|  |  |
| --- | --- |
|  |  |

Datum: 25.10.2023

Zimmer-Nr.: 3719

Auskunft erteilt: Fr. Joachim-Meyer

Durchwahl: 0541 501 3919

Mobil: 0151 64191305

Fax: (0541) 501- 63919

E-Mail: joachim-meyer@wigos.de

|  |  |
| --- | --- |
| Landkreis Osnabrück · Postfach 25 09 · 49015 Osnabrück | Die Landrätin |

**Pressemitteilung**

**Den Unternehmensverkauf als Chance nutzen**

**WIGOS informierte im Kreishaus über die spezielle Nachfolgelösung**

**Landkreis Osnabrück.** Zahlreiche Unternehmen im Landkreis Osnabrück stehen aktuell vor der Herausforderung, eine Nachfolgelösung zu finden. In vielen Fällen kann ein Verkauf des Unternehmens eine sinnvolle Alternative sein. Darauf machte jetzt die Informationsveranstaltung der WIGOS Wirtschaftsförderungsgesellschaft Osnabrücker Land im Kreishaus aufmerksam. Im Rahmen der Veranstaltungsreihe „Nachfolge konkret!“ bekamen rund 20 Unternehmerinnen und Unternehmer unter dem Titel „WIN-WIN: Einen Unternehmensverkauf oder -kauf als Chance nutzen“ einen Überblick über die Chancen und Risiken dieser speziellen Nachfolgelösung. So drehte sich in den Vorträgen der Referenten Tobias Zimmer, Gründer und Geschäftsführer von TRADINEO, und Prof. Heiko Hellwege, Rechtsanwalt und Partner PKF WMS, alles um rechtliche Fragen und wichtige Faktoren zur erfolgreichen Gestaltung des Übergangs.

Mit der Resonanz auf die Veranstaltung zeigte sich Axel Kolhosser vom WIGOS-UnternehmensService sehr zufrieden: „An dem Interesse der Unternehmerschaft ist erkennbar, wie bedeutend und drängend die Frage der Nachfolge ist. Umso wichtiger ist es für die WIGOS, den Unternehmen frühzeitig und konkret Unterstützung zu bieten.“ Die spezielle Veranstaltungsreihe sei ein erster Einstieg in das Thema. Darüber hinaus biete die WIGOS monatlich Impulsberatungen zum Thema Nachfolge an, bei denen individuelle Fragen erörtert werden können.

Schließlich müssen Inhaberinnen und Inhaber schon im Vorfeld einiges beachten, damit der Nachfolgeprozess gelingt. Welche Fehler unbedingt vermieden werden sollten, darauf machte der mehrfach ausgezeichnete Start-Up-Gründer und Unternehmer im Mittelstand, Tobias Zimmer, in seinem Vortrag „Diese fünf Fehler würden mir bei einem Unternehmensverkauf nicht noch einmal passieren“ aufmerksam. Der Gründer des Franchise-Unternehmens Coffee-Bike wies daraufhin, dass mehr als 90 Prozent der Unternehmensverkäufe an denselben Fehlern scheitern. Dazu gehören nach seinen Worten eine unklare Vorstellung des Verkäufers über das Profil des Unternehmenskäufers. Viele Unternehmerinnen und Unternehmer unterschätzten zudem die emotionale Komponente einer Übergabe und könnten oftmals nicht loslassen. Als weitere Fehler nannte Tobias Zimmer ein mangelndes Verständnis für die Sichtweise des Käufers, zu wenig Zeit für den Nachfolgeprozess und unrealistische Preisvorstellungen.

Wie diese Faktoren eine Übernahme zum Scheitern bringen, machte Tobias Zimmer anhand eines realen Beispiels aus der Tätigkeit seines Unternehmens TRADINEO deutlich. TRADINEO erwirbt mittelständische Familienunternehmen mit dem Ziel, diese langfristig zu erhalten und weiterzuentwickeln. In seinem Vortrag gab Tobias Zimmer Tipps, wie Schwierigkeiten bei der Übernahme vermieden werden können. Ein gesamter Nachfolgeprozess dauere in der Regel etwa fünf Jahre, betonte Tobias Zimmer.

„Do´s and Dont´s beim Unternehmensverkauf aus rechtlicher Sicht“: Darauf ging Prof. Heiko Hellwege, der seit mehr als 20 Jahren in der Begleitung mittelständischer Unternehmen tätig ist, ein. Der Jurist rückte insbesondere typische Fehler und Stellschrauben im Vorfeld des Unternehmenskaufs in den Blickpunkt. Diese reichten von der falschen Rechtsform über Denkfehler bei der Preisgestaltung bis hin einer unzureichenden Trennung von Betrieb und Privat. Auch der Umgang mit der vorhandenen Immobilie sei oftmals eine wichtige Frage. Der Nachfolgespezialist riet den Unternehmerinnen und Unternehmern dazu, über ungewöhnliche Finanzierungshilfen und auch über Alternativen eines Vollverkaufs nachzudenken. In manchen Fällen sei sinnvoll, intelligent zu liquidieren statt zu verkaufen.

„No-Go´s“ im Nachfolgeprozess sind nach den Worten von Prof. Hellwege unter anderem halbherzige Entscheidungen über die Zielsetzung, fehlender Konsens im Gesellschafterkreis, eine unzureichende Definition des Kaufgegenstands und Nachverhandlungen. Anzuraten seien hingegen neben einer professionellen Vorbereitung eine realistische Preisvorstellung, Klarheit über das Vorhaben und Ziele sowie die Einbindung der Leistungsträger zum richtigen Zeitpunkt. Sinnvoll sei es auch, mit mehreren Kaufinteressenten zu verhandeln. In seinem Vortrag ging Prof. Hellwege zudem auf den richtigen Kaufvertrag sowie auf die Strukturen und Vor- und Nachteile von Share Deal, Asset Deal und Private Deal ein. Thematisiert wurden auch die Inhalte von Vertraulichkeitsvereinbarungen und Absichtserklärungen und andere wesentliche Faktoren für einen gelingenden Nachfolgeprozess. Im Anschluss an die Vorträge hatten die Anwesenden die Gelegenheit, weitere Fragen zu erörtern.

Die WIGOS bietet am 2. November sowie am 7. Dezember von 13.30 Uhr bis 18.30 Uhr individuelle Impulsberatungen Nachfolge an. Eine Anmeldung unter der Rufnummer 0541 501 2468 oder per E-Mail an kolhosser@wigos.de (Betriebe aus dem Nordkreis), [frosch@wigos.de](mailto:frosch@wigos.de) (Betriebe aus dem Südkreis), oder [schulenberg@wigos.de](mailto:schulenberg@wigos.de) (Betriebe aus dem Ostkreis) ist erforderlich.

Bildunterschrift:

*TRADINEO-Geschäftsführer Tobias Zimmer (v.li.), Axel Kolhosser (WIGOS-UnternehmensService) und Prof. Heiko Hellwege informierten über die Herausforderungen eines Unternehmensverkaufs.*

*Foto: Sandra Joachim-Meyer*