

Erfolgsmenschen



15 JAHRE HWB

Stimmen zum Jubiläum

15 HWB heißt vor allem eines: 15 Jahre spannende, ehrliche und freundschaftliche Zusammenarbeit mit vielen interessanten Menschen. Einige ihrer Stimmen haben wir eingefangen. Seite 04



ERFOLGSGESCHICHTEN

igefa SE

Bei Unternehmensfusionen bestimmt die Bewertung der Unternehmen die Verhandlungen. Das galt auch für die Neufirmierung der igefa SE & Co. KG, den größten Zusammenschluss in der HWB-Geschichte. Seite 08



IM GESPRÄCH

Erk Westermann-Lammers

Sustainable Finance und die Nachhaltigkeit in der Finanzwelt: Erk Westermann-Lammers, der Vorstandsvorsitzende der Investitionsbank Schleswig-Holstein (IB.SH), bespricht im Interview, wie die IB.SH in Zukunft handelt. Seite 09



TEAM

Katrin Neef im Porträt

Wer könnte in einem Jubiläumsmagazin am besten Zeugnis über die Anfänge und die Entwicklung der HWB Gruppe ablegen? Richtig: unsere dienstälteste Kollegin Katrin Neef. Seite 10

15 JAHRE HWB

Die HWB Gruppe feiert 15. Geburtstag

Wir schauen gemeinsam auf gestern, heute und morgen



Gölten Bockholdt,
Gesellschafterin Bockholdt GmbH & Co. KG

BOCKHOLDT

Erfolgreiches Familienunternehmen

Lieber Hartmut, lieber Helmut, liebes HWB-Team,

meine Geburtstagstorte für Euch hat nicht 15, sondern 17 Kerzen! Denn mit der gemeinsamen Zusammenarbeit mit Euch beiden als Sparringspartner der Unternehmerfamilie habt Ihr vor 17 Jahren die Entscheidung für Eure heutige Selbständigkeit getroffen! So wurde ich die erste Kundin, noch bevor Ihr gegründet hattet.

Was für eine großartige Vision, die Ihr da schon hattet, denn heute seid Ihr als wichtige Begleitung von erfolgreichen UnternehmerInnen in unserer Region im Norden nicht

mehr wegzudenken. Heute wirken 30 MitarbeiterInnen gemeinsam mit Euch an der weiteren Prosperität mittelständischer Unternehmen in Norddeutschland. Dabei seid auch Ihr ein erfolgreiches Familienunternehmen geworden. Dieses spürt man immer wieder, wenn man mit Eurem Team im Austausch ist, und auf dieses Familiengespräch kommt es uns MittelständlerInnen an.

Auch wenn unser Zusammenkommen vor 17 Jahren unfreiwillig startete, so freue ich mich heute sehr, dass ich an dieser Zusammenarbeit bis heute festhalte! Und das hat einen klaren Grund: Wer ein Unternehmen in der Krise begleitet hat, weiß, worauf es in der Erfolgsbegleitung ankommt. Das war und ist mein Grund, dass wir weiterhin gemeinsam Kurs halten und auch mal disruptive Strategien entwickeln, verwerfen und justieren. Meine gesamte Führung kennt Euch und fühlt sich mit Eurer Moderation immer mit an Bord genommen.

Unsere Verbindung, lieber Hartmut, lieber Helmut, geht heute über das Geschäftliche hinaus. Wir haben in den vielen Jahren eine enge freundschaftliche Verbindung aufgebaut, die jede Wetterlage in den Gemütern bei vertrauensvoller gegenseitiger Unterstützung verträgt. Meine Tochter absolvierte ihren Bachelor an Eurer Seite, mehr Generationenbegleitung geht nicht!

Ich wünsche Euch von Herzen viele solcher tollen Kundenbeziehungen, ich wünsche vielen Unternehmen im Norden eine so professionelle UnternehmerInnen-Begleitung von HWB!

In diesem Sinne, macht bitte weiter so, ich bin sehr stolz auf Euch.

Alles Liebe
Gölten



Daniel Günther,
Ministerpräsident des Landes Schleswig-Holstein

LANDESREGIERUNG SCHLESWIG-HOLSTEIN

Stützende Säule des Mittelstands

Ich gratuliere der HWB Gruppe herzlich zum Jubiläum! Innerhalb von 15 Jahren ist die HWB zu einer stützenden Säule des Mittelstands geworden und trägt zum Erfolg vieler kleiner und mittelständischer Unternehmen in Schleswig-Holstein bei. Wirtschaft und Politik im Echten Norden haben gerade während der schwierigen Corona-Phase vom Austausch mit den HWB-Experten profitieren können. Auch für die Zukunft wünsche ich Ihnen viel Erfolg!



