

Nachfolge

Finanzen

Digitalisierung

Arbeit

# Familienbetrieb: Neue Generationen bringen frischen Wind

**Interview mit Friedrich-Wilhelm Quellenberg & Henrike  
Khan-Quellenberg über die familieninterne Unternehmensnachfolge  
bei Blumen Quellenberg**

03. Dezember 2019

# Familienbetrieb: Neue Generationen bringen frischen Wind

Interview mit Friedrich-Wilhelm Quellenberg & Henrike Khan-Quellenberg über die familieninterne Unternehmensnachfolge bei Blumen Quellenberg

*Von der Pflanzenzucht zum Floristik-Spezialisten: Blumen Quellenberg hat es in über 65 Jahren als Familienunternehmen in die dritte Generation seines Bestehens geschafft. In Zeiten, in denen dies nur etwa 12 Prozent aller Familienbetriebe gelingt, ist das ein kleines Kunststück. Friedrich-Wilhelm Quellenberg und seine Tochter Henrike Khan-Quellenberg erklären die Gründe.*

**DMB: Herr Quellenberg, Sie erwecken nicht den Eindruck, dass Sie sich aus dem aktiven Geschäft zurückgezogen haben.**

Quellenberg: Diese Frage habe ich natürlich erwartet. Aber ich muss Sie enttäuschen. Meine Tochter Henrike, die mittlerweile die Geschäfte führt, hat gemeinsam mit meinem Schwiegersohn alles fest im Griff, übrigens auch mich. Am heutigen Vormittag z. B. war meine aktive Mithilfe in Holland gefragt. Wir nehmen dort regelmäßig an Blumenversteigerungen teil, und da wird jede freie Hand gebraucht.

**Ist es Ihnen schwergefallen, Verantwortung abzugeben?**

Als ich mein 60. Lebensjahr vollendet hatte, war für mich klar, dass ich den Betrieb an meine Tochter übergebe, und zwar zu sehr fairen Bedingungen, so dass sie und ihre Familie von den Einnahmen gut leben können. Ich erhalte eine Art Rente, deren Höhe ich allerdings selbst steuern kann. Durch die neue Generation kommt viel frischer Wind hinein, insbesondere was die Kostenseite im Einkauf betrifft. Dagegen bin ich sozusagen ein Weichei.

**Frau Khan-Quellenberg, was machen Sie anders oder besser als Ihr Vater?**

Unsere Branche verändert sich ja wie jede andere auch. Bei einem kleinen einzelnen Geschäft liegen die Probleme oft auf der Kostenseite. Mengen werden wichtig. Das ist auch ein Grund dafür, weshalb wir aktuell drei Filialen betreiben.

Zum anderen erwartet der Kunde neben dem Produkt vor allem Service. Der Verkaufsraum wird zur Wohlfühlfläche, und so nehmen wir – einvernehmlich in der Familie – demnächst bauliche Veränderungen vor.

**Herr Quellenberg, was waren die schwierigsten Punkte bei der Übergabe?**

Bei der Übergabe an meine Tochter waren hauptsächlich steuerliche Themen von Bedeutung. Insofern haben wir uns sehr auf den Rat unseres Steuerberaters verlassen.

### **Ausschließlich?**

Ein Fachanwalt war mit an Bord, wenn Sie so wollen, als *Advocatus Diaboli*. In dieser Kombination entstand eine konstruktive Unruhe, die wir gerne in Kauf genommen haben. Dennoch haben wir uns meistens dem Rat unseres Steuerberaters angeschlossen, auch weil zu ihm ein besonderes, langjähriges Vertrauensverhältnis bestand.

### **Frau Khan-Quellenberg, wie haben Ihre Mitarbeiter und Kunden den Wechsel aufgenommen?**

Das hat prima funktioniert. Viele Mitarbeiter sind ja schon längere Zeit dabei. Vor allem unser Floristik-Meister ist eine wichtige Konstante. Manche Kunden fragten natürlich nach meinem Vater, aber wir konnten ihnen versichern, dass er sich aus dem Hintergrund weiter um ihr Anliegen kümmert.

### **Machen Sie sich schon Gedanken bezüglich der nächsten Übergabe?**

Das wird noch spannend. Unsere vier Kinder sind sehr vielseitig interessiert. Die älteren scheinen, soweit man das bereits jetzt sagen kann, sich eher für eine akademische Karriere zu entscheiden. Eine Verpflichtung besteht auf gar keinen Fall.

### **Herr Quellenberg, warum sind Sie Mitglied im Deutschen Mittelstands-Bund?**

Anfang der neunziger Jahre bin ich aufgrund der angebotenen Verbandsvorteile in den DMB eingetreten. Auch wenn ich nicht ständig alle Möglichkeiten meiner Mitgliedschaft ausschöpfe, so bin ich sehr an den aktuellen politischen Entwicklungen interessiert. Ich bin immer wieder erstaunt, was der DMB alles bietet.

### **Frau Khan-Quellenberg, Herr Quellenberg, wir bedanken uns für das Gespräch.**