

Erfolgsmenschen



PRAXISTIPP

Nachfolge im Fokus

Eine frühzeitige Planung der Zukunft hilft die Nachfolge von Unternehmen zu sichern. Vier unserer Spezialisten geben spannende Einblicke zu aktuellen Trends, Herausforderungen und Tipps. Seite 04



ERFOLGSGESCHICHTEN

Fittkau GmbH

Fitt gemacht für die Zukunft: Gemeinsam mit HWB ging der zertifizierte Metallbau-Fachbetrieb mit der Aufnahme des Verkaufsprozesses einen wichtigen Schritt zur Zukunftssicherung. Seite 07



IM GESPRÄCH

Prof. Dr. Reckenfelderbäumer

Duales Studium als Mehrwert für die Arbeitswelt: Prof. Dr. Martin Reckenfelderbäumer, der Präsident der Dualen Hochschule Schleswig-Holstein (DHS), spricht im Interview über die Vorteile für Studenten und Unternehmer. Seite 11



SYNERGIEN

Recruiting im Netzwerk

Dass das Netzwerk der HWB Gruppe nicht nur uns selbst nutzt, sondern auch den Unternehmern in besagtem Netzwerk, ist immer wieder schön zu sehen. Wir zeigen, wie das beim Thema Fachkräftemangel funktioniert. Seite 12

RÜCK- UND AUSBLICK

2022 – ein Jahr, das wir so schnell nicht vergessen werden

Zwischen großen Herausforderungen und spannenden Chancen

So makt wi dat

Endlich sind wir seit Anfang 2022 wieder im engen persönlichen Kontakt mit unseren Mandanten und Netzwerkpartnern. Wir alle haben uns darüber gefreut, dass Veranstaltungen und persönliche Gespräche wieder möglich sind, Corona nicht mehr unseren Alltag im Griff hat. Und dann kommt doch alles anders als erwartet.



der Politik konnten wir Hilfestellung bei so manchem Problem leisten.

Ein ereignisreicher Juni

Der Juni war sicherlich einer der ereignisreicheren in der Geschichte der HWB Gruppe. Wir feierten – und das direkt doppelt. Nachdem wir schon im vergangenen »Erfolgsmenschen«-Magazin zahlreiche Gratulationen für unser 15-jähriges Firmenjubiläum entgegennehmen durften, freuten

wir uns, unseren engsten Geschäftsfreunden und Weggefährten für ihre Treue noch einmal zu danken (Seite 02). Effizient, wie wir Norddeutschen nun mal sind, ließen wir am selben Tag auch unseren Gründer und Geschäftsführer Hartmut Winkelmann zu seinem 65. Geburtstag hochleben. An dieser Stelle möchten wir Ihnen für Ihre Spenden an »Einfach Helfen_SH« danken. Die gespendeten Beträge kommen dem Paritätischen Wohlfahrtsverband Schleswig-Holstein zugute, der Hilfe für die nach Schleswig-Holstein geflüchteten Ukrainerinnen und Ukrainer organisiert.

Wer feiert, kann auch arbeiten

Im Juni erschien außerdem die aktuelle Auflage unserer großen Nachfolge-Studie. Diese beleuchtet die aktuelle Nachfolgesituation der Unternehmen in Hamburg und Schleswig-Holstein und zeigt eine deutliche Verschärfung der Lage. Jedes vierte Unternehmen steht demnach vor



Bestehen
→ Seit 2006

Mitglieder der Gruppe
→ 6 Firmen

Team: 28 Mitarbeiter

- 2 Gründer
- 4 Partner
- 13 Professionals
- 3 Backoffice
- 6 Assistenten

Know-who

- Unser Netzwerk besteht aus:
- M&A-Kontakten
 - Private Equity / Family Offices
 - Politik
 - Verbänden
 - Anwälten
 - Steuerberatern
 - Hochschulen

In diesem Heft

... lesen Sie von den vielseitigen Herausforderungen des Unternehmeralltags – und unseren Konzepten, um sie zu lösen. Wir berichten über unseren interdisziplinären Ansatz zur Unternehmensnachfolge (Seite 04/05) und von verschiedenen Unternehmern, die diese schon mit unserer Beratung gemeistert haben. Unser zweites Thema ist der Fachkräftemangel. Prof. Dr. Martin Reckenfelderbäumer von der Dualen Hochschule Schleswig-Holstein spricht im Interview über die Chancen des dualen Studiums für die Arbeitgeber – und Partner aus unserem »Know-who« berichten von verschiedenen Recruiting-Maßnahmen, die sie unternehmen, um sich die heiß begehrten, hoch qualifizierten Arbeitnehmer zu sichern.



Liebe Leserin, lieber Leser,

beim Lesen dieses Magazins werden Sie merken, dass wir als Unternehmerinnen und Unternehmer vor herausfordernden Zeiten stehen. Neben dem Tagesgeschäft sollen Antworten auf die Energiekrise gefunden, der Fachkräftemangel abgewehrt und die Nachfolge organisiert werden. Wir wissen aus eigener Erfahrung, in welcher Lage Sie sich befinden. Uns geht es als Geschäftsführer der HWB Gruppe und als Verantwortliche für ein 30-köpfiges Team nicht anders.

In Krisenzeiten besinnen wir uns auf unsere Werte, die uns zu dem Punkt geführt haben, an dem wir heute sind: offen, ehrlich, menschlich, unaufgeregt – typisch norddeutsch eben. Wir möchten das kommende Jahr 2023 mit Ihnen gemeinsam zu einem erfolgreichen machen. Zusammen werden wir die Herausforderungen der Zukunft meistern.

Ein Großteil unserer täglichen Arbeit besteht inzwischen aus der Begleitung von Nachfolgen. Nicht jedes Unternehmen ist übergabefähig oder besitzt den Unternehmenswert, den sich der Abgebende wünscht. Hierbei können wir mit



unserem Team gemeinsam helfen, den Wert des Unternehmens für den potenziellen Nachfolger zu steigern und einen höheren Kaufpreis zu erhalten. Mit rechtzeitigem Beginn, guter Organisation und individueller Beratung werden wir Ihr Unternehmen sicher in die nächste Generation oder in die Hände eines fähigen Nachfolgers übergeben.

Der Fachkräftemangel ist neben der Regelung der Nachfolge aktuell die größte Herausforderung für die deutsche Wirtschaft. Zeitgleich müssen Stellen neu besetzt, aber auch Lieferengpässe beseitigt und Prozesse optimiert werden. Wir freuen uns mit Blick auf diesen Mangel über die vielen jungen Kollegen, die entweder ihr duales Studium bei uns absolvieren, als Werkstudenten bei uns arbeiten oder nach ihren Ausbildungen bei uns angefangen haben. Sie bringen als junge Menschen neue Impulse ins Unternehmen und fordern uns ältere jeden Tag aufs Neue heraus, über alternative Wege und Methoden nachzudenken.

Neue Ideen werden auch für den Kampf gegen den Klimawandel nötig sein. Die Prinzipien rund um Umwelt (Environmental), Soziales (Social) und verantwortungsvolle Unternehmensführung (Governance) – kurz ESG – sind hier nur ein Beispiel für den gesellschaftlichen Veränderungsprozess. Die Erfüllung dieser ESG-Kriterien, die vom Bankensektor in Zukunft auf die Entscheidungen zur Vergabe von Kapital großen Einfluss haben werden, wird uns alle vor schwierige Entscheidungen und weitreichende Investitionen stellen. Wir werden dann an Ihrer Seite stehen und Sie typisch norddeutsch mit Herz und Verstand beraten. Die Aufgaben sind zahlreich. Gehen wir sie an.

Wir wünschen eine inspirierende Lektüre
Hartmut Winkelmann und Helmut Bauer





Rede von Bernd Schmidt (Kieler Volksbank)



Jan Christoph Kersig (Kersig Immobilien), Hartmut Winkelmann, Serpil Midyatli (Vorsitzende der SPD Schleswig-Holstein)

IN EIGENER SACHE

Herzliche Stimmung im Kieler Kaufmann

Rückblick auf ein Jubiläum und einen Geburtstag

Gleich zwei Feierlichkeiten wurden am 23.06.2022 im Kieler Kaufmann zelebriert. Das 15-jährige Firmenjubiläum und der 65. Geburtstag des Gründers und geschäftsführenden Gesellschafters Hartmut Winkelmann sorgten für reichlich strahlende Gesichter. Die Doppelfeier ließ ausreichend Platz für Gespräche, Glückwünsche und nette Gesellschaft. Neben einer bewegenden Geburtstagsrede und Geschenkübergaben gab es ein köstliches Drei-Gänge-Menü.

Die HWB Gruppe bedankt sich bei allen langjährigen Wegbegleitern wie Mandanten, Geschäftsfreunden, Vertretern aus der Politik, Wirtschaft und Kultur für die Unterstützung in all den Jahren sowie eine wundervolle Feier. Wir schätzen den familiären Umgang, das freundschaftliche Miteinander und freuen uns auf die weitere gemeinsame Zeit.



Helmut Bauer und Gülden Bockholdt (Bockholdt GmbH & Co. KG)



Pit Horst und Christian Heinrich (Kieler Nachrichten)



Anja Niemann, Dr. Constantin Niemann (Süverkrüp) und Hartmut Winkelmann



Jens Bendfeldt (BHF Bendfeldt Herrmann Franke – LandschaftsArchitekten) und Dr. Niels Bunzen (NGEG Norddeutsche Grundstücksentwicklungsgesellschaft)



Sven Fricke (Kieler Nachrichten)





Festredner Kai Kruse (gefa SE)



Hartmut Winkelmann und Thomas Losse-Müller (SPD und Oppositionsführer Landtag SH)



Hartmut Winkelmann, Dietmar und Emma Henke (vormals Semiquarz)



Hans Jörn Arp, Gerhard Lütje (Citti Märkte) und Viktor Szilágyi (THW)



Hartmut Winkelmann und Birgit Comberg (Schleswig-Holstein Musikfestival)



Hartmut Winkelmann und Tobias von der Heide (Staatssekretär im Wirtschaftsministerium, CDU)



+ 15 +
JAHRE HWB +



Die feierlichen Reden zum Nachhören.
Unter dem QR-Code finden Sie Mitschnitte der Glückwünsche zu Jubiläum und Geburtstag.

PRAXISTIPP

Rechtzeitig die Zukunft in den Fokus nehmen

HWB Gruppe veröffentlicht Nachfolge-Studie und beleuchtet die aktuelle Lage

Die HWB Gruppe verzeichnet eine deutliche Zunahme an Kunden, die Unterstützung in der Begleitung der Unternehmensnachfolge suchen. Die Beobachtungen nahmen wir zum Anlass, uns den Herausforderungen und der Frage »Was passiert eigentlich, wenn die Chefin oder der Chef in Rente geht?« wissenschaftlich anzunähern. Unsere aktuelle Nachfolge-Studie hat gezeigt, dass 51,5 % aller Unternehmen in Hamburg (HH) und Schleswig-Holstein (SH) in den nächsten zehn Jahren vor einer Nachfolge stehen (vgl. Nachfolge-Studie HWB 2022, S. 4 – 5). Während wiederum die Hälfte diese noch nicht geregelt hat, sinkt die Bereitschaft zur Übernahmegründung. Die Nachfolge stellt aktuell bereits eine große Aufgabe für viele Unternehmer dar: Und so wird sie auch in den kommenden Jahren eines der zentralen Themen sein.



Studienfokus

Unternehmen der Grundgesamtheit, deren Gesellschafter das rentenfähige Alter innerhalb der nächsten zehn Jahre erreichen (Gesellschafter der Geburtsjahrgänge 1956–1965)



Grundgesamtheit

Unternehmen in Schleswig-Holstein und Hamburg mit einem Umsatz zwischen **1 Mio. €** und **250 Mio. €**

Herausforderung für übergabereife Unternehmer

Schleswig-Holstein besitzt bereits die älteste Unternehmerstruktur Deutschlands.



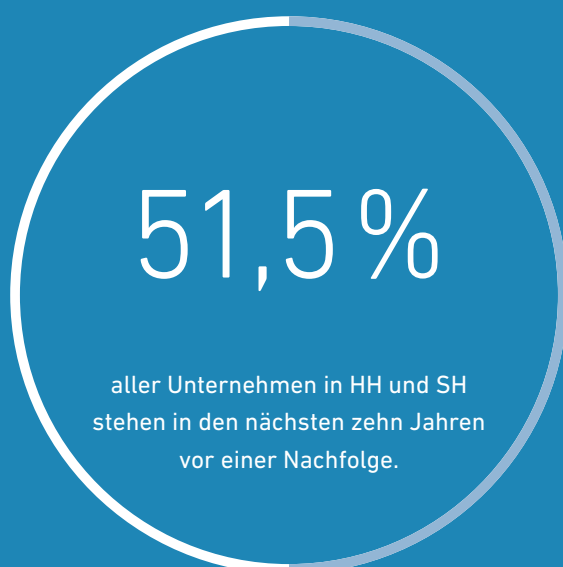
Die Bereitschaft zur Übernahmegründung hat in den vergangenen acht Jahren um **11,3 %** abgenommen.

Die Folge für Unternehmen

Für große und rentable Unternehmen werden stark überdurchschnittliche Preise gezahlt.



Für kleinere Unternehmen werden lediglich niedrigere Preise gezahlt oder ihnen droht die Stilllegung.



Das entspricht: **508.110** sozialversicherungspflichtigen Mitarbeitern.



67,3 Mrd. € Bruttowertschöpfung.

Die Hälfte dieser Nachfolgen sind ungeregelt und bedrohen **280.000** Arbeitsplätze und **37 Mrd. €** Bruttowertschöpfung.



In der Nachfolge geht es um weit mehr als nur wirtschaftliche oder finanzielle Entscheidungen. Ein großer Aspekt ist die emotionale Ebene: Dem Loslösen und Weitergeben vom eigenen Unternehmen wird daher im Alltagsgeschäft häufig zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt. So wird es in die Zukunft geschoben und gerät aus dem Blickfeld.

Dabei sind rechtzeitige Vorbereitungen für einen Erfolg essenziell. »Beginnen Sie frühestmöglich!«, empfiehlt Nachfolge-Experte Hartmut Winkelmann. »Jede Unternehmensnachfolge ist individuell, jede Situation ist einzigartig. Ein gut angelegter Nachfolgeprozess kann mehrere Jahre dauern, um das Unternehmen übernahmefähig aufzustellen, passende Nachfolger oder Investoren zu finden und mit diesen die zufriedenstellenden Konditionen auszuhandeln. Die Käufer können bei der Finanzierung auch auf die finanzielle Unterstützung des Landes zählen, das entschärft die Situation etwas.«



Frühzeitige Planung (auch der persönlichen Zukunft)

Nur wer weiß, wohin die Reise gehen soll, kann Zielvorstellungen formulieren und in Verhandlungen treten.



Effizientes Informationsmanagement

Sorgen Sie mit einem effizienten Informationsmanagement für Interesse bei möglichen Nachfolgern und schaffen Sie klare Leitlinien für die Unternehmensübernahme.



Strukturierter Übergabeprozess

Durch eine systematisierte Aufbereitung der Unternehmensübergabe können Preisvorstellungen fair gehalten werden.



Hohe Altersstruktur als Antrieb fehlender Nachfolge

Die strukturelle Alterung der Gesellschaft ist maßgeblich daran beteiligt, dass die Erwerbsbevölkerung abnimmt. Nicht nur im Norden spitzt sich die Lage zu. Schleswig-Holstein und Hamburg folgen damit dem Bundestrend. So gilt es nicht nur, Unternehmen dabei zu unterstützen, geeignete Nachfolger zu finden, sondern auch Menschen, die selbst Nachfolger werden wollen, bei diesem komplexen Thema zu begleiten.



