



EIGENERFAHRUNG MACHT DEN UNTERSCHIED: Über den Mut, eine Übernahme frei und gut durchdacht zu entscheiden

ANTON KERN // Die Anton Kern GmbH mit Hauptsitz in Würzburg feiert in diesem Jahr ihren 100-jährigen Geburtstag. Begonnen als Zahnwarenhandlung innerhalb der Apotheke von Herrn Anton Kern, wurden über Jahrzehnte neben dem Dentalhandel praxisnahe Dienstleistungen entwickelt, welche bis heute das Leistungsspektrum des modernen Dentaldepots ergänzen. Christian Kern ist Inhaber und leitet die Anton Kern GmbH in vierter Generation – auch die fünfte steht bereits in den Startlöchern. Warum sich dennoch ein Plan B im Hinterkopf lohnt, erklärt Christian Kern im Interview.

Herr Kern, welche Nachfolgeregelungen bestehen in Ihrem Unternehmen und inwieweit greifen Sie hierfür auf Familienangehörige oder auch erprobte Mitarbeiter zurück?

Die Nachfolgeregelung der Firma Anton Kern Dental in Würzburg ist ein wichtiges Thema für die Zukunft des Unternehmens. Deshalb wurde in der Satzung verankert, dass der aktuelle Geschäftsführer spätestens bei Erreichen des Renteneintrittsalters seine Dienste aufgeben muss. Außerdem ist festgelegt, dass die Nachfolge nicht zwingend von einem Familienmitglied angetreten werden muss. Umso mehr freut es mich, dass der Sohn meiner Frau Tanja Kern, Yannic Maier, großes Interesse daran zeigt, nach seiner Ausbildung in das

Unternehmen einzusteigen und möglicherweise die Firma in der Zukunft zu übernehmen. Aktuell studiert Yannic Maier an der Julius-Maximilians-Universität in Würzburg Wirtschaftswissenschaften.

Es ist sehr erfreulich zu sehen, dass die nächste Generation bereits ein starkes Interesse an der Fortführung des Familienunternehmens zeigt. Yannic Maier wird durch sein Studium eine solide Grundlage in den Bereichen Wirtschaft und Management erwerben, die ihm helfen werden, die Herausforderungen einer Führungsposition zu meistern.

Die Übernahme eines Unternehmens ist eine komplexe Aufgabe, die sorgfältige Planung und Vorbereitung erfordert. Yannic möchte sich nach seinem Studium darauf konzen-



*„ICH BIN STOLZ DARAUFG, DIESES UNTERNEHMEN
IN SEINE KOMMENDEN HUNDERT JAHRE
FÜHREN ZU DÜRFEN.“
CHRISTIAN KERN, INHABER UND
GESCHÄFTSFÜHRER DER ANTON KERN GMBH*

trieren, wertvolle Erfahrungen und Kenntnisse in der Dentalbranche zu sammeln, um seine Fähigkeiten und sein Verständnis für die Abläufe und Bedürfnisse eines Unternehmens zu erweitern.

Diese Erfahrungen wird er auch außerhalb des eigenen Unternehmens sammeln, um sein Wissen und sein Potenzial weiterzuentwickeln. Praktika oder Tätigkeiten in anderen Unternehmen helfen ihm, neue Perspektiven zu gewinnen und in Bereichen wie Marketing, Vertrieb oder Finanzen seine Kompetenzen zu stärken.

Im Unternehmen selbst wird parallel eine Nachfolgestrategie entwickelt, um einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten. Unser großartiges Team, bestehend aus erfahrenen Führungskräften, wird beratend hinzugezogen, um bei der Planung und Umsetzung der Nachfolgeregelung zu unterstützen. So steht Yannic Maier ein kompetentes Netzwerk für ein internes Mentoring zur Verfügung.

