalbedarf zu ermitteln. Die Planungen sind die entscheidende Grundlage für die Verhandlungen beim MBO. Bekommt man das Kapital nicht zusammen, gibt es nur eins: Finger weg!

Heute besteht das Unternehmen der Duisburger Geschwister aus zwei Firmen: Der Software-Entwicklungsgesellschaft OEMWARE® und der Vertriebsgesellschaft RHV GmbH. Derzeit betreuen Müller und Bach mehr als 2.000 Firmen, die Software aus ihrem Hause verwenden, darunter Kunden wie das Deutsche Rote Kreuz oder die Verbraucher-Zentrale Sachsen-Anhalt.

www.thvsoftware.com

AKTUELLES HEFT



Inhaltsverzeichnis

www.impulse.de

FRANCHISE-DATENBANK



Franchise-Ideen

Rund 43.000 Franchise-Nehmer nutzen die Vorteile des Franchising. Und erzielen einen Umsatz von knapp 30 Milliarden Euro pro Jahr. Der Einstieg als Partner lohnt. Die besten Franchise-Ideen. [Mehr](#)

FRANCHISE-SYSTEM DES MONATS

GRÜNDER-VIDEOS



Faszination Selbständigkeit

In jeder gründerzeit-Ausgabe stellt impulse kreative Geschäftsideen vor, die ihre Feuerprobe am Markt bestanden haben. Drei Gründer/innen haben wir darüber hinaus vor der Kamera befragt: Wie fühlt sich Selbständigkeit an? [Mehr](#)

INTERAKTIV



Service

Gründer-Newsletter

Aktuelles aus der Gründerszene, Entwicklungen im Markt, neue Anregungen: Mit dem regelmäßigen E-Mail-Newsletter bleiben interessierte Gründer und Jungunternehmer auf dem Laufenden in puncto Gründung, Aufbau