Unternehmensnachfolge attraktiver gestalten

Laut Statistischem Bundesamt zählen 99,4 % der Unternehmen in Deutschland zu den kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Somit macht der Mittelstand einen bedeutenden Anteil unserer Wirtschaft aus. Um die Wirtschaftskraft dieser Unternehmen zu sichern und sie vor Stilllegungen zu bewahren, sind Förderungen der Nachfolgebereitschaft durch Politik und Banken unabdingbar. Das Aufzeigen von Vorteilen gegenüber der Neugründung kann hierbei ein interessanter und entscheidender Aspekt sein.



Trend der Unternehmensnachfolge

Unternehmen, Politik und Banken sind gleichermaßen gefragt, dem Thema Nachfolge mehr Bedeutung einzuräumen. Der Nachfolgeprozess ist ein vielschichtiges Netzwerk, in dem menschliche, rechtliche, steuerliche und wirtschaftliche Aspekte ineinandergreifen. Auch wenn die familien- und unternehmensinterne Übernahme einige Vorteile wie bereits vorhandene Kenntnisse der Branche, Unternehmensstruktur und Mitarbeiter bietet, zeichnet sich ab, dass Nachfolger vermehrt im externen Umfeld zu finden sind. Hieraus ergibt sich wieder die Notwendigkeit eines strukturierten und systematisierten Prozesses, der nicht zuletzt Kosten einspart.



Sie möchten mehr über die Situation der Nachfolge in Hamburg und Schleswig-Holstein erfahren? Werfen Sie einen Blick in unsere Nachfolge-Studie unter www.hwb-gruppe.de/nachfolge-studie.

Beratung aus einer Hand

Ob Sie einen Nachfolger suchen oder selbst Nachfolger werden: Die Übergabe sowie Übernahme ist ein Prozess, in dem Unternehmerinnen und Unternehmer viele komplexe Schritte durchlaufen. Wir beraten unsere Mandanten auf diesem Weg interdisziplinär: Mit unseren Experten aus Strategie, Transaktion, Sanierungs- und Finanzberatung leisten wir eine ganzheitliche Betreuung bei der Unternehmensübergabe oder -übernahme. Vier unserer Spezialisten geben spannende Einblicke zu aktuellen Trends, Herausforderungen und Tipps.



Zukunft braucht Kapital – Finanzierung innerhalb der Nachfolge

Das Thema Nachfolge stand schon in meinen Zeiten als Banker im Fokus und wird auch nicht so schnell verschwinden, daher ist es kein Neuland für mich. Die richtige Finanzierung ist ein elementarer Baustein im Prozess, sowohl für den potenziellen Nachfolger als auch für den Übergeber. Hier agieren wir sehr eng im Austausch mit unseren Kollegen der Transaktionsberatung, um die handelnden Personen bei der Gestaltung und Strukturierung des optimalen Finanzierungsmixes (Förderungen, Zuschüsse etc.) zu beraten. Die Möglichkeiten sind vielseitig – mit Kontakten zu den unterschiedlichen Banken, Sparkassen sowie zu unseren Kooperationspartnern wie MBG, IB.SH oder Bürgschaftsbank sind wir gut aufgestellt. Die Herausforderung besteht darin, die unterschiedlichen Interessen der Betei-



Geschäftsführender Gesellschafter der HWB-Finanzberatung GmbH

Andreas Kabon
T +49 431 530 350-0
E a.kabon@hwb-gruppe.de

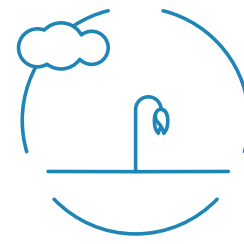
ligten zu berücksichtigen und daraus eine umsetzbare Finanzierungsstruktur abzuleiten. Beispielsweise hat der Verkäufer kein Interesse, sich an einer Finanzierung zu beteiligen. Es kann sich dann im Zuge der geführten Gespräche herauskristalisieren, dass er mittels eines Verkäuferdarlehens die Transaktion erst ermöglicht. Daher ist die Strukturierung der Nachfolgefiananzierung aus meiner Sicht oft komplexer und zeitaufwendiger als die Umsetzung einer Anfrage für eine Betriebsmittellinie. Bei Finanzierungsfragen gilt wie in allen anderen Aspekten der Nachfolge: Gehen Sie frühzeitig mit uns in die Gespräche, um das Unternehmen mit Blick auf die anstehende Betriebsübernahme auf die zukünftige

Kapitaldienstfähigkeit und den Cashflow zu prüfen. Je früher der Austausch erfolgt, desto eher können Business-, Rentabilitäts-, Liquiditäts- und Finanzierungsplan angepasst und optimiert werden.

Finanzierungstipp:

Aus meiner Sicht ist es wichtig, kreativ an die Aufgabe der Strukturierung heranzugehen. So ist es nicht immer ein »Dealbreaker«, wenn der Käufer wenig oder kein Eigenkapital vorweisen kann. Hier können beispielsweise das Verkäuferdarlehen oder alternative Mittel (wie z.B. MBG-Beteiligungen) als Substitut für das Eigenkapital in die Gestaltung eingebracht werden.

Derzeit stehen die Auswirkungen der Coronapandemie, der Energiekrise und des Angriffs Russlands auf die Ukraine nicht nur im Mittelpunkt des öffentlichen Interesses, sondern auch in dem des unternehmerischen Handelns. Hierbei beeinträchtigen die Geschehnisse nicht nur den operativen Geschäftsbetrieb, sondern ebenso die Nachfolge. Betrachten wir die Coronapandemie: Aufgrund der Effekte disruptiver Trends (Globalisierung, Digitalisierung etc.) erschienen bereits vor der Hochphase der Pandemie einige Unternehmen als nur noch eingeschränkt wettbewerbsfähig – langfristig wäre ihr Schicksal die Zahlungsunfähigkeit gewesen. Die massiven Hilfsprogramme des Bundes und der Länder führten zu einer Milderung der Notlage, sodass diese Unternehmen nicht aus dem Markt ausschieden. Trotzdem – oder vielleicht gerade deswegen – erkannten sie die Dringlichkeit ihrer Lage nicht und stießen notwendige Verbesserungen nicht an. Da die Unterstützungen mittlerweile auslaufen und in den nächsten Jahren teilweise zurückgezahlt werden müssen, stehen viele Betriebe vor einer endgültigen Insolvenz. Während aufgrund des demografischen Wandels ohnehin ein signifikanter Angebotsüberhang am Transaktions-



Nachfolge in Krisenzeit – geht das?



Prokurist, Unternehmerberatung

Tim Lennart Borchers
T +49 431 530 350-28
E t.borchers@hwb-gruppe.de

markt droht, erscheint der Verkauf häufig als vielversprechendste Lösung.

Wenn ein funktionierendes Geschäftsmodell vorliegt und die Insolvenz nur durch die exogenen Marktstörungen ausgelöst wurde, besteht die Möglichkeit, mithilfe einer professionellen Präsentation des Unternehmens einen zufriedenstellenden Kaufpreis zu erzielen. So können der Standort, die Arbeitsplätze und das Lebenswerk des ausscheidenden Unternehmers durch die Krisenzeit erhalten bleiben.

Krisentipp:

Analysieren Sie die Lage objektiv, dazu lohnt sich häufig die Unterstützung durch einen externen Berater. Identifizieren Sie den Grund für Ihre Krise sowie Ihre Optionen und Kapazitäten, diesen zu lösen. Nachdem Sie diese Punkte abgearbeitet haben, besitzen Sie eine Grundlage, auf der Sie eine gute unternehmerische Entscheidung treffen können.



Verkauf aufgrund Nachfolge – »Wir verkaufen die Zukunft.«

Bei einem Verkauf aus Nachfolgegründen analysieren wir – ähnlich einem üblichen Transaktionsdeal – das Unternehmen und bestimmen dessen Wert. Nach dem Abgleich von Wert und Kaufpreisvorstellung des Verkäufers begeben wir uns auf die Suche nach geeigneten Käufern. Diese lassen sich üblicherweise vier Bereichen zuordnen: Management-Buy-out, Management-Buy-in, Kauf durch einen Marktteilnehmer oder durch einen Finanzinvestor. Gerade bei den letztgenannten Private-Equity- und Venture-Capital-Gesellschaften erkennen wir den Trend, dass die Gespräche inhaltlich anders verlaufen. Vor dem Beginn der Coronapandemie im Jahr 2020 waren die Dialoge mit Finanzinvestoren neben der zahlenmäßigen Wertermittlung auch von einer möglichst hohen Unabhängigkeit der Unternehmensleitung, der Kunden und Lieferanten sowie der Mitarbeiter vom Verkäufer geprägt. Nun stellen sich das Risiko des Geschäftsmodells und dessen Resilienz gegen Krisen als bestimmende Faktoren heraus. Das bedeutet, Investoren sind weniger risikobereit und beziehen bei der Kaufpreisfindung die Zukunft durch



Prokurist und Transaktionsberatung

Lutz von Majewsky
T +49 431 530 153-73
E l.vonmajewsky@hwb-gruppe.de

eine Verlagerung zu Earn-out-Komponenten deutlich mehr ein. Der Kaufpreis steht somit in Abhängigkeit von Zielerreichung wie Ergebnissen oder Umsätzen.

Gut für die Verkäufer ist, dass dieses Risiko durch den Aufbau einer zweiten Führungsebene, ein krisenfestes Geschäftsmodell oder Produkt sowie durch ökologisch-ökonomische Maßnahmen minimiert werden kann. Die weitergebenden Unternehmer haben also immer noch alle Karten in der Hand, um ihr Lebenswerk gut aufgestellt in die nächsten Hände zu geben. Abseits davon sehen wir im Bereich Nachfolge einen Anstieg an zunehmend jüngeren Unternehmern, die ihre Firma bereits im Alter zwischen 40 und 50 Jahren weitergeben möchten. Dies hat häufig den Grund, dass sich deren Unternehmen an einer Wachstumsschwelle befindet. Diese zu übertreten, würde erhebliche Ressourcen – finanziell wie personell – benötigen. Zu der herausfordernden Banklage gesellt sich der Fachkräftemangel, der die Suche nach geeigneten Mitarbeiterinnen und

Mitarbeitern erschwert. Diese Unternehmer suchen nach einem strategischen Investor, meist ein größerer Marktteilnehmer, der ihnen verschiedene Aufgaben, wie den Personalbereich, abnimmt. Sie verkaufen häufig Teile oder das gesamte Unternehmen, ohne jedoch aus der Geschäftsführung auszuscheiden. So können die Firmeneigner ihrer Kernaufgabe ohne schlaflose Nächte weiter nachgehen und es entsteht eine längere Übergabephase. Die Investoren möchten das Know-how des Unternehmers möglichst lang im Unternehmen halten – auch im Sinne der Mitarbeiter.

Verkaufstipp:

Unsere Erfahrungen zeigen, dass der Verkauf eine verlässliche Option ist, die Nachfolge zu meistern. Der Transaktionsmarkt ist resilient. Trotz einer Zurückhaltung bei Investoren gibt es genügend Kapital, das Anlage sucht. Wir bewerten zwar die Vergangenheit, aber verkaufen die Zukunft Ihres Unternehmens. Also investieren Sie in diese zeitnah.



Ideale Zeit für Nachfolgegründung

Wir erleben deutlich mehr Unternehmensübergaben als in den vergangenen Jahren. Grund dafür ist beispielsweise die Demografie in Deutschland. Die Babyboomer-Jahrgänge gehen in Rente, es rücken weniger junge Menschen nach, die eine Nachfolge antreten könnten. Hinzu kommt, dass Inhaberinnen und Inhaber eines erfolgreichen Unternehmens immer früher entscheiden, dieses in andere Hände zu geben. Wir erkennen auch, dass die momentane Krisensituation ihr Übriges zu Veräußerungen beiträgt. Ebendiese Krisen erschweren die Kalkulation bei den Käufern, so entsteht Unsicherheit auf Käuferseite, wenn diese bei steigenden Zinsen ihre geplante Finanzierung überdenken müssen. Größere Unternehmen sind davon weniger stark betroffen und auch bei kleineren Betrieben wirken sich diese Unwägbarkeiten eher auf den Verkaufspreis aus, nicht darauf, ob das Unternehmen überhaupt einen Käufer findet. Das stimmt uns als Partner des Mittelstandes sehr positiv. Diese Marktlage bedeutet im Umkehrschluss, dass die Zeit ideal für Neugründungen und Zukäufe ist. Insbesondere in Schleswig-Holstein ist die Förderlandschaft durch Banken und andere Institute stark und auch die Politik bietet umfassende Hilfe für Nachfolgegrün-



Gründer und geschäftsführender Gesellschafter

Hartmut Winkelmann
T +49 431 530 153-10
E h.winkelmann@hwb-gruppe.de

dungen an. Der größte Trend, der auch die Nachfolge betrifft, sind ökonomisch-ökologische Ziele. Die sogenannten »ESG-Kriterien« werden in Zukunft gerade für Banken und Finanzinvestoren äußerst wichtige Aspekte bei der Finanzierungszusage und Bestimmung des Unternehmenswertes sein. Die Kriterien bezeichnen unternehmerisches Handeln, das nicht nur den reinen Gewinn, sondern auch Mehrwerte in Sachen Umwelt, sozialem Engagement und nachhaltiger Führung schafft.

Beratungstipp:

Investieren Sie Zeit und Geld in sozial und ökologisch nachhaltiges Wirtschaften. Es wird nicht nur positive Auswirkungen auf die Natur und Ihre Mitarbeiter haben, sondern auch auf den Wert Ihres Unternehmens.

ERFOLGSGESCHICHTEN

Neu aufgestellt: Mit Handwerk in die Zukunft

Georg Opfermann GmbH – Unternehmensnachfolge

Über das Unternehmen:

Die Georg Opfermann GmbH besteht seit 1847 am Standort Flensburg. Hauptgeschäftsfelder des Unternehmens sind die Sanitär-, Heizungs- und Lüftungstechnik. Besonders in Großprojekten.

Auftraggeber sind u. a.:

- Bundeswehr
- Schulen
- Universitäten
- Hotels
- Kliniken

Und das im nördlichen Schleswig-Holstein von List bis an den Nord-Ostsee-Kanal.

Bei der Suche nach einem geeigneten Nachfolger und den anschließenden Verhandlungen fanden die Gesellschafter Unterstützung und Begleitung durch das Team der HWB Gruppe.

Die Zusammenarbeit mit der HWB Gruppe:

Die Georg Opfermann GmbH steht in allen Bereichen der technischen Gebäudeausrüstung – Beratung, Planung, Projektleitung, Installation und Service – als kompetenter Partner an der Seite ihrer Kunden. Dass ein solches ganzheitliches Firmenkonzept auch in den Händen eines Nachfolgers fortbestehen sollte, war für Familie Leist eine wichtige Bedingung für die Übergabe. Und da der Verkauf eines Handwerk-Traditionsunternehmens nicht über Nacht entschieden wird, war für diesen wichtigen Weg die Expertise von Lutz von Majewsky und Matthias Winkelmann gefragt.

Analyse und Beratung:

Zu Beginn der Zusammenarbeit gab es weder die Option der internen Familiennachfolge noch die eines Management-Buy-outs. Das Team der HWB machte zunächst eine indikative Unternehmensbewertung. Und glich diesen Wert mit der Erwartungshaltung der Verkäufer ab. Eine umfangreiche Recherche ergab eine Longlist potenzieller Investoren. Die daraus entwickelte Shortlist war vielversprechend. Nicht zuletzt



Mit der HWB hatten wir einen Sparringspartner an unserer Seite, der die notwendigen Kontakte zu Investoren bot. Auch schwierige Verhandlungssituationen wurden professionell aufgelöst. Mit Sachverstand und Ruhe. Das hat uns persönlich sehr geholfen und beeindruckt.