Es ist ermutigend zu sehen, dass Yannic das Potenzial hat, in meine Fußstapfen zu treten und Kern Dental in der Zukunft zu übernehmen. Mit der richtigen Vorbereitung und Unterstützung wird er dazu beitragen, das Unternehmen erfolgreich in die nächste, die fünfte Generation zu führen.

Mit welchen etwaigen Herausforderungen rechnen Sie?

Die Nachfolgeregelung in einem Familienunternehmen ist kein leichtes Unterfangen. Allein die Entscheidung, wer die Nachfolge antritt, kann schon zu Spannungen und Konflikten innerhalb der Familie führen. In unserer Familie hat sich die Frage der Nachfolge zum Glück unspektakulär gelöst. Mein Neffe, Anton Kern, entschied sich nach seinem Abitur für das Studium der Pharmazie und tritt somit in die Fußstapfen unseres Gründers, Anton Kern, der ebenfalls Apotheker

war. Nachdem sich der Sohn meiner Frau ambitioniert zeigte, die Firma zu übernehmen, ist aktuell die Frage der Nachfolge bei Kern Dental geklärt.

Ich habe mich bewusst nie emotional mit dem Thema Nachfolger auseinandergesetzt und immer den Standpunkt vertreten, dass es kein MUSS, keinen ZWANG geben sollte und eine Nachfolge eine freie und gut durchdachte Entscheidung sein soll. Mit dieser Haltung kann ich eine rationale und objektive Entscheidung treffen und Fehler einer emotionalen Nachfolgersuche umgehen.

Eine Herausforderung stellt die Planung und das Timing dar. Eine gute Nachfolgeplanung erfordert Zeit und eine sorgfältige Vorbereitung, um eine unsichere Übergangsphase zu vermeiden. Die eigentliche Herausforderung liegt darin, dies in den Alltag zu integrieren und nicht aus den Augen zu verlieren. Alles in allem kann ich sagen, das Thema Nachfolge in einem Familienunternehmen erfordert Fingerspitzengefühl und idealerweise geht man das Thema mit wenig emotionaler Bindung an.

Ein weiterer Aspekt, welchen ich berücksichtige: Die Entscheidung eines jungen Menschen kann sich in seiner Entwicklung auch ändern. Daher behalte ich im Hinterkopf einen Plan B. Dieser beinhaltet, junge, motivierte Mitarbeiter in Führungspositionen zu setzen und deren Fähigkeiten und Erfahrungen so zu stärken und zu fördern, dass ein solides Fundament im Unternehmen entsteht, um eine Nachfolge gegebenenfalls auch von außerhalb der Familie zu planen.

Unternehmen sind „nur“ so erfolgreich und stark wie ihr Wertesystem – welche Werte machen im Kern Ihr Business aus und wie garantieren Sie, dass diese Werte von lang-

jähig Verantwortlichen an die neue Generation weitergegeben werden?

Unsere Unternehmenswerte sind klar definiert und kommuniziert. Damit diese über Generationen hinweg weitergegeben werden, sind sie in unserer Unternehmenskultur verankert. Wir leben unsere Werte vor: Werte wie Freundlichkeit, Hilfsbereitschaft und Ehrlichkeit sind traditionelle Werte bei Kern Dental und werden tagtäglich gelebt. Diese Werte werden seit Generationen durch den Umgang miteinander weitergegeben. Zuverlässigkeit, Rechtschaffenheit und Loyalität sind ebenfalls fest in unserem Unternehmen verankert.

Eine wichtige Rolle spielen unsere Unternehmenswerte auch bei unserem Einstellungsprozess. So ist neben der fachlichen Kompetenz genauso wichtig, ob der neue Mitarbeiter unsere Werte teilen kann und mitträgt.

In all unseren Unternehmensprozessen sind die Unternehmenswerte mit integriert und ein fester Bestandteil. So machen wir regelmäßig deutlich, wie wichtig uns diese Werte sind.