Dr. Bernd Buchholz,
Minister für Wirtschaft, Verkehr, Arbeit, Technologie und Tourismus des Landes Schleswig-Holstein

MINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT, VERKEHR, ARBEIT, TECHNOLOGIE UND TOURISMUS

Gesamtwirtschaftliche Situation im Blick

Die HWB ist vor allem für kleine und mittlere Unternehmen in der Region eine gute Anlaufstelle – und das seit mittlerweile 15 Jahren. Von Beginn an hat die HWB sich nicht nur um die vielen Einzelfälle gekümmert, sondern immer auch die gesamtwirtschaftliche Situation in Schleswig-Holstein im Blick gehabt. Daneben hat die HWB das wichtige Thema Unternehmensnachfolge engagiert nach vorne gebracht. Alles Gute für die nächsten Jahre!

Gefühlt gestern hatten wir in Rendsburg unser Zehnjähriges groß gefeiert und nun das 15-jährige Jubiläum der HWB Gruppe.

Als wir uns das erste Mal trafen und über eine gemeinsame Firma sprachen, hätten wir nicht im Traum daran gedacht, eine so erfolgreiche und spannende Zeit zusammen zu erleben. Während dieser Jahre haben wir herausragende Kolleginnen und Kollegen gewonnen, eine Vielzahl von spannenden Mandanten vertreten und ebenso viele Freundschaften mit Menschen in der Wirtschaft und Politik geschlossen. Daher melden sich in dieser Jubiläumsausgabe der Erfolgsmenschen einige unserer engsten Freunde, loyalsten Partner und treues-



VORWORT

ten Wegbegleiter zu Wort. Denn diesen – wie auch vielen anderen – haben wir unser Bestehen zu verdanken. Und ein ganz großer Dank gilt vor allem den großartigen Kolleginnen und Kollegen, ohne die wir nicht so erfolgreich über die letzten 15 Jahre unsere Mandanten beim Aufbau von Unternehmenswerten hätten unterstützen können.

Ebenso lebendig werden die kommenden 15 Jahre. Die gewonnenen Erfahrungen, die Qualität der Mitarbeiter, die erzielte Marktdurchdringung und der erworbene Ruf lassen uns glauben, dass wir viele Unternehmerinnen und Unternehmer auch in der Zukunft dabei unterstützen, ihre Werte weiterzuentwickeln, den Erfolg und die Lebensfreude zu steigern, und ihnen als guter Sparringspartner zur Seite stehen.

Und wenn wir auf unsere gemeinsamen 15 Jahre zurückblicken, so sind wir glücklich, dass wir beide uns gefunden haben, dass wir freundschaftlich, liebevoll und mit großem gegenseitigem Vertrauen so manchen Sturm in den vergangenen Jahren überstanden haben und in eine erfüllte und erfolgreiche Zukunft blicken.

*Hartmut Winkelmann
Helmut Bauer*

Wir wünschen eine inspirierende Lektüre
Hartmut Winkelmann und Helmut Bauer

15 JAHRE HWB

Eine Geschichte von aktivem Wandel

Zwischen gestern, heute und morgen

Das Team der HWB Gruppe berät unsere Mandanten in jeder Unternehmensphase. Wir sind überzeugt, dass unsere Kunden einen Sparringspartner brauchen, der sich in diesen Phasen nicht nur theoretisch auskennt, sondern diese auch im eigenen Unternehmen aus erster Hand erlebt hat. In 15 Jahren HWB haben wir alle Unternehmensphasen selbst durchlebt, den Wandel aktiv gestaltet und uns neue Wege erschlossen. Diese Ereignisse haben unsere Beratung nachhaltig geprägt. Aber lesen Sie selbst.

Selbst und ständig
Das Jahr 2006. Was war passiert? Das Sommermärchen der Fußball-WM im eigenen Land.

Und Hartmut Winkelmann und Helmut Bauer gründen im Dezember die HWB Unternehmerberatung in Kiel. Beide waren Kollegen bei Hartmann und Partner, arbeiteten erfolgreich schon seit zwei Jahren zusammen und wagten den Schritt in die Selbstständigkeit.

Mit dabei: Katrin Neef, Anja Holz und Hannes Collenburg, von denen die Erstgenannten heute immer noch ein Teil des Unternehmens sind. Der Fokus in der Gründungsphase lag auf der Strategie-, Finanzierungs- und Sanierungsberatung.

Die erste Mandantin war Gülten Bockholdt, Inhaberin der Bockholdt GmbH & Co. KG, einem der größten Arbeitgeber in Schleswig-Holstein. Sie ist heute immer noch HWB-Mandantin. In dieser Zeit entstand neben der erfolgreichen Zusammenarbeit auch eine enge Freundschaft zwischen den drei Unternehmern. Daher freut es uns, dass Frau Bockholdt in diesem Magazin auf Seite 01 einen Gruß an die HWB ausrichtet. „Gülten hat uns von Anfang an vertraut. So jemanden braucht jeder Unternehmer in der Startphase. Das bedeutet mir heute immer noch sehr viel“, erinnert sich Hartmut Winkelmann. Dieses erste große Mandat war für die HWB Gruppe der Startschuss in die Selbstständigkeit.