Dr. Hugo Leist

Das Projekt auf einen Blick:

Unternehmen	Georg Opfermann GmbH
Auftraggeber	Dr. Hugo Leist
Branche	Heizung/Lüftung/Sanitär/ Anlagenbau
Firmensitz	Flensburg
Internetseite	www.opfermann-gmbh.de
Auftrag	Verkauf im Rahmen strategischer Entwicklung und Nachfolge
Unternehmensphase	Nachfolge
Projektleiter	Lutz von Majewsky
Projektstatus	abgeschlossen
Jahr	2019

aufgrund der strategischen Entscheidung für die Unternehmensnachfolge zu einem günstigen Zeitpunkt. Das Unternehmen war und ist gut aufgestellt – wirtschaftlich wie personell.

Umsetzung:

Am Ende des Projekts wurde die Georg Opfermann GmbH zu 100 % an die HPM Service und Verwaltung GmbH verkauft. Der Käufer wird das traditionsreiche Unternehmen in seiner jetzigen Form fortführen.



Projektleiter

Lutz von Majewsky
T +49 431 530 153-73
E l.vonmajewsky@hwb-gruppe.de



Projektmitarbeiter

Matthias Winkelmann
T +49 431 530 153-60
E m.winkelmann@hwb-gruppe.de

ERFOLGSGESCHICHTEN

Maßgefertigt und in Handarbeit: Die Nachfolge

SIMPEX GmbH – Management-Buy-in aufgrund Nachfolge

Über das Unternehmen:

1972 fing für den SIMPEX-Firmengründer Klaus-Uwe Hintz alles an. In einem kleinen Schuppen mitten in Schleswig-Holstein baute er seinen ersten Gerätetisch. Mittlerweile produziert das Traditionsunternehmen aus Wahlstedt seit fast 50 Jahren Medizinmöbel und Praxiseinrichtungen für Ärzte, Kliniken und Labore in Deutschland und Europa. Das Portfolio umfasst beispielsweise Wartezimmerstühle, Untersuchungsliegen, Gerätetische sowie Drehrollhocker, Blutentnahmestühle und Infusionsständer.

2020 entschloss sich der Inhaber Herr Hintz, altersbedingt in die Unternehmensnachfolge einzusteigen und fand in Benjamin Storm einen jungen und



dynamischen Nachfolger. Die HWB Gruppe unterstützte Herrn Storm bei der Unternehmensübernahme.

Die Zusammenarbeit mit der HWB Gruppe:

Der angehende Unternehmer Benjamin Storm aus Kiel beauftragte die HWB mit der Begleitung der Transaktion. Dazu gehört unter anderem die Strukturierung des Prozesses und der Finanzierung. Aber auch unterstützend und moderierend in den Verhandlungen zu agieren, ist eine wichtige Aufgabe der Berater. Anders als bei vielen Verkäufen standen die Transaktionsparteien bereits fest. Dies ermöglichte eine Verkürzung des Prozesses auf wenige Monate.

Analyse und Beratung:

Die erste Aufgabe unserer Berater war die Suche nach einem geeigneten Finanzierungspartner. Dieser wurde in einer deutschen Großbank gefunden. In die Finanzierung wurden auch die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein und die Bürgschaftsbank Schleswig-Holstein einbezogen. In der Regel ist dies ein Prozess, der mehrere Monate in Anspruch nimmt. Aufgrund des vorgegebenen Zeitplans der Transaktionsparteien musste die Finanzierung innerhalb von zwei Monaten (Oktober und November 2020) stehen. Dies gelang erfolgreich.

Umsetzung:

Ende September 2020 wurden wir von den Transaktionsparteien das erste Mal kontaktiert, woraufhin Mitte Oktober der Vertragsschluss zustande kam. Ende November verzeichnete Herr Storm bereits erste Finanzierungszusagen. Zur Einhaltung des engen Zeitplans vollzogen Herr Hintz und Herr Storm die Transaktion sowie die Finanzierung des Unternehmenskaufes kurz vor Weihnachten 2020.

Zu Beginn der Transaktion firmierte die SIMPEX noch als eingetragener Kaufmann.



Die HWB Gruppe wurde mir von einem befreundeten Unternehmer empfohlen. Der sportliche Zeitrahmen war selbst für die erfahrenen Berater eine Herausforderung. Doch das sehr gute Netzwerk, die langjährige Erfahrung und die professionelle Aufbereitung der Zahlen, Daten und Fakten haben das Vorhaben der Unternehmensnachfolge zum Erfolg werden lassen. Ich danke dem Team der HWB für die Begleitung und die Zusammenarbeit und freue mich auf die Fortführung eines Lebenswerkes.

Benjamin Storm

Das Projekt auf einen Blick:

Unternehmen	SIMPEX GmbH
Auftraggeber	Geschäftsführer Benjamin Storm
Branche	Produktion von Medizinmöbeln
Firmensitz	Wahlstedt
Internetseite	www.simpex.de
Auftrag	Finanzierung des Unternehmenskaufes und Begleitung im Transaktionsprozess, folgend Quartals-Report-Erstellung
Unternehmensphase	Kauf/Verkauf, Nachfolge
Projektleiter	Dr. Moritz Thiede
Projektstatus	laufend
Jahr	2020

Der Betrieb und die dazugehörige Immobilie wurden im Zuge des Nachfolgeprozesses von einem Einzelunternehmen in zwei GmbHs umstrukturiert. Auch das Finanzierungsdarlehen wurde diesen beiden Gesellschaften zugeordnet. Nach der Übernahme wurde die HWB ab 2021 mit der Erstellung des quartalsweisen Bankenreportings beauftragt.



Projektleiter

Dr. Moritz Thiede
T +49 431 530 350-24
E m.thiede@hwb-gruppe.de

ERFOLGSGESCHICHTEN

Fitt gemacht für die Nachfolge

Peter Fittkau GmbH – Bewertung und Transaktion von Betrieb und Immobilie



Peter Fittkau gründete das Unternehmen im Jahr 1978 und führte es erfolgreich für 30 Jahre. Die Peter Fittkau GmbH erbaut Zäune jeder Art, Tore und Carports. Sowohl die Montage als auch die Herstellung und Planung gehören zu den Leistungen des zertifizierten Metallbau-Fachbetriebs. Zum Firmenjubiläum im Jahr 2008 stieg seine Tochter Simone Fittkau in zweiter Generation in die Geschäftsführung ein und entwickelte das Unternehmen und die Produktpalette stetig weiter.

Im Jahr 2020 begann mit der Aufnahme des Verkaufsprozesses der nächste Schritt zur Zukunftssicherung.

Die Zusammenarbeit mit der HWB Gruppe

Im Jahr 2020 entschied Simone Fittkau, sich auf die Suche nach einem Mitgesellschafter zu begeben, um die Zukunft zu sichern und

ihr Unternehmen strategisch weiterzuentwickeln. Frau Fittkau legte von Anfang an großen Wert auf eine professionelle Begleitung, da dieser Schritt für sie einmalig war – wie für nahezu alle Unternehmerinnen. Die gewünschte Betreuung hat sie bei der HWB Gruppe gefunden.

Frau Fittkau und der Gründer der HWB Gruppe Hartmut Winkelmann sind Mitglieder im Kieler Kaufmann e. V. Der Verein hat zum Ziel, die Begegnung und den Meinungsaustausch der Mitglieder untereinander herzustellen und den Kontakt zu Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Politik und Kultur, die für Schleswig-Holstein von Bedeutung sind, zu ermöglichen.

Frau Fittkau begann den Transaktionsprozess mit der HWB Gruppe im September 2020.

Analyse und Beratung

Die indikative Unternehmensbewertung steht bei einer Transaktion an erster Stelle. Sie ist Beleg für den angestrebten Verkaufspreis. Parallel fand die Bewertung der Besitzgesellschaft, die die Immobilie hält, statt. Sie sollte ebenso veräußert werden.

Nach der Bewertung startete die Aufstellung der Longlist, eine Liste mit geeigneten Investoren. Neben Finanzinvestoren finden sich häufig auch Konkurrenten, führende Mitarbeiter aus dem eigenen Unternehmen oder auch Teilnehmer angrenzender Märkte darauf. Aus dieser entstand nach einer Filtrung die Shortlist mit aussichtsreichen Kandidaten, die nachfolgend kontaktiert wurden. Da die Fittkau GmbH ein gutes Standing im Markt hat und qualitativ hochwertige Arbeit leistet, unterschrieben viele Interessenten die Vertraulichkeitserklärung, um das detaillierte Verkaufsmemorandum zu erhalten. So fand sich zügig ein Unternehmen, mit dem Frau Fittkaus Vorstellungen hinsichtlich der Zukunft des eigenen Unternehmens und der Mitarbeiter sehr gut im Einklang standen.

Umsetzung

Die Peter Fittkau GmbH wurde an die Artis Beteiligungen GmbH verkauft. Sie ist als Beteiligungsgesellschaft im Handwerk aktiv und bietet Inhabern langfristige Nachfolgeperspektiven. Der Zukauf erweitert das Leistungsportfolio von Artis.



Nach kurzer Überlegung, wie der Weg gestaltet werden kann, kam für die Begleitung nur die HWB infrage. Herr Brenner hat mich in der Phase der Bewertung, Käuferakquise und Abwicklung kompetent und eng begleitet. Auch nach dem Verkauf findet weiterhin ein Austausch mit der HWB statt. Frei nach dem Motto »Der Weg ist das Ziel« sind wir nun für die Zukunft optimal aufgestellt.

Simone Fittkau

Das Projekt auf einen Blick:

Unternehmen	Peter Fittkau GmbH sowie Besitzgesellschaft
Auftraggeberin	Geschäftsführerin Simone Fittkau
Branche	Zaun- und Metallbau
Firmensitz	Kiel
Auftrag	Indikative Unternehmensbewertung, Transaktion des Betriebs und der Immobilie
Internetseite	www.zaunbau-kiel.de
Unternehmensphase	Nachfolge
Projektleiter	Christian Brenner
Projektstatus	abgeschlossen
Jahr	2020–2021

In Zusammenarbeit mit dem Steuerberater des Unternehmens und dem Hamburger Rechtsanwalt Thomas Gottfried wurden die steuerlichen Implikationen und die nötigen Kaufverträge entwickelt. Die Artis hatte großes Interesse, Frau Fittkaus Know-how und Kontakte im Vertrieb zu erhalten. Daher hält Frau Fittkau noch eine Minderheitsbeteiligung, bleibt Teil des Unternehmens und gestaltet den zukünftigen Erfolg aktiv mit. Sie bleibt ebenso stellvertretende Innungsmeisterin. Diese Erfolgsgeschichte zeigt, wie individuell Transaktionen der HWB Gruppe gestaltet sind.



Projektleiter

Christian Brenner
T +49 431 530 350-19
E c.brenner@hwb-gruppe.de

ERFOLGSGESCHICHTEN

Schmeckt – Verkauf aufgrund Nachfolge

Hansens KüchenTreff GmbH & Co. KG – Unternehmens- und Immobilienverkauf

Über das Unternehmen

Das Küchenstudio Hansens KüchenTreff, seit der Gründung 1984 ein inhabergeführtes Familienunternehmen, hat sich in den vergangenen Jahren eine hervorragende Marktstellung erarbeitet und ist eines der größten Küchenstudios zwischen Kiel und Flensburg. Das umfassende Dienstleistungsangebot des Küchenstudios erstreckt sich von (Online-) Beratung über Planung und Finanzierung bis zur Lieferung sowie Montage der Küchen, Installation der Elektrogeräte und Altgerät-Entsorgung. Dabei stehen die individuellen Gegebenheiten des Kunden



(Geschmack, Platz, monetäre Mittel etc.) im Fokus der Beratung und werden eng mit jenem abgestimmt, um die höchstmögliche Zufriedenheit zu garantieren. Die Inhaberin Frau Hansen wollte aus persönlichen Gründen ihr Unternehmen veräußern. Die HWB Gruppe wurde mit dessen Verkauf sowie der dazugehörigen Betriebsimmobilie beauftragt.

Die Zusammenarbeit mit der HWB Gruppe

Über den Steuerberater Frank Hansen der Firma ttp kam der Kontakt zu Kerstin Hansen zustande. Ein weiteres Beispiel für das gute Know-who im Netzwerk der HWB Gruppe, welches wir jederzeit all unseren Mandanten für eine Unternehmensveräußerung zur Verfügung stellen.

Analyse und Beratung

1. Erstellung der Grundlagen für eine Ansprache potenzieller Partner/Investoren (Kurzprofil und Verkaufsmemorandum).
2. Identifikation und Ansprache geeigneter potenzieller Partner/Investoren.
3. Vereinbarung der obligatorischen Vertraulichkeitserklärung.
4. Einholung und Beurteilung indikativer Angebote.
5. Vorbereitung und Durchführung von Managementpräsentationen, Begleitung bei Verhandlungsgesprächen.
6. Unterstützung bei der Ausarbeitung und Verhandlung von Absichtserklärungen (LOI).
7. Erstellung des für einen solchen Prozess notwendigen Datenraumes.
8. Koordination der Einsichtnahme in die prüfungsrelevanten Unternehmensinformationen (Due Diligence).
9. Begleitung in den finalen Vertragsverhandlungen.

Das Beraterteam kontaktierte über 60 mögliche Interessenten. Das Feedback für Kerstin Hansens Betrieb war sehr positiv, viele Investoren und Strategen waren an einem Ankauf interessiert. Doch der Personalmangel verhinderte für die meisten potenziellen Käufer die Möglichkeit, ihren Geschäftsbereich zu vergrößern. Trotz der allgemeinen Personalnot fanden sich zwei Parteien, die im Verkaufsprozess weiter fortschritten. Nachdem die Kontaktaufnahme geschehen war, ermöglichte die saubere Buchführung von Kerstin Hansen einen reibungslosen Ablauf. Gerade die falsche Bewertung »unfertiger Leistungen« oder etwaige Sammelpositionen wie »durchlaufende Posten« hätten Stolpersteine bei diesem Share Deal sein können. Die Verkaufspartei war sehr gut auf die Transaktion vorbereitet.



Die Zusammenarbeit mit der HWB, insbesondere mit Katrin Neef, war sehr vertrauensvoll und produktiv. Ich habe mich von Anfang an sehr wohl gefühlt und die Umsetzung des Firmenverkaufs wurde mit Wissen und Verständnis begleitet. Vielen Dank dafür!

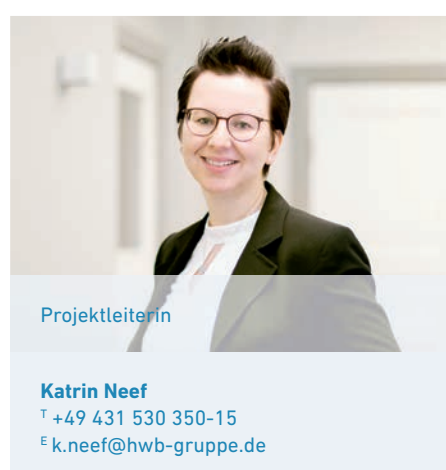
Kerstin Hansen

Das Projekt auf einen Blick:

Unternehmen	Hansens KüchenTreff GmbH & Co. KG
Auftraggeber	Kerstin Hansen
Branche	Verkauf von und Handel mit Küchen
Firmensitz	Schleswig
Internetseite	www.hansens-kuechentreff.de
Auftrag	Verkauf des Unternehmens sowie der Betriebsimmobilie
Unternehmensphase	Verkauf
Projektleiter	Katrin Neef
Projektstatus	abgeschlossen
Jahr	2022

Umsetzung

Die HWB hat gemeinsam mit Kerstin Hansen einen Erwerber gefunden: Miroslav Balej hat das Unternehmen zum 01.09.2022 gekauft. Herr Balej ist Branchenexperte, war lange Zeit Verkaufsleiter eines Küchenstudios und damit der perfekte MBI-Kandidat für Hansens KüchenTreff.



