

Nachfolge, Expansion und Co.

QUO VADIS FAMILIENUNTERNEHMEN?

Das Thema Unternehmensnachfolge gewinnt im deutschen Mittelstand immer mehr an Bedeutung: Laut einer Studie des Instituts für Mittelstandsforschung, Bonn, ist in den nächsten vier Jahren bei 20 % der Unternehmen die Nachfolge zu regeln.

Damit steht auch der Produktionsverbindungshandel nicht zuletzt aufgrund der zumeist familiär und mittelständisch geprägten Unternehmensstrukturen vor herausfordernden Zeiten. Die Übergabe und Fortführung des Unternehmens innerhalb der Familie ist längst keine Selbstverständlichkeit mehr. Eine Veräußerung des Unternehmens bzw. die Suche eines geeigneten

Nachfolgers gestalten sich zunehmend komplex. Fragestellungen aus Bereichen wie Unternehmensbewertung, Steuer-, Gesellschafts- oder Erbrecht sind vielschichtig und ohne geeignete Unterstützung nur schwer zu beantworten. Gleichzeitig stehen zahlreiche Unternehmer vor der Frage, ob eine Expansion über Unternehmenszukaufe eine sinnvolle Variante zur Zu-

Das Team der Zerbach & Company Corporate Finance GmbH.



kunftssicherung darstellen kann. Hier ergibt sich eine ähnliche Komplexität, allerdings aus einem anderen Blickwinkel.

Grund genug, aber nicht Grund allein für NORDWEST sich dem Themenkomplex zu stellen. Denn das Netzwerk aus leistungsstarken Fachhändlern bildet das Fundament der Aktivitäten von NORDWEST. Somit ist auch die Sicherung und Stärkung dieses Fundamentes für den wirtschaftlichen Erfolg von NORDWEST elementar. Wirtschaftlicher Erfolg, der es NORDWEST ermöglicht, seinen Fachhandelspartnern ein breites Angebot an Leistungen zu bieten.

Um seine Fachhandelspartner sowohl bei der Planung als auch Durchführung eines Nachfolge-Unternehmensverkauf- oder Kaufprozesses zu unterstützen, wird NORDWEST sein Dienstleistungsportfolio zum 1. Januar 2018 erweitern. Mit der Zerbach & Company Corporate Finance GmbH wurde ein ausgewiesener Spezialist gefunden, der über ausgiebige Expertise im Bereich der Unternehmensnachfolge sowie bei Unternehmenskäufen und -verkäufen verfügt. Die Experten des unabhängigen und unternehmergeführten Beratungshauses mit Sitz in Köln blicken dabei gemeinsam auf über 50 Jahre an Beratungserfahrung zurück. Zu den auch modular erhältlichen Beratungs- und Serviceleistungen zählen u.a. die

- Planung, Vorbereitung und Umsetzung von Nachfolgelösungen
- Suche geeigneter Übernahmehinteressenten
- Beratung, Koordinierung und Optimierung des gesamten Verkaufsprozesses
- Durchführung von Unternehmensbewertungen
- Marktsondierung bei geplanten Unternehmenszukaufen
- Beratung, Koordinierung und Optimierung des gesamten Such- und Kaufprozesses

Die NORDWEST-Fachhandelspartner profitieren dabei auch von den attraktiven Konditionen, die NORDWEST mit Zerbach & Company vereinbaren konnte.

Um eine zielgerichtete Koordination und Vermittlung von Verkauf- und Kaufinteressenten zu erreichen, wird NORDWEST zudem eine Interessenten-Datenbank anlegen, bei der sich Anbieter und Kaufwillige unter Angabe bestimmter Basisinformationen registrieren können.

NORDWEST wird die nächsten Monate nutzen, seine Fachhandelspartner aktiv auf diese neue Unterstützungsmöglichkeit hinzuweisen. Mit dem Start der Zusammenarbeit im neuen Jahr werden nicht zuletzt die NORDWEST-Gebietsverkaufsleiter das Thema Nachfolge in ihren regelmäßigen Gesprächen mit den Fachhandelspartnern berücksichtigen. *Foto: Zerbach JK*

Steht bei Ihnen in den nächsten Jahren das Thema Nachfolge an oder denken Sie darüber nach, Ihr Geschäft durch Zukäufe zu erweitern? Dann melden Sie sich bei uns!

Weitere Informationen

erhalten Sie bei Jan Korb
Tel.: 0231 2222-4710,
j.korb@nordwest.com
oder
Alexander Garthmann,
Tel.: 0231 2222-5001,
a.garthmann@nordwest.com

STATEMENT

„Reichwald & Co, zurückgehend auf das Jahr 1804, zählt zu den ältesten Familienunternehmen im Siegerland. Historisch gewachsen, gab es lange Zeit zwei wesentliche Geschäftsbereiche: den Stahlgroßhandel und den Sanitärgrößhandel (SHK). Im Zuge einer strategischen Neuausrichtung entschloss sich meine Familie 2013 das Unternehmen auf den Stahlgroßhandel zu konzentrieren. Bei der Veräußerung des SHK-Großhandels unterstützten mich Leander Zerbach und Lars Junc maßgeblich. Neben dem exzellentem Know-how in einem für Unternehmer normalerweise nicht alltäglichen Prozess des Verkaufs eines Unternehmens oder Unternehmensteiles gefielen mir insbesondere ihr kontinuierliches Bestreben, die persönlichen Belange der Familiengesellschafter wahrzunehmen und entsprechend im Prozess zu berücksichtigen. Am Ende konnte Reichwald & Co die mit dem Prozess verbundenen Ziele umfassend realisieren. Mit der Elmer-Gruppe haben Herr Zerbach und Herr Dr. Junc einen Käufer gefunden, bei dem aufgrund der familiengeprägten Struktur die Chemie stimmte und der sehr am Erhalt und Ausbau unseres SHK-Großhandels interessiert war und ist, was uns auch im Interesse unserer Mitarbeiter sehr wichtig war. Herr Zerbach und Herr Dr. Junc sind immer gern gesehene Gesichter in unserem Hause.“

Falko Reichwald, geschäftsführender Gesellschafter Reichwald GmbH & Co. KG