Aus der Firma wird eine Unternehmensgruppe
Die Zusammenarbeit mit den Kredit- und Förderinstituten führte in den ersten Jahren zu einer erhöhten Nachfrage aufgrund positiver Weiterempfehlungen. Die Mandanten schätzten anscheinend unsere Klarheit in der Analyse und unsere unkonventionelle und pragmatische norddeutsche Art. In den folgenden Jahren erkannten Helmut Bauer und Hartmut Winkelmann, dass sie weitere Spezialistinnen und Spezialisten in der HWB Gruppe für das Wachstum brauchten. So fanden mehrere Kolleginnen und Kollegen aus dem Bankenbereich und aus der Industrie ihren Weg in die Holstenstraße 108. Ihnen gaben die beiden Gründer den Freiraum, ihren Projekten die eigene Handschrift aufzusetzen. Dazu gründete die HWB Tochterfirmen für die Transaktions-, Management- und Immobilienberatung. Diese Geschäftsfelder gehen häufig Hand in Hand und Unter-

nehmenstransaktionen machen heute einen Großteil des Mandantenstammes der HWB Gruppe aus.

Manche Kollegen sind schon seit 15 Jahren dabei – so wie Katrin Neef, die auf Seite 10 von ihrer Zeit bei der HWB Gruppe erzählt.

Des einen gute Konjunkturlage ...
... ist des anderen Krise. In den Jahren 2015 und 2016 musste die HWB Gruppe einen deutlichen Rückgang an Sanierungsprojekten verzeichnen. Die gute Konjunkturlage und die restriktive Kreditvergabe bei Banken (Basel II) führten zu einer Flaute in diesem Geschäftsfeld. Heute schmunzelt Hartmut Winkelmann über die Zeit vor sechs Jahren: „Es freut uns natürlich, wenn es der Wirtschaft gut geht. Der Arzt freut sich auch, wenn es mir gut geht. Er muss dann aber nicht mehr behandeln und verdient dann auch weniger. Zu diesem Zeitpunkt machten Sanierungen

einen Großteil unserer Mandanten aus. Die fielen weg. Die Marktlage führte dazu, dass wir flexibel sein mussten, und wir erkannten die Notwendigkeit, uns auf neue Geschäftsfelder zu konzentrieren.“ Gesagt, getan.

Und so war es eine Veranstaltung mit Prof. Raffelhüsch in Flensburg, die den Startschuss zu dem neuen Beratungsfeld „Unternehmensnachfolge“ gab. Unsere sehr aufwendige Studie „Herausforderung Unternehmensnachfolge“ zeigte erstmals auf, dass ein großer Mangel an Unternehmensnachfolgern in Schleswig-Holstein und Hamburg unmittelbar bevorstand und die Zukunft vieler Firmen gefährdet war. Wir investierten viel Zeit und Geld in den Aufbau dieses neuen Services, doch der wirtschaftliche Erfolg ließ länger auf sich warten als geplant. Helmut Bauer erinnert sich: „Wir haben immer an den Erfolg dieses Geschäftsfeldes geglaubt, daher war es für

uns auch nie eine Option, aufzugeben. Wenn man von etwas überzeugt ist, muss man den oft zähen Anfang durchstehen. Und dann kommen auch bessere Zeiten.“ Und sie kamen. Heute erhält die HWB Gruppe täglich Anfragen zur Nachfolgeregelung und der Bereich M&A trägt maßgeblich zum wirtschaftlichen Erfolg der Gruppe bei.

Keine M&A-Transaktion von der Stange
Seit 2017 ist der Bereich Transaktion eine wesentliche Säule im Geschäftsmodell der HWB. Wir begleiten mittelständische Unternehmen bei der Unternehmenswert-Entwicklung und dem anschließenden Verkauf. „Jede Transaktion ist individuell. Jede hat einen anderen Zeitplan, jeder Unternehmer andere Bedürfnisse und Ziele. Das haben wir in 15 Jahren Beratung gelernt. Bei uns gibt es keine Transaktion von der Stange“, ist sich Andreas Hönicke, Geschäftsführer der Transaktionsberatung, sicher. Unter seiner Leitung hat schon eine Vielzahl an Unternehmen den Besitzer gewechselt. Die Gründe sind ebenso vielfältig. Die HWB Gruppe begleitet Transaktionen als Teil von Unternehmenszusammenschlüssen oder -verkäufen, aus einer Insolvenz heraus (Distressed M&A) und im Rahmen der Nachfolge, wenn eine interne Lösung nicht gewollt oder möglich ist.