Projektleiterin

Katrin Neef
T +49 431 530 350-15
E k.neef@hwb-gruppe.de

BERATUNG

1 Jahr NEOMA – M&A-Beratung für digitale Unternehmen

Nachgefragt bei Dr. Björn Schäfers und Max Köhler-Karstens

2021 wurde die NEOMA GmbH mit Sitz in Hamburg gegründet. Das Ziel: digitale Unternehmen im Verkaufsprozess zu begleiten und zu unterstützen. Dieses Spezialgebiet wird von Gründern und Partnern mit über 15 Jahren Erfahrung im M&A-Geschäft sowie im Aufbau und Management von Digitalunternehmen abgedeckt. Ein besonderer Fokus der NEOMA liegt sowohl auf Start-ups als auch digitalen KMU. Diese Expertise kombiniert mit dem Motto der HWB – menschlich, authentisch und ehrlich – hat ein Jahr voller spannender Entwicklungen hinter sich.

Die NEOMA GmbH richtet sich als M&A-Beratung speziell an die Zielgruppe der Digitalunternehmen. Wodurch war Ihr erstes Jahr geprägt?

Dr. Björn Schäfers:

Wir hatten einen tollen Start, da wir bereits nach wenigen Wochen unseren ersten Mandanten gewinnen konnten: einen sehr erfolgreichen Digitalunternehmer, der sich für den Verkauf seines Unternehmens entschied. Darüber haben wir uns sehr gefreut.

Max Köhler-Karstens:

Wir haben im Laufe des Jahres beeindruckende Unternehmer und Unternehmerinnen aus den unterschiedlichsten Branchen kennengelernt, die sich mit dem Verkauf ihrer Firma oder einer Finanzierungsrunde beschäftigt haben. Einige davon begleiten wir mittlerweile im Verkaufsprozess. Andere haben sich entschieden, ihr Unternehmen erst einmal strukturiert auf einen möglichen Verkauf in den nächsten Jahren vorzubereiten.

Durch die HWB Gruppe sind Sie nun vermehrt in Schleswig-Holstein tätig. Wie waren hier Ihre Erfahrungen?

Dr. Björn Schäfers:

In Schleswig-Holstein befinden sich eine ganze Reihe qualitativ hochwertiger Digitalfirmen. Das wird oftmals unterschätzt, da viele in Sachen Digitalwirtschaft zuerst an Berlin, München oder Hamburg denken. Ich habe selbst in Kiel studiert und mich gefreut zu sehen, was in den letzten zwei Jahrzehnten hier entstanden ist. Nicht nur in Kiel, sondern im gesamten Schleswig-Holstein. Aufseiten

der Unternehmen, der Hochschulen, aber auch der Netzwerke wie DiWiSH (Digitale Wirtschaft Schleswig-Holstein).

Max Köhler-Karstens:

Wir haben gute Kontakte zu Banken und Beteiligungsgesellschaften in Schleswig-Holstein aufbauen können. Beispielsweise haben wir mit der MBG (Mittelständische Beteiligungsgesellschaft), einem Förderinstitut des Landes, eine erfolgreiche Finanzierung für ein Software-Unternehmen aus Schleswig-Holstein umsetzen können.

Wie unterscheiden sich Transaktionen von Digitalfirmen zu Firmen aus Handwerk oder Industrie?

Max Köhler-Karstens:

Allgemein ist das nicht zu beantworten, da es unter den Digitalfirmen ganz unterschiedliche Geschäftsmodelle gibt: von reinen Software-Unternehmen bis hin zu E-Commerce-Unternehmen, von der Digital-Agentur bis zum IT-Systemhaus. Was ich sagen kann, ist, dass bei Digitalfirmen häufig andere Kennzahlen im Rahmen der Bewertung herangezogen werden. Nicht zuletzt, weil die Unternehmen zum Teil verkauft werden, ohne schon profitabel zu sein.

Dr. Björn Schäfers:

Digitalunternehmen sind meist jünger, wenn sie verkauft werden. Und dasselbe gilt im Schnitt auch für die Unternehmer und Unternehmerinnen. Einige von ihnen stehen mehrmals in ihrem Leben vor der Frage, ihr Unternehmen abzugeben, während Unternehmer aus traditionellen Branchen ihr »Lebenswerk« meist erst verkaufen, wenn sie kurz vor dem Renteneintritt stehen.



Dr. Björn Schäfers
Co-Gründer und Geschäftsführer, NEOMA GmbH



Max Köhler-Karstens
Co-Gründer und Prokurist, NEOMA GmbH

Was waren Ihre ersten Projekte?

Dr. Björn Schäfers:

Die ersten Mandanten waren ein Online-Modehändler, ein Medienunternehmer und ein IT-Systemhaus. Letzteres konnten wir mit einem für alle Parteien erfreulichen Ergebnis innerhalb von nur zweieinhalb Monaten verkaufen.

Max Köhler-Karstens:

Neben unserer M&A-Kerntätigkeit strukturierten wir eine Finanzierung für ein Kieler Start-up mithilfe der MBG. Andere Finanzierungsformen sind für junge Technologieunternehmen aktuell schwierig. Insofern freut es mich sehr, dass wir hier erfolgreich unterstützen konnten.

Hätten Sie erwartet, dass Ihr erstes Jahr so verläuft, wie es das tat?

Max Köhler-Karstens:

Wir hatten es gehofft, aber erwarten konnten wir es nicht. Besonders gefreut haben mich die positiven Reaktionen auf unsere Ausrichtung, also die Kombination aus M&A- und unternehmerischer Erfahrung in der Digitalbranche. Unternehmer fühlen sich in einem Transaktionsprozess besser aufgehoben, wenn die M&A-Beratung auch über entsprechendes Branchen-Know-how verfügt.

Dr. Björn Schäfers:

Ich habe mich wahnsinnig über die gute Zusammenarbeit mit den Kollegen der HWB gefreut. Deren jahrelange Erfahrung und ihr herausragendes Netzwerk im Norden haben uns im ersten Jahr sehr geholfen.

Was bringt die Zukunft für Sie und die NEOMA GmbH?

Max Köhler-Karstens:

Als Erstes planen wir, weitere Mitarbeiter einzustellen. Mit Lars Kiehne als Analysten haben wir das Team seit Kurzem bereits hervorragend verstärkt.

Mehr über Lars Kiehne erfahren Sie auf Seite 13.

Dr. Björn Schäfers:

Wir möchten uns stärker in Norddeutschland vernetzen und erfolgreiche Unternehmen aus dem Digital-Bereich kennenlernen. Wer Interesse an einem Austausch hat, kann sich ganz unverbindlich bei uns melden. Wir nehmen uns gern die Zeit, auch wenn der Unternehmensverkauf oder eine Finanzierung noch nicht anstehen.

Welchen Tipp können Sie jemandem geben, der über den Verkauf seines Unternehmens nachdenkt?

Max Köhler-Karstens:

Erstens: sich frühzeitig damit zu beschäftigen. Zweitens: den Austausch mit anderen Unternehmern zu suchen, die bereits erfolgreich verkauft haben.

Dr. Björn Schäfers:

Drittens: sich einen M&A-Berater auszuwählen, bei dem es neben der Transaktionserfahrung und dem Branchen-Know-how auch auf der persönlichen Ebene stimmt. Ein Verkaufsprozess ist langwierig und komplex – da muss das Vertrauen stimmen.

Vielen Dank für das Interview.

NEOMA M&A Beratung für digitale Unternehmen

NEOMA
M&A-Beratung für digitale Unternehmen

Der Verkauf digitaler Unternehmen folgt besonderen Gesetzen. Dies spiegelt sich vor allem in höheren Unternehmensbewertungen wider, da diese Unternehmen oftmals besser für die Zukunft aufgestellt sind. Eine höhere Unternehmensbewertung lässt sich jedoch nur dann erzielen, wenn die richtigen Käufergruppen identifiziert und die (digitalen) Mehrwerte des eigenen Unternehmens überzeugend dargestellt werden. Die NEOMA GmbH, ein Unternehmen der HWB Gruppe, ist spezialisiert auf die Beratung ebensolcher Digitalunternehmen in M&A-Prozessen.

Das Beratungsversprechen der NEOMA:

→ **Suche nach Käufern**

Über unser Netzwerk profitieren Sie von langjährigen Kontakten zu Investoren, Kaufinteressenten, Fremdkapitalgebern und Banken

→ **Wertsteigerung und Vorbereitung der Transaktion**

Wir erstellen eine Unternehmensbewertung und unterstützen Sie dabei, den Unternehmenswert durch gezielte strategische Maßnahmen zu steigern

→ **Unternehmenskauf**

Wir erarbeiten eine ganzheitliche Akquisitionsstrategie, identifizieren Targets durch hauseigene Datenbanken, sprechen jene diskret an und unterstützen bei den Verhandlungen

Kennen Sie den Wert Ihres Digitalunternehmens?
Lassen Sie ihn jetzt von uns bestimmen – auf www.neo-ma.de.



Zahlen, Daten, Fakten – der Steckbrief

Website: www.neo-ma.de

Kontakt: +49 40 228 593 99-0 und info@neo-ma.de

Für wen relevant?

Unternehmen mit zunehmender Digitalisierung, die in den kommenden Jahren vollständig oder zum Teil verkauft werden sollen. Zudem unterstützt das NEOMA Team auch Unternehmen, die über strategische Zukäufe wachsen möchten.

ERFOLGSGESCHICHTEN

In 69 Tagen zum Unternehmensverkauf

m2solutions EDV-Service GmbH – Distressed M&A

Bei dem Verkauf insolventer Unternehmen ist die Durchführung eines schnellen Verkaufsprozesses besonders relevant. Nach der Anmeldung einer vorläufigen Insolvenz muss in der Regel binnen drei Monaten ein Investor gefunden werden. In dieser Zeit übernimmt die Agentur für Arbeit mit dem Insolvenzgeld die Gehälter der Angestellten.

Der Anfang des Jahres neu gegründeten NEOMA kam es bei ihrem ersten Insolvenzmandat deshalb zugute, dass sie durch digitale Prozesse in der Lage war, besonders viele Investoren anzusprechen. Verkauft wurde der IT-Dienstleister m2solutions, welcher aufgrund der schwachen Auftragslage im Zuge der Coronapandemie und des Mangels an Computerchips Insolvenz anmelden musste.

Die Zusammenarbeit mit der HWB Gruppe
Die Geschäftsführung der m2solutions GmbH hatte Anfang Juli 2022 einen Insol-

venzantrag gestellt. Reinhold Schmid-Sperber, Partner von Reimer Rechtsanwälte, wurde zum vorläufigen Insolvenzverwalter bestellt. Daneben gehörten zum Team von Reimer Rechtsanwälte Dr. Christoph Pabst und Dr. Helge Krüger. Im Zuge des Insolvenzverfahrens wurde die NEOMA GmbH, die »Digital-Tochter« der HWB Gruppe, mit dem Verkauf der Gesellschaft beauftragt.

Analyse und Beratung

Bei insolvenznahen Unternehmensverkäufen steht ein schneller Prozess im Vordergrund. Daher war die Digital-Kompetenz des NEOMA-Teams von besonderem Vorteil. Diese ermöglichte es, schnelle Einblicke in das Geschäft zu bekommen und durch digitalisierte Prozesse effizient alle notwendigen Schritte bis zum Verkauf durchzuführen.

Insgesamt wurden fast 250 potenzielle Käufer angesprochen, 47 davon haben eine Vertraulichkeitserklärung unterzeichnet

und es wurden insgesamt elf Kaufangebote abgegeben. So konnte rechtzeitig eine passende Käuferin gefunden werden, die die Arbeitsplätze und den Standort sichert. Die Unterschrift des Kaufvertrags erfolgte 69 Tage nach der Mandatierung der NEOMA.

Umsetzung

Aufgrund der großen Anzahl von Interessenten hat sich das Projektteam entschieden, einen zweiphasigen Due-Diligence-Prozess durchzuführen. Im ersten Schritt konnten sich viele potenzielle Käufer durch die Jahresabschlüsse einen ersten Eindruck vom Geschäft verschaffen. In der zweiten Phase haben dann die Interessenten mit der höchsten Transaktionssicherheit und passendem Angebot Zugriff auf detaillierte Informationen erhalten. Hierdurch wurden insbesondere Detailinformationen über Geschäftsprozesse und Margen geschützt.



Die Zusammenarbeit mit NEOMA war effizient, konstruktiv und berücksichtigte in besonderem Maße die Anforderungen des Unternehmensverkaufs im Rahmen eines Insolvenzantragsverfahrens. Das Ergebnis war sehr überzeugend.

Reinhold Schmid-Sperber

Das Projekt auf einen Blick:

Unternehmen	m2solutions EDV-Service GmbH
Branche	IT-Dienstleistungen
Firmensitz	Neustadt (Holstein)
Internetseite	www.m2solutions.de
Auftrag	Unternehmensverkauf in Insolvenz (»Distressed M&A«)
Unternehmensphase	Krise, Kauf/Verkauf
Projektleiter	Dr. Björn Schäfers, Max Köhler-Karstens
Projektmitarbeiter	Lars Kiehne
Projektstatus	abgeschlossen
Jahr	Sommer 2022

Die insolvente m2solutions wurde von der Weiss IT Solutions aufgekauft. Die beiden Unternehmen ergänzen sich nahezu perfekt. Beide Gesellschaften erbringen als Partner internationaler IT-Service-Provider Dienstleistungen für große Unternehmen. Die Niederlassung der m2solutions in Ostseenahe ergänzt strategisch die geogra-

fische Abdeckung der Käuferin aus Bayern. Durch das erweiterte Leistungsportfolio der Weiss IT Solutions profitieren auch die Kunden der m2solutions. 70 Arbeitsplätze wurden so gesichert und die Kollegen arbeiten nun gestärkt in einem über 400 Personen großen Team. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

BERATUNG

1 Jahr Finanzberatung bei der HWB – mit Sicherheit in die Zukunft



Finanzberatung

Nachgefragt bei Andreas Kabon

Unternehmerische Entscheidungen erfordern finanzielle Planung und Absicherung: Daher wurde die HWB Gruppe vor einem Jahr um eine Tochtergesellschaft erweitert. Die Veränderungen in der Welt der Finanzierungsinstrumente veranlassten uns, den Bereich als Schwerpunkt in unserem Portfolio zu ergänzen. Nun blicken wir gemeinsam mit Andreas Kabon, dem Geschäftsführer der HWB-Finanzberatung, auf das vergangene Jahr zurück.

Was war besser: Ihr erstes Jahr in der HWB Gruppe als Finanzierungsexperte oder die letzte Saison des HSV?

Andreas Kabon:

Die Saison des HSV hat durch den Nicht-Aufstieg mit einem Misserfolg geendet, da war mein Jahr deutlich besser (lacht). Das Kalenderjahr werden wir beide positiv abschließen. Der HSV als Tabellenführer und die Finanzberatung mit zufriedenen Mandanten.

In den letzten Jahren waren Sie bei der UniCredit Bank AG und der Kieler Volksbank eG angestellt. Nun sind Sie Mitgesellschafter der HWB-Finanzberatung GmbH und damit das erste Mal selbstständig. Wie unterscheidet sich das Arbeiten?

Andreas Kabon:

Als Angestellter lege ich meinen Vorgesetzten Rechenschaft über meine Arbeit und die Ergebnisse ab. Dort findet oft eine Reglementierung der Tätigkeiten statt – auch wenn meine ehemaligen Arbeitgeber mir viele Freiheiten ließen. Als Selbstständiger bin ich für die Ergebnisse verantwortlich und gebe die Ziele vor. Ich habe absolute Freiheit über das operative Geschäft meiner Arbeit innerhalb der HWB Gruppe. Vorteilhaft ist natürlich, dass ich auf das bestehende Know-how meiner Kollegen in Gründungsfragen zurückgreifen kann.



Andreas Kabon
T +49 431 530 350-0
E a.kabon@hwb-gruppe.de

Wann haben Sie das erste Mandat abgeschlossen?

Andreas Kabon:

Bereits im ersten Quartal haben wir für einen Mandanten aus Hamburg Finanzierungen vermittelt. Das gab entsprechende Sicherheit für den weiteren Verlauf und hat gezeigt, dass sowohl die Geschäftspartner als auch die Banken unser Konzept verstanden und gut angenommen haben.