Meines Erachtens ist der wichtigste Aspekt jedoch die Vorbildfunktion. Wenn ich nicht hinter meinen eigenen Unternehmenswerten stehe, mit gutem Beispiel vorangehe und diese in meinem täglichen Handeln verkörpere, so kann ich dies auch nicht von meinen Mitarbeitenden erwarten.

Statement

In der Welt der Konzerne und der Exit-Strategien hat das eigentümergeführte, mittelständische, regionale Unternehmen einen ganz besonderen Wert. Genau diese Wertigkeit sollten mittelständische Unternehmen viel mehr hervorheben und damit kokettieren. Die Menschlichkeit

ist in der Zeit von Zahlen und Schnellebigkeit eine wichtige Konstante.

Ja, wir sind klein, ja wir haben keine unbegrenzten Mittel zur Verfügung. Dafür können wir schnelle Entscheidungen treffen und müssen keine Vorgaben des Konzerns erfüllen. Ein mittelständisches Unternehmen ist nah an der Region und dadurch auch nah am Kunden. Wir sind hier aufgewachsen, groß geworden und kennen die Menschen, die hier leben. Wir sind persönlich für unsere Kunden da, wir können direkt entscheiden und handeln.

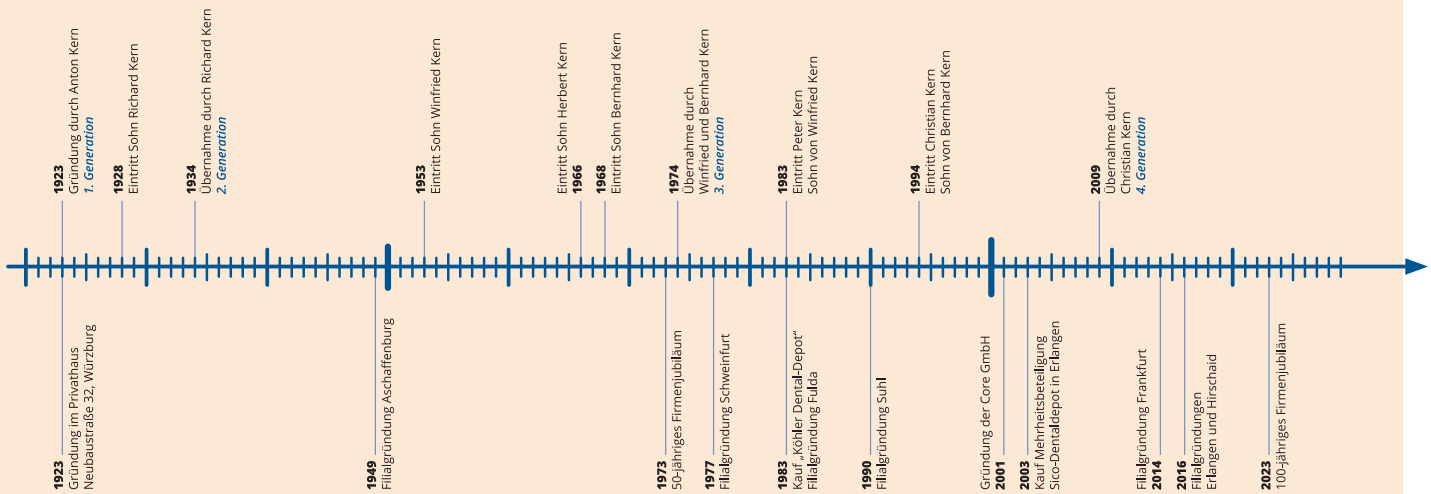
Als Mittelständler tragen wir eine große Verantwortung und kämpfen jeden Tag mit neuen Herausforderungen. Oft ist die ganze Familie am und im Unternehmen beteiligt, auch das ist Verantwortung, die getragen werden muss. Meine Mitarbeitenden sind keine Personalnummern, sondern echte Menschen, die ich zum Teil schon kannte als ich noch zur Schule ging. Ich kenne die Namen meiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ihre Familien, wir sind wie eine Familie. Wir sind füreinander da und helfen uns, auch wenn es mal nicht so gut läuft. Genauso gehen wir auch mit unseren Kunden um. Das ist die Kraft eines mittelständischen Unternehmens.