(Nach-)Folgenschwere Entscheidungen
Die interne Nachfolge ist auch bei der HWB ein Thema. Im Jahr 2022 wird Gründer und Gesellschafter Hartmut Winkelmann 65 Jahre alt. „Wir sind schon gut aufgestellt“, beurteilt er die eigene Situation. „Mein Mitgesellschafter Helmut ist einige Jahre jünger als ich. Diese diverse Altersstruktur in der Geschäftsführung empfehlen wir, wenn es denn geht, unseren Mandanten.“ Unabhängig davon plant Hartmut Winkelmann die eigene Nachfolge in der Firma in einer Kombination aus bestehenden Gesellschaftern und innerhalb der Familie. Sein Sohn Matthias ist seit vielen Jahren in der Firmengruppe tätig und gemeinsam mit Helmut Bauer und den Kollegen ist die Zukunft gesichert.

Schneller, höher, digitaler
„Wir hatten die Transformation der internen Prozesse schon vor der Corona-Pandemie gestartet, aber ich würde lügen, wenn sie den Wandel nicht beschleunigt hätte“, meint Helmut Bauer zur Veränderung der Arbeitsabläufe innerhalb der HWB. Heute laufen die Prozesse reibungslos. Mithilfe der Daten-Cloud und der Konferenz-Tools können Mitarbeiter aus dem Home-Office arbeiten oder direkt vor Ort bei den Kunden sicher auf interne Dateien zugreifen.

Stand heute beschäftigt die HWB Gruppe mehr Mitarbeiter, als sie Schreibtische im Büro hat – es sind selten alle Mitarbeiter gleichzeitig im Haus. Hartmut Winkelmann sieht in die Zukunft. „Den Wandel zur digitalen und flexiblen Firma nehmen wir ernst. Wir möchten agil für unsere Kunden und arbeitnehmerfreundlich sein, nur so bestehen wir in Zukunft beim Mandanten und auf dem Arbeitgebermarkt.“

Das ist das Haus vom ...
Wir haben in Kiel und Hamburg unser Zuhause gefunden. In der Kieler Innenstadt schon seit Beginn der HWB, in der Hansestadt seit 2019. Viele unserer Mandanten suchen ihres noch. Manche sind in der Gründungsphase und suchen ihr erstes Büro. Andere wachsen über ihre bestehende Immobilie hinaus und suchen weitere Flächen. Hartmut Winkelmann weiß, wie schwer es ist, eine gute Basis zu finden: „Bei uns war die Suche nach geeigneten Räumen keine einfache Phase. Wir können dankenswerterweise auf unser Netzwerk in solchen Fragen zurückgreifen. Unser Know-how stellen wir natürlich gerne unseren Mandanten und Freunden zur Verfügung.“

Was bringt die Zukunft?
Im Jahr 2022 werden zwei weitere Unternehmen die HWB Gruppe ergänzen. Auf Initiative von Lutz von Majewsky und Max Köhler-Karstens entsteht mit NEOMA die neue junge wilde Tochter der HWB. Zusammen mit dem Digital-Experten Dr. Björn Schäfers (s. Seite 07), der über 20 Jahre in der OTTO-Gruppe als Geschäftsführer digitale Geschäftsmodelle entwickelte, konzentriert sich die neue Tochter auf das M&A-Geschäft digitaler Unternehmen. Die NEOMA stellt sich in diesem Heft auf Seite 11 vor.

Neu gegründet wurde auch mit Andreas Kabon die HWB-Finanzberatung. Die HWB hat schon von Beginn an Unternehmen bei Finanzierungsvorhaben unterstützt. Andreas Kabon (Seite 7) wird vor allem auch Neukunden bundesweit unsere Dienstleistungen anbieten und verfügt über herausragende Kompetenz im Bereich der strukturierten Finanzierungen. Auf Seite 15 stellt die HWB-Finanzberatung ihre Services vor.

Es freut uns darüber hinaus, dass mit Uwe Thomsen ein langjähriger, sehr geschätzter Geschäftsfreund als assoziierter Mitarbeiter zu uns gekommen ist. Über Jahrzehnte war Herr Thomsen erfolgreich für die MBG Schleswig-Holstein der zentrale Ansprechpartner für den Mittelstand und wird uns zukünftig mit seinem Wissen tatkräftig unterstützen. Uwe Thomsen begrüßt die Freunde und Mandanten der HWB auf Seite 07.

Diese neuesten Entwicklungen stimmen Helmut Bauer auch ohne Glaskugel für die Zukunft optimistisch: „Norddeutschland hat viel Potential in den kommenden Jahren, wir sind vernetzt mit Politik und Wirtschaft wie kein anderes Unternehmen und unterstützen die wirtschaftlichen und kulturelle Bereiche mit großer Leidenschaft. Vor allem das Zusammenspiel der jungen und älteren Kollegen und die ständige Verbesserung unserer Prozesse und Leistungsangebote wird auch in der Zukunft die HWB Gruppe erfolgreich wachsen lassen.“

2006
Der Beginn einer wunderbaren Reise
01.12.2006 Im Dezember 2006 gründen Hartmut Winkelmann und Helmut Bauer die HWB Unternehmerberatung GmbH. Der Firmensitz ist das Gebäude der ehemaligen Landwirtschaftskammer in Kiel.