Was hat Sie am meisten überrascht?

Andreas Kabon:

Neben der unglaublich guten Vernetzung der HWB Gruppe war die hohe Anzahl an Projekten überraschend, die die HWB Gruppe mit ihren Mitarbeitern effizient umsetzt. Durch die wachsende Anzahl an Mandaten und Projekten ist auch ein Aufbau weiterer Mitarbeiter angedacht, um weiterhin den hohen Qualitätsstandard zu gewährleisten.

Tatsächlich besteht derzeit der größte Beratungsbedarf bei der Begleitung der Mandanten im Rahmen ihrer Finanzierungen – mit Blick auf die Banken.

Wurden Ihre Erwartungen an Ihre Startphase erfüllt?

Andreas Kabon:

Dass es betriebswirtschaftlich so gut läuft, konnte ich nur hoffen. Meine alltägliche Arbeit ist anders als erwartet. Sie ist flexibler als zuvor. Das kommt meiner kreativen Ader zugute, ich kann jeden Tag neue Wege gehen und mein geschäftliches Netzwerk ausbauen. Extern zum Beispiel durch meine feste Mitgliedschaft im Kieler Kaufmann e. V., aber auch intern kann ich durch Synergien und Kooperationen mit meinen Kollegen den Mandanten noch mehr Beratungspower anbieten.

Welche Trends in der Finanzberatung haben Sie in Ihrem ersten Jahr erkannt?

Andreas Kabon:

Tatsächlich besteht derzeit der größte Beratungsbedarf bei der Begleitung der Mandanten im Rahmen ihrer Finanzierungen – mit Blick auf die Banken. Dort entstehen häufig Kommunikationsprobleme, verursacht durch die konjunkturellen Herausforderungen, die Dynamik des Finanzmarktes und die Komplexität der Materie. Dieses Sender-Empfänger-Problem kann nicht nur Zeit und Nerven, sondern auch jede Menge Geld kosten.

Wie waren die ersten zwei Monate im Vergleich zu den letzten beiden?

Andreas Kabon:

In den ersten beiden Monaten waren viele administrative Tätigkeiten zu erledigen (Finanzamt, Gewerbeurlaubnisse

etc.). Nun agiere ich viel mehr als Unternehmer. Die Anzahl an Terminen, Mandanten und erfreulicherweise an erfolgreichen Abschlüssen (lacht) hat stark zugenommen, sodass ich mit Fabian Schoenberner bereits meinen ersten Mitarbeiter eingestellt habe.

Mehr über Fabian Schoenberner erfahren Sie auf Seite 13.

Was steht im Jahr 2023 an?

Andreas Kabon:

Der Austausch und die engere Zusammenarbeit mit den Kollegen stehen im Vordergrund. Ich möchte das Netzwerk der HWB in den Norden nach Flensburg festigen sowie einen weiteren Werkstudenten einstellen: Wenn Sie, liebe Leserschaft, jemanden kennen, für den dies interessant sein könnte, tragen Sie es gerne weiter.

Welchen Tipp können Sie unseren Leserinnen und Lesern geben, die sich selbstständig machen wollen?

Andreas Kabon:

Viele Leute geben oft gut gemeinte Ratschläge: Lassen Sie sich nicht verunsichern, führen Sie viele Gespräche, auch außerhalb des engeren Freundes- und Bekanntenkreises, treffen Sie Ihre Entscheidung und seien Sie mutig!

Vielen Dank für das Interview.

TEAM

Sascha Rennekamp

Von Mensch zu Mensch

Wie kamen Sie zur HWB Gruppe?

Sascha Rennekamp:

Nach vier Jahren im Bereich der Wirtschaftsprüfung und Insolvenzberatung hatte ich Lust auf eine neue Herausforderung und habe mich daher bei der HWB Gruppe beworben. Auf meine E-Mail hat Helmut damals noch am selben Abend geantwortet und mich für den nächsten Tag zum Kennenlernen eingeladen. Anstatt mit mir ein normales Bewerbungsgespräch zu führen, war es Helmut wichtig, mich als Person richtig kennenzulernen. Deshalb haben wir weniger über Berufliches und viel mehr

über private Themen gesprochen. Das hat mir schon zu Beginn ein gutes Gefühl für die Unternehmenskultur der HWB gegeben, die ich bis heute sehr schätze.

Welches war das spannendste Projekt, das Sie bei der HWB Gruppe erlebt haben?

Sascha Rennekamp:

Jedes Mandat hat seinen eigenen Reiz, da sowohl die Branchen als auch die zu betreuenden Unternehmer stets unterschiedlich sind. Daher fällt es mir schwer, ein bestimmtes Projekt hervorzuheben. Entscheidend ist für mich jedoch, dass Verkäufer und Käufer ein zufriedenstellendes Ergebnis erhalten und im besten Falle das Unternehmen inklusive des Standorts und der Mitarbeiter bestehen bleiben.

Welche Aspekte schätzen Sie besonders an Ihrer alltäglichen Arbeit?

Sascha Rennekamp:

Am meisten schätze ich an meiner Arbeit, dass ich Unternehmer dabei unterstütze, ihr Lebenswerk in gute Hände zu überreichen. Damit das gelingt, muss ich die Bedürfnisse des jeweiligen Mandanten erkennen und eine individuell passende Strategie entwickeln. Das macht meinen Job nicht nur spannend, sondern vor allem abwechslungsreich. Wie bereits erwähnt, ist die Beratung ein Fachgebiet, bei dem es nicht nur um Zahlen, sondern vor allem um Menschen geht. Daher schätze ich an meiner täglichen Arbeit vor allem den Umgang mit vielen spannenden Persönlichkeiten.

Was hat sich Ihrer Erfahrung nach in den letzten Jahren in der Unternehmerwelt verändert?

Sascha Rennekamp:

Das Thema Nachfolge ist präsenter denn je. Etwa 70 % unserer Transaktionsdeals entstehen genau aus diesen Gründen. Der demografische Wandel und die schwindende Bereitschaft der nachfolgenden Generation, eine unternehmerische Tätigkeit zu übernehmen, führt zu einem Anstieg der Nachfolge-Transaktionen. Entgegen der vorherrschenden Meinung ist dieser Mentalitätswechsel auch bei den übergebenden Unternehmern zu beobachten. Viele Unternehmer streben früher eine Nachfolge an, als dies in vergangenen Jahren der Fall war.

Sie packen Ihren Koffer für eine einsame Insel und nehmen mit ...?

Sascha Rennekamp:

Ich würde auf jeden Fall meine Golfschläger und genügend Golfbälle einpacken, denn dadurch hätte ich endlich die Zeit, um meine vor anderthalb Jahren begonnene Golfkarriere voranzutreiben und meinen Abschlussschlag zu perfektionieren.

Seit Ihrem dritten Lebensjahr stehen Sie mindestens einmal pro Jahr auf der Piste. Welches war also die aufregendste Abfahrt, die Sie beim Skifahren genommen haben, und warum?

Sascha Rennekamp:

Meine erste Tiefschneeabfahrt im Zillertal hat mir einiges abverlangt. Denn anders als auf der präparierten Piste erfordert es hier eine andere Art von Technik und Kontrolle. Ansonsten sind die aufregendsten und zugleich lustigsten Abfahrten immer die letzten 500 Meter von der Après-Ski-Hütte »Edelweißalm« zurück ins Tal. Die Skifahrer unter den Lesern, die schon mal in Obertauern waren, wissen, wovon ich rede.



Sascha Rennekamp
T +49 431 530 153-71
E s.rennkamp@hwb-gruppe.de

Wenn Sie einem Unternehmer in Norddeutschland einen Tipp geben könnten, welcher wäre das?

Sascha Rennekamp:

Erstens: der Fachkräftemangel ist die größte Herausforderung dieser Unternehmer-Generation. Um neue Talente an Bord zu holen, muss man heutzutage unkonventionelle Wege einschlagen.

Wie die HWB mit der Herausforderung Nachwuchskräftemangel umgeht, lesen Sie im Artikel auf der Seite 12.

Zweitens: wenn man sich mit dem Verkauf des eigenen Unternehmens beschäftigt, muss das Unternehmen rechtzeitig verkaufsfähig gemacht werden. Wie das geht? Sprechen Sie uns an.

Zahlen, Daten, Fakten – der Steckbrief

Seit wann sind Sie Teil des HWB-Teams?

Seit dem 1. Januar 2016.

Wo liegen Ihre Beratungsschwerpunkte?

Ich bin als Projektleiter für die Konzeption und Durchführung von Unternehmenstransaktionen auf der Verkaufs- und Zukäufeite zuständig.

An welchem Standort sind Sie anzutreffen?

Da ich in Hamburg wohne, bin ich zwei bis drei Tage in der Woche im Büro am Rödingsmarkt anzutreffen. Die restlichen Tage verbringe ich entweder in Kiel, im Homeoffice oder beim Mandanten vor Ort.

TEAM

Christian Brenner

Von Mensch zu Mensch

Wie kamen Sie zur HWB Gruppe?

Christian Brenner:

Ein guter Freund hat während seines Studiums ein Praktikum bei der HWB absolviert. Als es dann bei meinem Studium der Betriebswirtschaftslehre selbst so weit war und wir uns dazu austauschten, gab er mir den Tipp. Kurze Zeit später saß ich in Hartmut's Büro und führte mit ihm und Hans-Jürgen Liedtke mein Bewerbungsgespräch. Und eh ich mich versee, feiere ich nächstes Jahr mein zehnjähriges Jubiläum bei der HWB.

Wie passen Ihre Arbeitsbereiche in Finanzierung und M&A zusammen?

Christian Brenner:

Bis zu einem gewissen Punkt ähneln sich einige Inhalte wie die Analyse des Geschäftsmodells, die der Zahlen oder die Betrachtung der Markt- und Wettbewerbsentwicklungen. Andere sind völlig unterschiedlich, wenn es beispielsweise um Unternehmensbewertungen auf der einen und Tragfähigkeitsberechnungen auf der anderen Seite geht. Bei genauerer Betrachtung können diese beiden Aspekte aber auch dichter beieinanderliegen als gedacht: Denn was bringt dem Verkäufer ein hoher Unternehmenswert, wenn das Ziel eine familieninterne Nachfolge ist? So greifen sie manchmal ineinander – hier gilt es, mit dem nötigen Augenmaß vorzugehen.

Sie sind Certified Valuation Analyst (CVA). Was bringt diese zusätzliche Qualifikation Ihren Mandanten?

Christian Brenner:

Der CVA ist eine dokumentierte Qualifikation, und im Zuge des Abschlusses habe ich meine Expertise im Themenkomplex der Unternehmensbewertung erweitert. Damit wissen die Mandanten, dass sie für alle Fragen zu dem Thema Unternehmenswert und dem in der Regel anschließenden Verkaufsprozess bei uns gut aufgehoben sind.

Welcher ist für Sie der erste Schritt bei einer Wertanalyse?

Christian Brenner:

Für mich gehen zwei Dinge Hand in Hand: das Geschäftsmodell und die Analyse der Ist-Situation. Erst wenn diese beiden Bereiche verstanden sind, kann sich dem Treiber der Bewertung zugewendet werden – der Zukunft.

Sie sind begeisterter Zuschauer von Sport-Events. An welches von Ihnen besuchte Spiel haben Sie eindrückliche Erinnerungen?

Christian Brenner:

Zu Ende der Schulzeit gab es einen erinnerungswürdigen Trip zu einem HSV-Heimspiel – zum Glück mein bisher einziger Live-Event. In meiner Freundesgruppe gab es damals verständlicherweise nur einen HSV-Fan. Das Chaos auf dem



Christian Brenner
T +49 431 530 350-19
E c.brenner@hwb-gruppe.de

Platz weitete sich auch auf den Spielrand aus – im Nachhinein würde die Fahrt wohl keiner von uns wiederholen ...

Wenn es die Zeit zulässt, verfolge ich gerne Spiele der amerikanischen Basketball-Liga NBA, allerdings weniger vor Ort, sondern von der Couch aus. Übrigens benenne ich die M&A-Projekte gerne nach den Städten oder den Teamnamen.

In der HWB Gruppe gelten Sie als musikalisch. Welches Genre an Musik produzieren Sie?

Christian Brenner:

Vorab: Wir reden hier (leider) von einem Hobby-niveau. Historisch bedingt würde ich sagen, die Genres Hip-Hop sowie Pop beschreiben es wohl am besten. Wenn jemand sehr gut Klavier spielen kann, möge er oder sie sich gerne bei mir melden! An diesem Instrument brauche ich noch Unterstützung.

Wenn Sie einem Unternehmer in Norddeutschland einen Tipp geben könnten, welcher wäre das?

Christian Brenner:

Unternehmer haben es sicher nicht leicht. So scheint eine zunehmende Beschäftigung mit den Unwägbarkeiten der Politik notwendig, mit sonstigen makroökonomischen Herausforderungen und abschließend noch mit dem eigentlichen Geschäft sowie dessen zielgerichtetem strategischem Ausbau. Aus meiner Sicht sind zwei Dinge wichtig: Erstens der Aufbau und die Weiterentwicklung von Mitarbeitern, damit diese in die richtige Rolle schlüpfen können, sodass das Unternehmen unabhängiger vom Unternehmer wird. Zweitens technik- und innovationsfreudig zu bleiben, um den Vorsprung, den Unternehmen in Norddeutschland gegenüber weltweiten Wettbewerbern noch haben, bestmöglich zu nutzen.

Zahlen, Daten, Fakten – der Steckbrief

Seit wann sind Sie Teil des HWB-Teams?

Seit dem 1. April 2013.

Wo liegen Ihre Beratungsschwerpunkte?

Ich war schon in allen Bereichen – M&A, Finanzierung, Strategieentwicklung und Sanierung – aktiv. Derzeit liegt der Schwerpunkt im Bereich M&A.

An welchem Standort sind Sie anzutreffen?

In Kiel.

IM GESPRÄCH

Das duale Studium ist Grundlage für eine langfristige Mitarbeiterbindung

Ein Interview mit Prof. Dr. Martin Reckenfelderbäumer (DHSH)

Prof. Dr. Martin Reckenfelderbäumer, Präsident der Dualen Hochschule Schleswig-Holstein (DHSH), spricht mit HWB-Geschäftsführer Hartmut Winkelmann über die Qualitäten eines dualen Studiums und den Mehrwert für die Arbeitswelt.

Hartmut Winkelmann: Warum sind Sie überzeugt vom dualen Studium?

Prof. Dr. Martin Reckenfelderbäumer:

Der große Vorteil des dualen Studiums an der DHSH ist, dass es ausbildungsintegrierend angelegt ist. Bei uns können Studierende in nur drei Jahren in einem aufeinander abgestimmten Modell einen Berufsabschluss und den akademischen Bachelorgrad in Betriebswirtschaftslehre oder Wirtschaftsinformatik erlangen sowie die Ausbildereignungsprüfung ablegen. Ab 2023 bieten wir zusätzlich einen dualen Studiengang Soziale Arbeit an. Unsere Studierenden erhalten ein Ausbildungsentgelt, was in einem klassischen theoretischen Studium nicht enthalten ist. Das Gesamtpaket macht das duale System aus Sicht der Studierenden sehr attraktiv.



Das Interview wurde vom Gründer und geschäftsführenden Gesellschafter der HWB Gruppe geführt.

Hartmut Winkelmann
T +49 431 530 350-10
E h.winkelmann@hwb-gruppe.de



Prof. Dr. Martin Reckenfelderbäumer
Präsident der Dualen Hochschule Schleswig-Holstein (DHSH)

Was macht das Studium an der DHSH für Unternehmen interessant?