Kern Dental ist seit 100 Jahren in Würzburg, immer unternehmergeführt, immer familiengeführt, und wir haben als Familie alle Höhen und Tiefen durchlebt. Das macht uns nur noch stärker und besser.

Umso erfreulicher ist es für mich, dass diese Tradition weiterlebt. Dass das Familienunternehmen Kern Dental durch ein Familienmitglied weitergeführt wird, mit den Werten, wie es nur in einer Familie weitergegeben werden kann.

Die Herausforderungen werden in der Zukunft sicher nicht weniger. Konzerne, Onlineanbieter und politische Fehlscheidungen beschäftigen uns heute schon. Doch 100 Jahre zeigen mir, es ist möglich und es ist richtig, was und wie wir es tun.





Von 1923 bis heute: 100 Jahre KERN DENTAL

Unter dem Motto „Tradition trifft Innovation“ entwickelte sich die Anton Kern GmbH mit Hauptsitz in Würzburg innerhalb der vergangenen 100 Jahre von einer Zahnwarenhandlung innerhalb einer Apotheke zum überregionalen Händler und Dienstleister in der Dentalmedizin von heute; zum All-round-Dentalleister. An vier Standorten stehen mehr als 60 Mitarbeitende ihren Kunden aus der Dentalmedizin neben dem Produkthandel auch mit praxisnahen, bedarfsorientierten Dienstleistungen durch Rat und Tat zur Seite.

Christian Kern führt das älteste durchgehend in Familienhand geführte Dental-Depot Deutschlands nun in vierter Generation.

Der klassische **Produkthandel** mit über 139.000 Artikeln – von **Verbrauchsmaterial** über Gerätschaften bis hin zu **Praxis-Einrichtungsgütern** – bildet nach wie vor die Basis im Leistungsspektrum von Kern Dental. Die Zugehörigkeit zur Dental Union sichert hohe Verfügbarkeit und schnelle Lieferung sowie die Auswahl zwischen Marken- und Eigenmarkenprodukten. Ebenso zählt die **dentale Technik** zu den grundlegenden Kern-Leistungen im Angebot. Erfahrene Servicetechniker montieren, warten, reparieren und prüfen alle technischen Geräte einer Zahnarztpraxis (wie beispielsweise Sterilisatoren), um sie auf dem neuesten Stand zu halten.

Auf dem neuesten Stand ist die Anton Kern GmbH dank der hauseigenen Innovationskraft ebenfalls: Seit über 20 Jahren gibt es ein **internes IT-Systemhaus**. Das Spezial-Team aus

Röntgentechnikern und IT-Fachkräften unterstützt Dentalmediziner in sämtlichen digitalen Belangen (wie zum Beispiel der Datensicherung oder auch den digitalen Diagnosesystemen).

Bei **Praxisneugründungen** oder -Umbauten kommen hingegen Projektplaner der Kern-Planungsabteilung zum Zug. Sie stellen auf der Basis ihrer Planung sicher, dass die jeweiligen Gewerke koordiniert und termingerecht die neue Praxis errichten. Nicht minder spezialisiert ist die hauseigene **Marketingabteilung**, die die Außendarstellung ihrer Kunden konzeptioniert und umsetzt. Kurzgefasst lässt das leistungsfähige Kern Dental-Angebot – nicht zuletzt dank seiner professionellen Teams in jedem Unternehmensbereich – keinen dentalmedizinischen Kundenwunsch offen.

ANTON KERN GMBH

Unterdürnbacher Straße 200
97080 Würzburg
Tel.: +49 931 90888-0
info@kern-dental.de
www.kern-dental.de