2007
Ein Baum für jedes Zuhause
Dezember 2007 Das erste „Tannenbaumschlagen“ findet statt. Das beliebte Kundenevent der HWB Gruppe ist seither jedes Jahr eine feste Größe im Terminkalender unserer Kunden. Im ersten Jahr kamen 100 Gäste und es wurden 50 Tannenbäume verschenkt. 2019 waren es 500 Gäste und 250 Tannenbäume.

2008
Raus aus den Kinderschuhen
01.01.2008 Das erste Jahr liegt erfolgreich hinter der HWB. Und das Team besteht inzwischen aus acht festen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

2009
Verkaufen, verkaufen, verkaufen ...
11.06.2009 Aufgrund der zunehmenden Nachfrage im Bereich Mergers & Acquisitions wird die Tochtergesellschaft SWB (später: HWB Transaktionsberatung GmbH) gegründet.

2010
Om ...
2010 Gemeinsame Kundenveranstaltung mit Donner und Reuschel zum Thema Zen-Meditation.

2011
Happy Birthday, liebe HWB
22.01.2011 Fünfjahresfeier mit 250 Gästen in der „Zigarre“ (ehemalige Ostseehalle) mit dem Bauchredner Jörg Jara und Freunden. Festreden von Gülten Bockholdt und Rainhard Ziegenbein.

2012
Ein starkes Team
2012 Das gemeinsame Segeln mit Kunden auf der Kieler Woche hat inzwischen Tradition. Über die Jahre ist das Team der HWB Gruppe auf etwa 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter herangewachsen und freut sich auf neue Herausforderungen.

2013
Neues Land erschlossen
01.12.2013 Da Anfragen rund um Immobilien immer mehr an Bedeutung gewinnen, wird die Tochtergesellschaft CWB Immobilienberatung (später: HWB Immobilienberatung GmbH) gegründet. Die Geschäftsführung übernimmt Axel Comberg, der 2021 leider viel zu früh verstorbt.

2014
Auf der Überholspur
12.05.–18.05.2014 Auf der Carrera-Bahn ging es hoch her: 5 Tage – 200 Gäste – 6 Autos gleichzeitig – große Freude.

2015
Weitgreifende (Nach-)Folgen
12.04.2014 HWB veröffentlicht die Studie „Herausforderung Unternehmensnachfolge im Wirtschaftsraum Schleswig-Holstein und Hamburg“ – und findet große Resonanz in der Presse. Ca. 300 Firmenkundenbetreuer bei Kredit- und Förderinstituten sowie Betreuer der IHKs in Schleswig-Holstein werden zum Thema Nachfolge geschult.

2016
Fest im Sattel
28.04.2017 Auf dem UVNord-Unternehmerstag hat die HWB Gruppe ihren eigenen Stand und ist inzwischen fester Bestandteil in der nord-deutschen Unternehmerlandschaft.

2017
In und um Hamburg herum
2019 Nachdem wir auch im benachbarten Hamburg inzwischen immer mehr Kunden und Geschäftspartner gewinnen konnten, weiten wir die HWB Gruppe aus und beziehen 2019 unseren Standort in der Hansestadt.

2018
Vereint mehr erreichen
23.08.2019 Gründung des Vereins zur Förderung der Unternehmensnachfolge in Schleswig-Holstein und Hamburg e.V., kurz VFU. Unter der Führung von Hartmut Winkelmann setzt sich der Verein für Nachfolgende und Suchende ein.

2019
Neuer Wind
01.03.2020 Ende 2019, als wir die Transaktion der Kieler Nachrichten und der größten Werbeagentur Norddeutschlands, der HOCHZWEI Gruppe, begleiteten, drehten wir den Spielfeld einmal um: Wir überdachten gemeinsam mit HOCHZWEI den öffentlichen Auftritt der HWB Gruppe. Im ersten Quartal 2020 kann sich das Ergebnis sehen lassen: aktualisiertes Corporate Design, neue Website, das erste HWB-Magazin, die HWB Gruppe in den sozialen Medien und vieles mehr.

2020
Dort eine Studie veröffentlichen, wo andere Urlaub machen
12.03.2020 Die HWB veröffentlicht ihre zweite Studie „Hotelmarkt Norddeutschland: Marktdaten und Bewertungsmethoden“ mit dem Fokus auf Schleswig-Holstein. In der Studie wird die Stellung des Hotelmarktes in SH hervorgehoben sowie auf die Herausforderungen des Fachkräftemangels und der mangelnden Nachfolge aufmerksam gemacht.