Prof. Dr. Martin Reckenfelderbäumer:

Für Partnerunternehmen ist das Modell deshalb interessant, da sie ihre Studierenden von Anfang an kennen, ihre Entwicklung beobachten und fördern, erste Projekte im Betrieb begleiten sowie Fragestellungen aus der unternehmerischen Praxis in das Studium einfließen lassen können. So wächst zum einen ein Studierender schnell ins Unternehmen hinein, zum anderen sieht der Arbeitgeber, wie man zueinanderpasst, welche Stärken Entwicklungspotenziale bieten und woran noch gearbeitet werden muss. Diese Win-win-Situation bietet beiden Seiten ein Angebot, das ich mehr denn je für sehr zukunftsfruchtig halte.

Warum mehr denn je? Das duale Studium ist ja nicht ganz neu.

Prof. Dr. Martin Reckenfelderbäumer:

Ja, das stimmt. Sowohl das duale Modell in den früheren Berufsakademien in Baden-Württemberg als auch das der Berufsakademie der Wirtschaftsakademie

Schleswig-Holstein, aus der die DHSH hervorgegangen ist, stammen aus dem Jahr 1974 und weisen eine erprobte Tradition auf. Der Ausbildungs- und Arbeitsmarkt hat sich seitdem komplett gedreht, angehende Fach- und Führungskräfte haben eine fast freie Auswahl, wo sie arbeiten möchten. Umso wichtiger werden positive Bindungen an einen Arbeitgeber. Gleichmaßen können Perspektiven für Mitarbeiter langfristig entwickelt werden: So erfordert es keine aufwendigen und kostenintensiven Recruiting-Bemühungen auf dem Arbeitsmarkt draußen, sondern es erfolgt eine gezielte Entwicklung im Unternehmen.

Aber von allein kommen die Studierenden ja nun auch nicht ...?

Prof. Dr. Martin Reckenfelderbäumer (schmunzelt):

Nein, wahrlich nicht. Unternehmen werden immer mehr dazu übergehen müssen, sich bei potenziellen Beschäftigten zu bewerben – und nicht umgekehrt. Bewerberinnen und Bewerber gucken schon genau auf das Angebot, das ihnen unterbreitet wird. Und genau hier kann man mit einem dualen Studium punkten: Es setzt auf eine gemeinsame Entwicklung auf Augenhöhe, es bietet mehr als »nur« ein Studium oder »nur« eine Ausbildung. Natürlich muss diese auch ehrlich so gelebt werden – aber das gilt ja letztlich für viele andere Modelle auch.

... und das bedeutet für die Unternehmen?

Prof. Dr. Martin Reckenfelderbäumer:

Das, was eine Vielzahl von Unternehmen längst macht: den Mangel an Nachwuchskräften ernst nehmen und darauf reagieren. Denn das Fehlen – und auch das Abwandern – qualifizierter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wird nicht weniger werden, sondern mehr. Je nachdem, welche Studie man zurate zieht, fehlen in Deutschland bis 2035 zwischen 7 und 8 Millionen Arbeitskräfte. Daher ist eine vorausschauende, wertschätzende Personalentwicklung, die Beschäftigten verschiedene Perspektiven aufzeigt, ein

ganz wichtiger Baustein, um diese Mitarbeitenden im Unternehmen zu halten.

Und das bedeutet ganz konkret für das duale Studium?

Prof. Dr. Martin Reckenfelderbäumer:

Für das duale Studium bedeutet dies, dass man sich in den sechs Semestern, die das Studium in der Regelstudienzeit umfasst, intensiv mit den Studierenden beschäftigt. Sie in den Praxisphasen im Betrieb, die sich mit den Phasen an der Hochschule abwechseln, so gut wie nur möglich versucht, kennen und einschätzen zu lernen. Es ergibt keinen Sinn, Studierende einfach nur mitlaufen zu lassen, um dann »mal nach dem Abschluss zu schauen«, wie es weitergeht – das ist in Sachen Mitarbeiterbindung zu wenig, denn dual Ausgebildete sind auf dem Arbeitsmarkt schlicht gefragt.

Wenn die Absolventinnen und Absolventen so gefragt sind: Sind sie denn dann nicht nach dem Abschluss ohnehin auch ganz schnell weg?

Prof. Dr. Martin Reckenfelderbäumer:

Nein, unsere Erfahrungen sprechen eine andere Sprache. Das duale Studium ist ein guter Startpunkt, nach dem auch noch eine Menge im Unternehmen passiert. So steigt nicht ohne Grund die Anzahl berufs begleitender Masterstudienangebote kontinuierlich an. Für duale Absolventinnen und Absolventen, die den Wechsel von Hochschule und Betrieb ja bereits bestens kennen und auch unter einen Hut bekommen haben, sind diese eine ideale Weiterentwicklungsmöglichkeit. Auch wir haben einen solchen berufs begleitenden Masterstudiengang in unser Angebot aufgenommen. Mit unserem Master Digital Business & Innovation bieten wir Know-how für digitale Geschäftsmodelle und zur Weiterentwicklung der Geschäftstätigkeit. Denn für den eigenen Bildungsweg wie für jedes Unternehmen gilt: Man lernt nie aus und es bieten sich immer wieder neue Gelegenheiten – man muss sie »nur« ergreifen.

Vielen Dank für das Interview.



Tim Lennart Borchers, mittlerweile Prokurist bei der HWB, schloss sein Bachelor-Studium der Betriebswirtschaft im Jahr 2021 ab und absolviert nun berufs begleitend einen Master in Corporate Performance and Restructuring an der Frankfurt School of Finance & Management. Herr Borchers entwarf darüber hinaus die aktuelle Ausgabe unserer Nachfolge-Studie – zu finden unter www.hwb-gruppe.de/nachfolge-studie

Die Kombination aus Theorie und Praxis überzeugt auf ganzer Linie. Das Hochschulstudium vermittelt die relevanten Inhalte und bereitet zielgerichtet auf das Arbeitsleben vor. Ich empfand das duale Studium als ausgesprochen anwendungsorientiert und habe während des Bachelors eine großartige Grundlage vermittelt bekommen. Der Arbeitgeber trägt ebenfalls einen großen Anteil des Bildungsauftrages und schafft eine optimale Vorbereitung auf die spezifischen Herausforderungen im Unternehmen. So können junge Arbeitskräfte direkt nach dem Studium voll durchstarten!

Die DHSH im Überblick

Die Duale Hochschule Schleswig-Holstein (DHSH) in privater Trägerschaft der Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein ist seit 2018 eine staatlich anerkannte Hochschule für angewandte Wissenschaften. An der DHSH sind aktuell rund 600 Studierende in den dualen Bachelorstudiengängen Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftsinformatik und Soziale Arbeit sowie im berufs begleitenden Masterstudiengang Digital Business & Innovation eingeschrieben. Seit 2021 leitet Prof. Dr. Martin Reckenfelderbäumer als Präsident der DHSH die Geschicke der Hochschule.



Synergien

Recruiting im Netzwerk

Helmut Bauer und Felix Worm im Gespräch über Fachkräftemangel, Arbeitgebermarke & Co.

Seit Jahren ist er deutschlandweit Thema – und auch hier in Norddeutschland bekommen ihn immer mehr Unternehmen deutlicher denn je zu spüren: den Fachkräftemangel.

Für diese Ausgabe hat HWB-Geschäftsführer Helmut Bauer daher mit dem Gründer und Geschäftsführer der Kommunikationsagentur HOCHZWEI Felix Worm gesprochen. Gemeinsam begleiten die HWB und HOCHZWEI viele Unternehmen im Norden im Bereich Personalgewinnung und Employer Branding.

Helmut Bauer:

Während die einen Betriebe die Hände über dem Kopf zusammenschlagen und nicht mehr ein noch aus wissen, geben die anderen Unsummen für jede erdenkliche Form von Recruiting-Maßnahmen und Headhunter aus. Welcher der richtige Weg bei der Mitarbeitersuche ist, verlangt natürlich grundsätzlich nach einer sehr individuellen Betrachtung. Gerade deshalb ist es so wichtig, dass sich Unternehmen Unterstützung suchen, die mit strategischem Blick an die Sache geht. Wie geht ihr bei HOCHZWEI mit euren Kunden ans Thema Recruiting ran?

Felix Worm:

Erst mal kann ich dir nur zustimmen: Kein Unternehmen ist wie das andere, deshalb ist die

Einzelbetrachtung so wichtig. Und genau damit starten wir in jedem Fall, indem wir uns zunächst mal die Gegebenheiten anschauen und mit dem Unternehmen gemeinsam herausarbeiten, was es ausmacht, wie es tickt und welche besonderen Leistungen den Arbeitnehmern geboten werden. Denn wir beobachten vor allem eines bei einer Vielzahl der Betriebe: Den Mitarbeitern wird in der Regel sehr viel geboten – vom Fahrradleasing über betriebliche Altersvorsorge bis hin zu Gutscheinen und Homeoffice. Aber die wenigsten Arbeitgeber sprechen darüber und nutzen ihre Arbeitgebermarke und die vielen tollen Benefits in ihrer Kommunikation. Deshalb ist ein ganz wichtiges Prinzip: Tue Gutes und rede darüber! Das gilt allgemein in der Unternehmenskommunikation – und bei der Suche nach Personal im Besonderen.

Helmut Bauer:

Aber damit ist es ja noch lange nicht getan – die Verkündung von Arbeitgeberleistungen kann nur der Anfang sein, oder?

Felix Worm:

Ja, das ist wirklich nur ein Bestandteil. Wichtig ist, dass alle Maßnahmen ineinandergreifen. Wenn ich als Unternehmer zum Beispiel auf LinkedIn einen aufmerksamkeitsstarken, modernen Beitrag poste und dann landet ein potenzieller Bewerber aber auf einer Website, die einfach in die Jahre gekommen ist und auf der sich der User nicht zurechtfindet, dann habe ich ihn gleich wieder verloren. Um also die passende Recruiting-Strategie zu finden, führen wir mit unseren Kunden Workshops durch. Dabei und im weiteren Verlauf erarbeiten wir einen

Contentplan, der sämtliche Kanäle, Medien und Maßnahmen vorsieht – vom Website-Relaunch über Beiträge und Ads in den Social Media bis hin zum authentischen Auftritt auf Stellenplattformen oder in Bewertungsportalen wie kununu. Bei der Umsetzung begleiten wir dann je nach Bedarf strategisch, inhaltlich, technisch, visuell und textlich. Durch unser Schwesterunternehmen bewegtbild können wir darüber hinaus auch die Produktion von Fotos und Clips abdecken. Ein besonderes Videoformat ist in diesem Bereich zum Beispiel #Stelldeichein mit York, das wirklich einen Tag ins Unternehmen geht, viele Fragen stellt und dem Zuschauer zeigt, was ihn an einem zukünftigen Arbeitgeber wirklich interessiert.

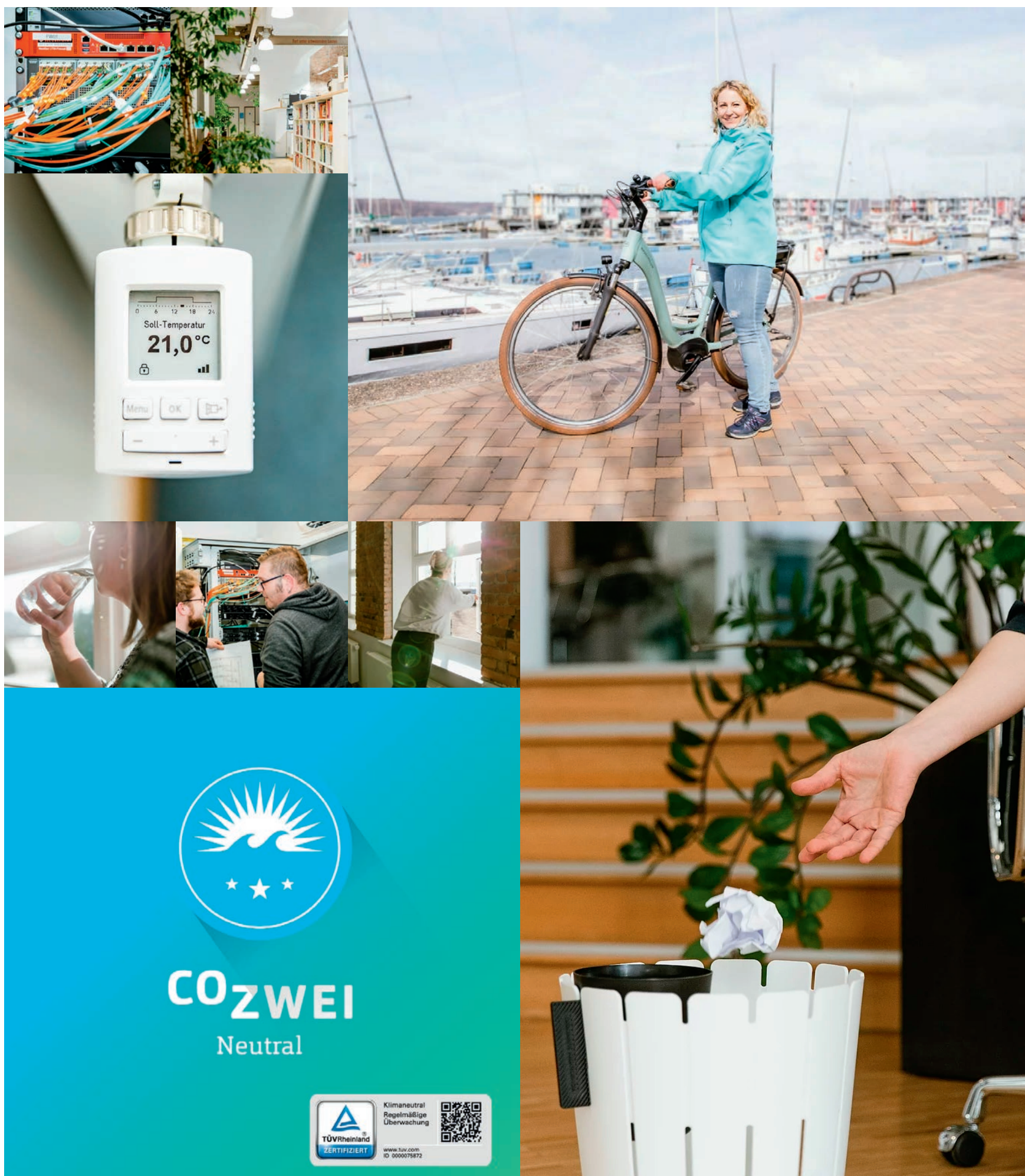
Teil der Recruiting-Strategie kann aber auch ein Karrierebereich auf der Website sein, der mit dem HR-Managementsystem verknüpft ist. Auf diese Weise können sich zum einen Interessenten dank Filterfunktionen gezielt informieren und sich direkt bewerben – und zum anderen werden sämtliche Daten und Unterlagen über die Schnittstelle gebündelt an die Personalabteilung übertragen. Also eine absolute Win-win-Situation für beide Seiten. So haben wir beispielsweise europcar-career.de, das Karriereportal von Europcar Deutschland, mit einer Anbindung an die HR-Software LOGA 3 umgesetzt.

Helmut Bauer:

Wie du schon sagtest: HOCHZWEI berät ganzheitlich und individuell – genau wie HWB. Deshalb liegt es nahe, dass wir euch bei einigen unserer Kunden mit ins Boot holen, wenn wir sehen, dass die Kommunikation ausbaufähig ist – und umgekehrt. Im Prozess eurer Workshops und Analysen arbeiten wir zu und begleiten weiter. Während ihr in Sachen Recruiting kommunikativ insbesondere bei Stellen vom Lehrberuf bis zur mittleren Führungskraft helfen könnt, unterstützen wir strategisch und in enger Zusammenarbeit mit Headhuntern vor allem bei der Besetzung von Toppositionen in der oberen Führungsriege. Und natürlich im schwierigen Bereich der Nachfolgesuche.

Felix Worm:

Ja, mit dem gegenseitigen Networking können HWB und HOCHZWEI einen noch größeren Mehrwert für Unternehmen schaffen und die ganzheitliche Beratung auf alle Recruiting-Bereiche ausweiten. Und das auf einer gemeinsamen strategischen Grundlage, sodass alle Maßnahmen Hand in Hand laufen, sich nach außen ein einheitliches Bild darstellt und wir die maximale Kraft auf die Straße bringen können.



SYNERGIEN

Medizin trifft Medienprofi

Die HWB Gruppe als Unternehmens-Vernetzer

Dass das Netzwerk der HWB Gruppe nicht nur uns selbst nutzt, sondern auch den Unternehmern in besagtem Netzwerk, ist für uns immer wieder besonders schön zu sehen. Ein tolles Beispiel dafür ist die Zusammenarbeit des Instituts für Hämatopathologie Hamburg und der Flensburger Produktionsfirma bewegtbild.

Seit 2008 begleiten wir Geschäftsführer Dr. Markus Tiemann und die MVZ HPH Institut für Pathologie und Hämatopathologie GmbH ganzheitlich bei Fragen rund um Wachstum, Projektmanagement und Nachfolge. Die Themen Personal und Fachkräftemangel waren und sind dabei

stets allgegenwärtig. Aus den 50 Vollzeitkräften, die das Institut zu Beginn unserer Beratung zählte, sind inzwischen 200 an drei Standorten geworden – und aus der langjährigen Zusammenarbeit haben sich eine gute Freundschaft und ein enger Austausch entwickelt.

USPs vor der Linse

Auch wenn die Einstellungskapazitäten längst nicht ausgeschöpft sind: Insbesondere in den letzten Jahren hat der mediale Auftritt des Instituts einen immer wichtigeren Anteil am erfolgreichen Recruiting. Genau für diesen Schritt konnte Helmut Bauer das große Netzwerk von HWB nutzen und den Kontakt zur Flensburger Produktionsfirma bewegtbild herstellen, einem Unternehmen der HOCHZWEI Gruppe.

Ähnlich wie HWB setzt auch die HOCHZWEI Gruppe in ihren Projekten mit dem ganzheitlich strategischen Blick an. Und so standen am Anfang zunächst die großen Fragen im Raum: Was ist eigentlich Hä-

matopathologie? Was macht das Institut? Und warum sollten sich Medizinisch-technische Assistenten und andere Fachkräfte ausgerechnet hier bewerben?

Um dies zu beantworten, produzierte bewegtbild einen modernen Unternehmensfilm, der es schafft, die Komplexität der hämatopathologischen Diagnostik und Methodik mit beeindruckenden Einblicken in das hochtechnologisierte Arbeitsumfeld des Instituts zu verbinden. Zu Wort kommen dabei sowohl Geschäftsführer Dr. Markus Tiemann als auch Mitarbeiter aus den vielen verschiedenen Fachgebieten, die die Arbeit des Unternehmens so außergewöhnlich machen.

Wie ein Lauffeuer

Was ursprünglich »nur« als Imagefilm gedacht war, entpuppte sich wenig später als mediales Multitalent: Im #StellDichEin mit York, dem von bewegtbild entwickelten Videoformat zum Recruiting, wurde Moderator und Stadionsprecher York Lange



für einen Tag Praktikant und durfte den Mitarbeitern nicht nur über die Schulter schauen, sondern auch mit anpacken. Begleitet werden diese Aufnahmen von den professionellen Bildern des Imagefilms.

Um spontan auf Presseanfragen reagieren zu können, schnitt bewegtbild zudem gut 25 Minuten Pressematerial zusammen, das schier unendliche Einsatzmöglichkeiten bietet. So beispielsweise in der App Onkowi, die bundesweit von Fachkräften auf dem Gebiet der Onkologie genutzt wird. Ein echtes Aushängeschild für das Institut, das sich so in Fachkreisen als modernes Unternehmen mit der neuesten Technik und einem Grad an Digitalisierung präsentiert, das in der Branche seinesgleichen sucht.

Für uns als Unternehmerberatung ist es unbezahlbar, wenn wir Menschen zusammenbringen können, die auf so erfolgreiche Weise vom Austausch profitieren. Durch den gesamten Prozess hindurch und darüber hinaus stehen unsere Berater von HWB stets als Sparringspartner zur Seite und behalten den strategischen Gesamtüberblick.



Über den QR-Code geht's zum Imagefilm.

Einblicke gefällig?

Mehr über das Institut für Hämatopathologie Hamburg und bewegtbild erfahren Sie auf den folgenden Websites:
www.haematopathologie-hamburg.de
www.bewegtbild.com

Neu im Team

Vierfache Veränderung – vierfache Bereicherung

Neue und bekannte Gesichter bei der HWB Gruppe

Mit dem 01.08.2022 kam Verstärkung zur HWB. Die neuen Kollegen unterstützen uns in diversen Unternehmensbereichen – vom Vertrieb bis NEOMA. Sie steigen in verschiedenen Stadien ihres Berufsweges bei uns ein. Wir begrüßen Kollegen in Vollzeit, im Rahmen eines Praktikums sowie für ein duales Studium. Wir freuen uns auf den gemeinsamen Weg mit Amir Razavi, Lars Kiehne, Mats Julius Seemann und Fabian Schoenberner.



Mich interessieren die Digitalwirtschaft und der M&A-Markt. Die Kombination gibt es in Schleswig-Holstein nur bei der HWB.

Lars Kiehne

Vollzeit-Praktikant NEOMA GmbH Lars Kiehne

Lars Kiehne fing im April zunächst als Werkstudent bei der NEOMA an. Seit August ist er nun als Vollzeit-Praktikant tätig. Auf der Suche nach vielfältigen praktischen Berufserfahrungen im Bereich Unternehmertum hat ihn die umfangreiche Vernetzung der HWB Gruppe in der schleswig-holsteinischen Wirtschaft überzeugt. Ein besonderer Fokus sollten zudem die Bewertung und Transaktion von Digitalunternehmen sein – das fand er bei unseren Spezialisten der NEOMA. Das Studium im Bereich Betriebswirtschaftslehre, aber auch sein privates Interesse haben Lars Kiehne gut auf die Inhalte in der Praxis vorbereitet – vor allem in der Rechnungslegung und Finanzwirtschaft.



Für mich ist das duale Studium in Kombination mit der Arbeit bei der HWB der perfekte Berufseinstieg.

Amir Razavi

Duales Studium Amir Razavi

Schon in der Schule wurde Amir Razavi klar, dass ein duales Studium im wirtschaftlichen Bereich das Richtige für ihn sein wird. Über die Duale Hochschule Schleswig-Holstein (DHS) wurde seine Aufmerksamkeit auf die HWB Gruppe gelenkt. Nach einer kleinen Recherche über Social Media und unsere Website schrieb Amir sogleich seine Bewerbung. Ein ausgiebiges Telefonat mit Hartmut Winkelmann bestärkte den Wunsch, ein Teil der HWB Gruppe zu werden. Durch seine Fachhochschulreife mit dem Schwerpunkt Betriebswirtschaftslehre hat Amir bereits eine gute thematische Grundlage. »Learning by doing« ist dennoch sein Motto, denn eine fachliche Weiterentwicklung hat für Amir eine große Bedeutung.



Analysen von Finanzierungsmitteln und der weitere Auf- und Ausbau der HWB-Finanzberatung stehen ganz oben auf meiner To-do-Liste.

Fabian Schoenberner

Werkstudent Fabian Schoenberner

Für ein Praxissemester im Rahmen seines Studiums wählte Fabian Schoenberner die HWB Gruppe aus, um einen erweiterten Einblick in die Unternehmens-, Finanzierungs- und Transaktionsberatung zu erhalten. Die HWB Gruppe kennengelernt hat er bereits einige Jahre zuvor beim alljährlichen Tannenbaumschlagen. Durch seine Ausbildung zum Bankkaufmann und das BWL-Studium wurde sein Grundverständnis für Unternehmensabläufe, bilanz- sowie finanztechnische Möglichkeiten geschärft. Die Kombination aus beidem, so sagt er, hat ihm eine gute Basis zur Beratung und Unterstützung der Mandanten eröffnet. Angefangen als Praktikant begrüßen wir Fabian nun als Werkstudent in der HWB-Finanzberatung.



Als Antwort auf die gute Marktlage der HWB unterstütze ich das Team nun neben meinen Vertriebstätigkeiten auch als M&A-Analyst. So schnell kann es hier gehen.

Mats Julius Seemann

Vertrieb und M&A-Analyst Mats Julius Seemann

Die erste Begegnung mit Helmut Bauer hatte Mats Julius Seemann auf seiner Abiturfeier 2017. Danach sollten ein paar Jahre Funkstille sein. 2021 liefen sich die beiden erneut über den Weg und sprachen über Zukunftspläne. Mats war noch in der Ausbildung, 2022 beendete er diese und kam dann wieder auf uns zu – er nahm das Angebot als Vertriebsmitarbeiter an. Sein Wirtschaftsabitur und die kaufmännische Ausbildung haben ihm einige Eindrücke mitgegeben, berichtet Mats, die jetzige Vertriebstätigkeit hingegen ist eine neue Erfahrung. In enger Zusammenarbeit mit Helmut Bauer ist Mats viel unterwegs: Besuche von Neu-Mandanten, Markt- und Wettbewerbsanalysen, Erweiterung des Netzwerkes – für ihn steht Abwechslung auf der Tagesordnung.

BERATUNG

Das HWB-Portfolio im Überblick

Beratung mit Herz und Verstand

Die meisten Unternehmer gründen oder übernehmen einmal in ihrem Leben ein Unternehmen – und verkaufen entsprechend auch nur einmal ihr Lebenswerk. Sie müssen nur einmal in ihrem Berufsleben eine schwere wirtschaftliche Krise überstehen und sich nur einmal mit der Anschaffung oder dem Verkauf einer größeren Immobilie beschäftigen. Dass Sie als Unternehmer nicht in all diesen Entwicklungsphasen die notwendige Erfahrung haben, um die spezifischen Herausforderungen auf Anhieb glanzvoll zu meistern, ist also kein Wunder. Ein verlässlicher Partner, der auf eine langjährige Berufspraxis und Know-how aus zahlreichen erfolgreichen Prozessen zurückgreifen kann, ist daher Gold wert.

Dabei gilt in der Beratung der HWB Gruppe: Sie haben die Fragen – wir finden gemeinsam mit Ihnen die Antworten. Wir sind Ihr Sparringspartner für wichtige unternehmerische Entscheidungen im Wirtschaftsraum Schleswig-Holstein und Hamburg. Neben unserer Expertise und Unterstützung stellen wir Ihnen auch Norddeutschlands größtes Netzwerk aus Banken und Förderinstituten, Anwälten und Steuerberatern, Unternehmen und externen Beratern zur Seite.

Ehrlichkeit und Vertrauen spielen in der Beratung stets eine wichtige Rolle: Wir befürworten nur unternehmerische Vorhaben, in die wir auch selbst investieren würden. Deshalb steht während des gesamten Prozesses jeder Berater zu 100 % hinter Ihnen und kämpft mit vollem Engagement für die Umsetzung Ihres Projekts. Und zeigt Ihnen Risiken und Hürden ohne Umschweife auf. Typisch norddeutsch eben.



Unternehmensgründung Die stabile Basis

Ob es sich um eine klassische Existenzgründung oder die Begleitung eines Management-Buy-outs oder Management-Buy-ins handelt – wir analysieren Bestehendes und beziehen alle Maßnahmen ein, die zur langfristigen Ausrichtung Ihres Unternehmens gehören. Seit 15 Jahren begleiten wir auf diese Weise erfolgreiche Unternehmensnachfolgen und -gründungen und helfen Unternehmern, den Einstieg in die Unternehmenswelt zu managen.

Unser Beratungsversprechen:

- Ehrliche und offene Erfolgseinschätzung Ihres Projekts nach objektiven Gesichtspunkten
- Projektspezifisch zusammengestelltes Expertenteam mit langjähriger Markterfahrung
- Unterstützung in der Kauf- oder Fördermittelverhandlung



Unternehmenswachstum Kräftig angekurbelt

Unsere Finanz- und Wirtschaftsexperten begegnen jeder Unternehmensanalyse ganz individuell. Sie bewahren Augenmaß und haben einen offenen Blick, der nicht durch die Routine des Tagesgeschäfts verstellt ist. Wir schlagen Ihnen Maßnahmen vor, bei denen wir davon überzeugt sind, dass sie nachhaltig wirken. Dabei haben wir den Mut zur Ehrlichkeit und hinterfragen scheinbare Abkürzungen.

Unser Beratungsversprechen:

- Objektive Analyse und Einschätzung über Kosten-Nutzen-Effekt bei Veränderung
- Begleitung von Strategieprozessen in jeder unternehmerischen Größe
- Projektmanagement mit klaren Analysezielen



Ihr Weg aus der Krise Neuen Kurs setzen

Mit dem Prinzip »Augen zu und durch« bewältigen Sie Unternehmenskrisen in den wenigsten Fällen. Nutzen Sie stattdessen die Kombination aus Managementenerfahrung und Spezial-Know-how aus Industrie und mittelständischen Unternehmen unserer Berater, wenn Sie schnell und flexibel reagieren müssen und einen starken Partner in der Umsetzung brauchen. Von einem Quickcheck zur wirtschaftlichen Lage bis zum Sanierungsgutachten nach IDW S 6 stehen wir in schwierigen Zeiten menschlich und persönlich an Ihrer Seite.

Unser Beratungsversprechen:

- Objektive Analyse der Ist-Situation und Aufzeigen von Verbesserungspotenzialen
- Erstellung und Umsetzung von Strategien und Maßnahmen zur erfolgreichen Neuausrichtung
- Reorganisation finanzwirtschaftlicher Verhältnisse und Neuordnung der leistungswirtschaftlichen Prozesse des Unternehmens



Unternehmenskauf und -verkauf Vertraulich abgeschlossen

Die Gründe für den Kauf oder Verkauf eines Unternehmens können sehr unterschiedlich sein. Eines jedoch gilt in den meisten Fällen: Ein Unternehmen (ver-)kauft sich nicht von heute auf morgen. Ob Sie einen Verkauf in vollem Umfang oder von Geschäftsanteilen anstreben, Ihre Produktionskette durch einen Zukauf erweitern oder Fremdkapital aufnehmen wollen – die Berater der HWB Gruppe begleiten Sie durch den gesamten Transaktionsprozess.

Unser Beratungsversprechen:

- Projektspezifisch zusammengestelltes Beraterteam mit umfangreicher Transaktionserfahrung
- Strategische und organisatorische Beratung beim Unternehmenskauf und -verkauf
- Unternehmensbewertung, Preisfindung und erfolgreiche Umsetzung des Unternehmenskaufs oder -verkaufs, Management-Buy-out oder Management-Buy-in



Der Nachfolgeprozess In sicheren Händen

Die Übergabe oder Übernahme eines Unternehmens ist ein Prozess, in dem Sie viele komplexe Schritte und Stadien durchlaufen – als Nachfolger ebenso wie als Unternehmer auf Nachfolgersuche. Die Berater der HWB Gruppe unterstützen Nachfolgeprozesse mit Erfahrung aus erfolgreichen Projekten und arbeiten bei interdisziplinären Aufgaben mit Fachpartnern unseres Vertrauens zusammen.

Unser Beratungsversprechen:

- Nationale und internationale Suche nach passenden Nachfolgern, Käufern oder dem richtigen Unternehmen
- Strategische und organisatorische Beratung im Nachfolgeprozess
- Projektspezifischer Leistungskatalog für individuelle, zeit- und kostenoptimale Transaktion

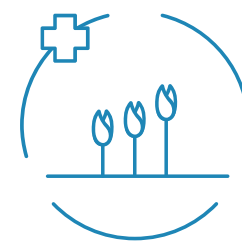


Finanzberatung Entscheidungen ermöglichen

Das Team der Finanzberatung unterstützt Sie in der Suche nach und Vermittlung von Finanzierungen, sei es für Ihr Unternehmen oder eine Immobilie. Des Weiteren durchleuchten wir Ihre Finanzstruktur, analysieren diese und zeigen Optimierungspotenziale auf.