2021
Bald darf die HWB wählen gehen
01.12.2021 Wir feiern 15-jähriges Bestehen. Und nicht nur das: Die HWB Gruppe sowie unsere Mandanten haben die Folgen der Corona-Pandemie bislang erfolgreich bekämpft. Nun nehmen wir neuen Schwung. Mit großen Schritten und neuen Kolleginnen und Kollegen mit Expertenwissen schreiten die Kieler Unternehmensberater in eine sonnige Zukunft.

2021
Mit dem Koffer gegen Covid
2020 Die Corona-Pandemie trifft die Weltwirtschaft mit voller Härte und auch die Unternehmen im echten Norden bleiben von den Auswirkungen nicht verschont. Mit dem „Corona-Notfallkoffer“ bündelt die HWB Gruppe aktuelle Informationen und Gesetzesänderungen und empfiehlt ihren Mandanten die richtigen Schritte, um die Krise zu meistern.

igefa
Immer Fürs Leben da.

VFU
NORD

UVI
NORD

15
JAHRE HWB

Menschen, Stimmen, Austausch

Langjährige Wegbegleiter melden sich zu Wort



Kai Kruse,
Vorsitzender des Aufsichtsrates der
igefa SE

IGEFA

Strategischer Austausch

Liebe HWB, herzlichen Glückwunsch zum Geburtstag! Als großer Kunde und damit Kenner der HWB freut es mich sehr, die vergangenen Jahre gemeinsam mit Eurer Unterstützung gestaltet zu haben. Insbesondere Hartmut Winkelmann, der unsere Unternehmensgruppe seit Jahren beratend begleitet, konnte ich kennen- und schätzen lernen. Ich habe unseren strategischen Austausch immer mit viel Freude genossen! Darum habe ich ihn in unserer neu gestalteten Unternehmensstruktur in diesem Jahr in den Beirat berufen. Auch Helmut konnte ich vor kurzem kennenlernen und schätze ihn als großartigen Konterpart zu Hartmut. Beide sind (nicht nur geschäftlich) hochständigste Menschen mit einem ehrenhaften Charakter.

Ich wünsche Euch beiden, lieber Hartmut und lieber Helmut, alles Gute für die weitere, erfolgreiche Zukunft Eures Unternehmens und weiterhin viel Schaffenskraft!

Euer Kai Kruse



Thomas Losse-Müller,
SPD, Spitzenkandidat bei der Landtagswahl 2022

SPD

Teamarbeit und gemeinsame Strategien

Herzlichen Glückwunsch!

Wir haben uns viel vorgenommen. Wir wollen unser Klima schützen, die Digitalisierung gestalten, den demographischen Wandel managen und uns in einer veränderten Weltwirtschaft neu positionieren. Wir müssen als Unternehmen, als Staat und als Gesellschaft viele Fragen neu beantworten. Das wird nur gemeinsam gehen. Die notwendigen Transformationen erfordern Teamarbeit und gemeinsame Strategien. HWB ist mit seinem Mix aus klugen Menschen, Verantwortungsbewusstsein und der Fähigkeit, über den Tag und den Tellerrand hinaus zu blicken, zu einem unersetzlichen Partner für die schleswig-holsteinische Politik geworden. Dafür sind wir alle sehr dankbar. So kann das gehen!

Ihr Thomas Losse-Müller



Knud Hansen,
Präsident der IHK zu Kiel und langjähriger Mandat

IHK ZU KIEL

Unterstützung für die Unternehmen in unserer Region

Herzlichen Glückwunsch!

15 Jahre HWB sind 15 Jahre Erfolgsgeschichte und Unterstützung für die Unternehmen in unserer Region. Vom ersten Tag an arbeiteten wir mit unserer Unternehmensgruppe und der HWB zusammen. Dabei schütze ich neben der fachlichen Expertise vor allem die hohe soziale Kompetenz des gesamten Teams. Der Erfolg der Menschen in den Unternehmen steht hier im Mittelpunkt!

Das hervorragende Netzwerk, die Unterstützung für junge Unternehmerinnen und Unternehmer und das persönliche Engagement jedes Einzelnen sind die Basis für eine gute Zusammenarbeit und eine wichtige Unterstützung vieler Unternehmen in unserer Region. Ich danke dem Team der HWB für die stets hervorragende Zusammenarbeit in den vergangenen Jahren und wünsche für die Zukunft alles Gute!

Macht weiter so!

Liebe Grüße
Knud Hansen



Bernd Schmidt,
Vorstandssprecher, Kieler Volksbank eG

KIELER VOLKSBANK

Hohe Kundenbindung

Mit der HWB Gruppe bin ich – sind wir, die Kieler Volksbank eG – von Anfang an verbunden. Die Werte, welche für die HWB Gruppe zählen, sind gleichzeitig das Credo unserer Kieler Volksbank: Vertrauen, Wertschätzung, Fairness, Geradlinigkeit, Offenheit, Transparenz und Ehrlichkeit. Nur mit dem aktiven Handeln nach diesen Werten ist meines Erachtens ein erfolgreiches Wirken am Kunden möglich.