Unser Beratungsversprechen:

- Persönliche und objektive Beratung, gepaart mit jahrelanger Finanzierungsexpertise, garantiert eine umfassende Begleitung von Beginn der Finanzierungsanfrage bis zur Realisierung des Vorhabens
- Identifizierung geeigneter Finanzierungsinstrumente
- Regelmäßiger Austausch und offene Kommunikation sorgen für klare Prozessschritte mit Qualitätsmanagement

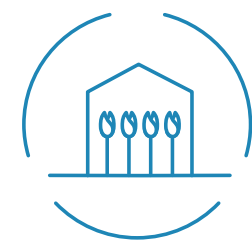


Performance Das Plus zur Beratung

Spezialisiert auf Projekt- und Interim-Management bieten wir im Bereich »Performance« ingenieurwissenschaftlich geprägte Management-Services. Diese bilden eine optimale Ergänzung zu den betriebswirtschaftlich orientierten Beratungsphasen der HWB Gruppe.

Unser Beratungsversprechen:

- Strategisches Management
- Interim-Management
- Projekt-Management
- Business Engineering



Immobilien Gut durchdacht

Jahrelange Erfahrung und umfassendes Know-how machen die HWB Gruppe zum idealen Partner bei der Planung und Durchführung von Immobilientransaktionen. Hohe Qualität in der Umsetzung ist für uns ebenso selbstverständlich. Dabei decken wir Chancen und Risiken auf und schaffen eine sichere Verhandlungsbasis sowie die notwendige Transparenz für eine erfolgreiche Transaktion.

Unser Beratungsversprechen:

- Klassische Beratung bei An- und Verkauf sowie An- und Vermietung Ihrer Anlage-, Industrie- und Gewerbeimmobilie
- Suche nach dem passenden Käufer oder der richtigen Immobilie
- Immobilienbewertung und -Gutachten



© 54° John Garve (48)

NEUES AUS DEM KNOW-WHO

Die HWB und das Schleswig-Holstein Musik Festival

Harmonisch wie Beethovens 9. Sinfonie



© SHMF

Auch in seiner 37. Saison zählte das 1986 gegründete Schleswig-Holstein Musik Festival (SHMF) zu den größten und bedeutendsten Kulturereignissen in Europa. Getreu seiner Gründungsidee holt es begeisternde musikalische Erlebnisse und namhafte Künstler in das schönste Bundesland und bringt die Musik direkt zu den Menschen vor Ort. Einer der Menschen, die über das SHMF zur klassischen Musik kamen, war Helmut Bauer. Eine langjährige Freundin der HWB Gruppe, Birgit Comberg, Mitgründerin des SHMF, lud unseren Gründer vor einigen Jahren zu einem Konzertbesuch ein. Dort erlebte Helmut Bauer, der zu diesem Zeitpunkt im Rock & Pop zu Hause war, ein ohrenöffnendes Erlebnis, das seine Einstellung zur Klassik veränderte.

Kurze Zeit später stieg die HWB auch offiziell in das Sponsoring des SHMF ein, neben den Kieler Musikfreunden unterstützen wir das Festival auch auf Landesebene. Zusammen mit dem SHMF pflegen wir Kundenbeziehungen, knüpfen neue Kontakte und profitieren beiderseitig aus der Zusammenarbeit in diesem musikalischen Netzwerk.

Neben den Kartenerlösen und den Zuwendungen des Landes Schleswig-Holstein tragen Sponsoren, Spender und Stifter wesentlich zur Finanzierung des Festivals bei, damit Gutshöfe, Scheunen, Pferdeställe, Herrenhäuser, ja sogar Werften und Industrieanlagen neben den großen Konzertsälen im Norden jedes Jahr auf ein Neues musikalisch belebt werden können.

Die Sponsorengesellschaft des SHMF ist dabei für die Betreuung der Partner aus der Wirtschaft zuständig. Dabei ist Sponsoring keine Frage der Unternehmensgröße. Im Rahmen der »Unternehmerinitiative Wirtschaft & Musik« (UI) bringen kleine und mittlere Unternehmen aus dem Norden ihr kulturelles Engagement in und für die Region zum Ausdruck. Die UI Wirtschaft & Musik vereint mittelständische Unternehmen aus dem Norden als Partner des SHMF. Die Leidenschaft für Kultur und vor allem ein lebendiges Miteinander sind dabei essenziell: Die Sponsorengesellschaft des SHMF schafft mit ihren Veranstaltungen rund um die beliebten musikalischen Feste immer wieder neue Gelegenheiten, das Netzwerk zu stärken, zu erweitern und in das Land hineinzuwirken.

Das SHMF ist mit starkem Rückenwind aus der Wirtschaft gegründet worden, der auch heute noch spürbar ist und das Festival trägt.

Fakten zum 37. Schleswig-Holstein Musik Festival (2022):

- 203 Konzerte und Veranstaltungen
- 123 Spielstätten an 65 Orten in Schleswig-Holstein, Hamburg, Süddänemark und dem nördlichen Niedersachsen
- 165.000 verkaufte Karten
- 114 ausverkaufte Veranstaltungen



Sponsoring – das ist für uns weit mehr als eine finanzielle Unterstützung. Wir wollen für unsere Partner Mehrwerte schaffen, die nachhaltig in die Unternehmen hineinwirken, und Beziehungen aufbauen. Wir sind stolz darauf, die HWB zu unseren langjährigen Partnern und Festivalfreunden zählen zu dürfen und gemeinsam Ideen zu schmieden, die unser Netzwerk erweitern. So gelingt es nicht nur, Konzerte zu realisieren, sondern auch die Festivalfamilie immer weiterzuentwickeln.

Jeanette van Beek

Fakten zur Unternehmerinitiative Wirtschaft & Musik (UI):

- 45 engagierte Unternehmen der norddeutschen Wirtschaft, die das Programm des SHMF in seiner ganzen Breite und im ganzen Norden unterstützen
- UI-Mitglieder haben Zugang zu einem exklusiven Kreis von Unternehmern in Schleswig-Holstein auf den Sponsorenveranstaltungen
- UI-Mitglieder können die Möglichkeiten beim Festival nutzen und gemeinsam mit ihren Kunden oder Mitarbeitern die sommerlichen Konzerte in außergewöhnlichen Spielstätten genießen



Die HWB und Dr. Christian Kuhn, Intendant des SHMF, verbindet eine innige Freundschaft.



© 54° John Garve (32)



Wir zielen darauf ab, dass unsere schöne norddeutsche Heimat von unserem Handeln profitiert. Wenn wir unsere Mandanten gut beraten, sehen wir darin immer auch eine Chance für Schleswig-Holstein und Hamburg als Ganzes. Wenn wir uns ehrenamtlich betätigen oder per Sponsoring etwas beitragen, soll der gesamte Norden davon profitieren. Das SHMF ist eine besondere Gelegenheit für uns, die heimische Kulturszene zu fördern und auf ein großes Unternehmensnetzwerk innerhalb der Unternehmerinitiative Wirtschaft & Musik zuzugreifen. So verstehen wir moderne, gelungene Kulturförderung. An dieser Stelle gilt auch der große Dank dem Intendanten Dr. Christian Kuhn und Jeanette van Beek für die freundschaftliche Begleitung in den vergangenen Jahren und auch in der Zukunft. Im Jahr 2023 freue ich mich vor allem auf den Porträtkünstler Daniel Hope.

Helmut Bauer

Ansprechpartnerin Unternehmerinitiative Wirtschaft & Musik

Jeanette van Beek
Sponsorengesellschaft des SHMF mbH

☎ +49 451-38957-58
✉ vanbeek@shmf.de



Diplom-Volkswirt
Hartmut Winkelmann
Gründer und geschäftsführender
Gesellschafter
T +49 431 530 350-10
M +49 173 275 90 00
F +49 431 530 350-50
E h.winkelmann@hwb-gruppe.de



Diplom-Kaufmann
Helmut Bauer
Gründer und geschäftsführender
Gesellschafter
T +49 431 530 350-20
M +49 173 248 27 71
F +49 431 530 350-50
E h.bauer@hwb-gruppe.de



Diplom-Kaufmann und
Certified Valuation Analyst (CVA)
Andreas Hönicke
Geschäftsführer, Transaktionsberatung
T +49 431 530 153-72
M +49 162 426 35 22
F +49 431 530 153-66
E a.hoenicke@hwb-gruppe.de



Diplom-Ingenieur
Ralf Schmidt
Geschäftsführender Gesellschafter,
Managementberatung
T +49 431 530 350-18
M +49 176 164 77 535
F +49 431 530 350-50
E r.schmidt@hwb-gruppe.de



Diplom-Kaufmann
Dr. Björn Schäfers
Co-Gründer und Geschäftsführer,
NEOMA GmbH
T +49 40 228 593 99-8
E bjoern.schaefers@neo-ma.de



MBA
Andreas Kabon
Geschäftsführender Gesellschafter
der HWB-Finanzberatung GmbH
T +49 431 530 350-0
M +49 171 521 14 36
F +49 431 530 350-50
E a.kabon@hwb-gruppe.de



Diplom-Betriebswirtin (FH), KMU-
Fachberaterin Unternehmensnachfolge®
Katrin Neef
Prokuristin, Unternehmerberatung
T +49 431 530 350-15
M +49 175-5 90 68 54
F +49 431 530 350-50
E k.neef@hwb-gruppe.de



Diplom-Kaufmann
Stephan Geyer-Güssow
Prokurist, Unternehmerberatung
T +49 431 530 350-16
F +49 431 530 350-50
E s.geyer-guessow@hwb-gruppe.de



Diplom-Kaufmann und
Syndikus-Steuerberater
Lutz von Majewsky
Prokurist, Transaktionsberatung
T +49 431 530 153-73
M +49 171 817 20 21
F +49 431 530 153-66
E l.vonmajewsky@hwb-gruppe.de



Betriebswirt (M.A.) und
Certified Valuation Analyst (CVA)
Sascha Rennekamp
Prokurist, Transaktionsberatung
T +49 431 530 153-71
F +49 431 530 153-66
E s.rennkamp@hwb-gruppe.de



Betriebswirt – General Management
(M.A.)
Matthias Winkelmann
Consultant, Transaktionsberatung
T +49 431 530 153-60
F +49 431 530 153-66
E m.winkelmann@hwb-gruppe.de



Betriebswirt (B.Sc.) und
Certified Valuation Analyst (CVA)
Christian Brenner
Prokurist, Unternehmerberatung
T +49 431 530 350-19
F +49 431 530 350-50
E c.brenner@hwb-gruppe.de



Betriebswirt (B.Sc.)
Max Köhler-Karstens
Co-Gründer und Prokurist, NEOMA
GmbH
T +49 40 228 593 99-8
E max.koehler-karstens@neo-ma.de



Betriebswirt (B.A.), zertifizierter
Projektmanager (IHK)
Tim Lennart Borchers
Prokurist, Unternehmerberatung
T +49 431 530 350-28
F +49 431 530 350-50
E t.borchers@hwb-gruppe.de



Diplom-Volkswirt
Dr. Moritz Thiede
Unternehmerberatung
T +49 431 530 350-24
F +49 431 530 350-50
E m.thiede@hwb-gruppe.de



Diplom-Kaufmann
Jens Gedamke
Prokurist, Unternehmerberatung
T +49 431 530 350-17
F +49 431 530 350-50
E j.gedamke@hwb-gruppe.de



Bankkaufmann
Wolfgang Roth
Qualitätsmanager
T +49 431 530 350-25
F +49 431 530 350-50
E w.roth@hwb-gruppe.de



IT-Systemkaufmann und
Wirtschaftsinformatiker (B.Sc.)
Florian Warnken
Assoziierter Mitarbeiter
M +49 170 487 15 11
E f.warnken@hwb-gruppe.de



Uwe Martin Thomsen
Assoziierter Mitarbeiter
T +49 431 530 350-24
M +49 171 8 16 74 18
F +49 431 530 350-66
E u.thomsen@hwb-gruppe.de



Stephanie Mannefeld
Assistentin der Geschäftsführung
T +49 431 530 350-21
F +49 431 530 350-50
E s.mannefeld@hwb-gruppe.de



Yvonne Rohwedder
Buchhalterin und Assistentin der
Geschäftsführung
T +49 431 530 350 11
F +49 431 530 350 50
E y.rohwedder@hwb-gruppe.de



Anja Holz
Assistenz der Geschäftsführung
T +49 431 530 350-13
F +49 431 530 350-50
E a.holz@hwb-gruppe.de



Jonas Schlemminger
Werkstudent Unternehmer- und
Transaktionsberatung
T +49 431 530 350-14
E j.schlemminger@hwb-gruppe.de



Amir Razavi
Dualer Student (Betriebswirtschaft)
T +49 431-530 350-26
M +49 157 850 60 132
F +49 431-530 350-50
E a.razavi@hwb-gruppe.de



Bankkaufmann (IHK)
Fabian Schoenberner
Werkstudent der HWB-Finanz-
beratung
T +49 431-530-0
F +49 431-530 350-50
E f.schoenberner@hwb-gruppe.de



Betriebswirt (B.Sc.)
Lars Kiehne
Analyst, NEOMA GmbH
T +49 40 228 593 99-8
E lars.kiehne@neo-ma.de



Kaufmann im Groß- und Außenhandel
(IHK)
Mats Julius Seemann
Vertrieb und M&A-Analyst
T +49 431 530 350-14
M +49 170 412 12 80
F +49 431-530 350-50
E m.seemann@hwb-gruppe.de



Veranstaltungskaufmann (IHK) und
Unternehmenskommunikation
(B.A.)
Simon Wilken
Unternehmenskommunikation
T +49 431 530 350-14
M +49 160 813 26-63
E s.wilken@hwb-gruppe.de



Impressum

Herausgeber: HWB Unternehmerberatung GmbH, Holstenstraße 108, 24103 Kiel,
T +49 431 530 350-0, F +49 431 530 350-50, info@hwb-gruppe.de.
Konzept, Text und Layout: HOCHZWEI – Büro für visuelle Kommunikation GmbH &
Co. KG, Fördepromenade 16–18, 24944 Flensburg, www.hoch2.de.
Bildnachweis: HOCHZWEI, Pixabay, shutterstock.
Copyright-Hinweis: Alle in der »Erfolgsmenschen« veröffentlichten Beiträge
(Text und Bild) sind urheberrechtlich geschützt. Das Copyright liegt bei
der HWB Unternehmerberatung GmbH, sofern dies nicht anders gekennzeichnet ist.
Nachdruck, Aufnahme in Datenbanken, Online-Dienste und Internetseiten sowie
Vervielfältigung auf Datenträgern sind nur nach vorheriger schriftlicher
Genehmigung durch die HWB Unternehmerberatung GmbH gestattet.



Kontakt Hamburg

Deichstraße 1
20459 Hamburg
T +49 40 228 593 99-0
E info@hwb-gruppe.de

Mo-Do 8.00–17.00 Uhr
Fr 8.00–16.00 Uhr

Parkmöglichkeiten finden Sie
im nahe gelegenen Parkhaus
Rödingsmarkt (Rödingsmarkt 14).
Bei der Anreise mit den öffentlichen
Verkehrsmitteln nutzen Sie die
U-Bahn-Haltestelle Rödingsmarkt.

Kontakt Kiel

Holstenstraße 108
24103 Kiel
T +49 431 530 350-0
F +49 431 530 350-50
E info@hwb-gruppe.de

Mo-Do 8.00–17.00 Uhr
Fr 8.00–16.00 Uhr

Unsere Kieler Büroräume befin-
den sich im Gebäude der Land-
wirtschaftskammer in der Kieler
Einkaufsstraße. Wir empfehlen die
Parkplätze in der Hopfenstraße 66.