Die HWB Gruppe – unter federführender Leitung von Hartmut Winkelmann und Helmut Bauer – ist ein beherztes, jung geliebtes Unternehmen, welches immer überaus nah am Kunden, am Kundenanliegen, an den weiteren Bedürfnissen und Erfordernissen, jedoch vor allem an den dort tätigen Unternehmerinnen und Unternehmern ist. Die richtige Philosophie des Unternehmens wird durch eine besonders hohe Kundenbin-

dung bestätigt. Ein schöneres Kompliment kann sich ein Dienstleistungsunternehmen kaum wünschen. Mich überzeugt immer wieder das persönliche Engagement gepaart mit Entscheidungsfreude, Kompetenz und Pragmatismus für die langfristigen Wünsche und Bedürfnisse der Kunden.

Wir freuen uns sehr über die Erfolgsgeschichte der HWB Gruppe. Die Zusammenarbeit schätzen wir als regionaler Bankpartner vor Ort sehr. Das stetige Wachstum, räumlich und in der Anzahl der Mitarbeitenden, zeigt die erfolgreiche Arbeit und auch das zunehmende Erfordernis kompetenter Begleitung bei immer komplexer werdenden Anforderungen, insbesondere in Fragen der Nachfolge oder auch der Unternehmensneustrukturierung.

Der Vorstand und die Mitarbeitenden der Kieler Volksbank gratulieren der HWB Gruppe zu ihrem 15-jährigen Jubiläum. Sie hat mit dem Blick für die Dynamik des Marktes und fachlicher Kompetenz erfolgreich ihren Grundstein gelegt, die Kundenbasis gestärkt und kontinuierlich weiter ausgebaut. Die HWB kann auf eine in jeder Hinsicht erfolgreiche Bilanz verweisen. Hierauf können Gesellschafter, Partner und Mitarbeitende stolz sein. Sind damit doch auch beste Voraussetzungen gegeben, die Zukunft erfolgreich zu gestalten.

Im Namen der Kieler Volksbank – aber auch persönlich – wünsche ich der HWB Unternehmensgruppe und ihren Mitarbeitenden viele weitere erfolgreiche und prosperierende Jahre im Dienste ihrer Kunden.



Götz Bormann,
Vorstandsvorsitzender Förde Sparkasse

FÖRDE SPARKASSE

Unternehmerisches Engagement

Herzlichen Glückwunsch zu 15 Jahren kompetenter Beratung im Mittelstand. Seit dieser Zeit treffen wir uns regelmäßig bei gemeinsamen Kunden. Geprägt von hoher Sachkompetenz, viel unternehmerischem Engagement, ausgeprägtem Lösungswillen und gutem Gespür für die Motivationslage aller Beteiligten. So habe ich die Mannschaft der HWB und insbesondere Hartmut Winkelmann persönlich als Gesprächspartner bei der Gestaltung von Lösungsräumen erlebt. Auf dieser Grundlage ist über die Jahre nun ein besonderes Vertrauensverhältnis entstanden, was die Zusammenarbeit ausgesprochen angenehm macht. Herzlichen Dank für dieses tolle Miteinander. Ich wünsche Ihnen allen auch weiterhin eine glückliche Hand bei der Begleitung der Unternehmen in Norddeutschland.



Thomas Timm,
Leiter Firmenkunden, Sparkasse zu Lübeck AG

SPARKASSE ZU LÜBECK

Erfolgsgeschichte

Lieber Hartmut, lieber Helmut,

vielleicht ist das eine gute Aussage dafür, dass es der HWB Gruppe auch in den nächsten Jahren gut gehen wird! Vor fünf Jahren haben wir ein tolles zehnjähriges Jubiläum gefeiert, nun könnt Ihr voller Stolz auf 15 erfolgreiche Jahre blicken. Ich danke Euch für Eure Freundschaft und dafür, dass wir seit vielen Jahren als Partner ein kleiner Teil dieser Erfolgsgeschichte sein dürfen. Herzlichen Glückwunsch zum Jubiläum, weiterhin viel Erfolg und ich freue mich auf das 20-Jährige.

Viele Grüße
Euer Thomas



Joschka Knuth,
wirtschaftspolitischer Sprecher der Fraktion
BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN im
Schleswig-Holsteinischen Landtag

BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN

Klarer Kurs

In Zeiten der Veränderung und des Wandels sind ein klarer Kurs und Menschen, die einem mit Rat und Tat und Weitblick zur Seite stehen, unverzichtbar. Das gilt für uns als Personen, für unsere Gesellschaft und für unsere Unternehmen gleichermaßen. Die HWB verbindet das Unternehmerische mit dem Menschlichen. Mit einem starken und kompetenten Team ist sie für die Unternehmen in unserem Land, aber auch für uns als Politik ein wichtiger Partner. Die HWB hilft bei Ausrichtung und Übergang, bei Aufbruch und Gestaltung der großen Transformationsfragen. Damit ist sie Garant für eine gute wirtschaftliche Entwicklung. Herzlichen Glückwunsch und alles Gute für die kommenden 15 Jahre!



Dirk Boockhoff,
Direktor, Leiter Unternehmenskunden
Schleswig-Holstein Mitte/Nord Hypovereinsbank –
Member of UniCredit

HYPOVEREINSBANK

Vertrauensvolle Zusammenarbeit

Liebe HWB-Ler,

die HWB feiert den 15. Geburtstag ... im Namen der HypoVereinsbank und aller Kolleg:innen aus Norddeutschland gratuliere ich der gesamten HWB-Mannschaft. Zwischen unseren Teams hat sich in den vergangenen Jahren eine sehr partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe entwickelt. Unsere Teams arbeiten vertrauensvoll zusammen, um unseren gemeinsamen Kund:innen zielgerichtete Lösungen zu bieten und „Wünsche zu erfüllen“. Vielen Dank dafür.

Beste Grüße
Dirk Boockhoff



Joerg Meinz,
Niederlassungsleiter Mittelstand Schleswig-Holstein und Mitglied der Geschäftsleitung,
Commerzbank AG

COMMERZBANK

Großartige Erlebnisse, schwierige Phasen und immer wieder überraschende Momente

Liebes Team der HWB, lieber Hartmut, lieber Helmut,

wow – wie die Zeit vergeht! Fünfzehn Jahre wart Ihr jetzt schon ein verlässlicher Partner für die Unternehmer in Schleswig-Holstein und darüber hinaus. Fast von Anfang an konnte ich Euch dabei begleiten und beobachten.

Dabei stand ganz am Anfang die klassische Beratung von Unternehmen in typischen Unternehmensphasen. An der Stelle seid Ihr aber nicht stehen geblieben – schnell wurde deutlich, wo weitere Chancen stecken. So wuchs die HWB Gruppe um Kompetenzen wie Gewerbeimmobilien oder die Beratung beim Kauf oder Verkauf von Unternehmen.

Großartige Erlebnisse, schwierige Phasen und immer wieder überraschende Momente durften wir dabei teilen. Genau das, was Unternehmertum ausmacht. Euer Erfolgsfaktor war immer das Menschliche, die Empathie, der Wille, die echte Motivation Eurer Partner zu verstehen. Aber manches Mal auch die Augen zu öffnen für das, was man nicht sehen will. Aber eben genau das, was Unternehmer immer wieder tun müssen.

In diesem Sinne meine besten Wünsche und alles Gute zu Eurem Jubiläum! Ich wünsche Euch von ganzem Herzen auch für die Zukunft den Erfolg, das Glück und die Partnerschaftlichkeit, die Euch bis hier gebracht haben.

Herzlichst
Euer Joerg



Hans-Peter Petersen,
Geschäftsführer Bürgerschaftsbank
Schleswig-Holstein

BÜRGERSCHAFTSBANK SCHLESWIG-HOLSTEIN

Expertisen bei der Erfüllung unserer Wirtschaftsförderaufgabe

Herzlichen Glückwunsch!

Seit 15 Jahren helfen uns die Expertisen der HWB bei der Erfüllung unserer Wirtschaftsförderaufgabe. Und so können wir gemeinsam auf viele gelungene Unternehmensübernahmen, Turnarounds und erfolgreiche Investitionsbegleitungen zurückblicken. Dafür und für die kollegiale Zusammenarbeit vielen Dank.





Frank Schmitt, Ralf Schilling, Ulf Kaschewitz
(von links nach rechts),
Geschäftsführer Viereck GmbH

VIERECK

15 Jahre Zusammenarbeit

Eine von Anfang an ungewöhnlich erfolgreiche Zusammenarbeit. Die HWB war noch nicht gegründet und unser Unternehmen noch nicht gekauft, da gab es bereits einen ersten gemeinsamen Erfolg, eben dieses Management-Buy-out. Herr Bauer und Herr Winkelmann waren für die Seite des Verkäufers tätig und verhandelten mit uns die Modalitäten der Übernahme. Direkt nachdem dieses Mandat erfüllt war, haben wir auf die hohe Kompetenz der HWB gesetzt und seither gemeinsam viel erlebt. Als größten Erfolg sehen wir hierbei die gemeinsame Bewältigung der Krisen der letzten 15 Jahre. Mögen die nächsten 15 Jahre nicht langweiliger werden.



Felix Worm,
Gründer und Geschäftsführer der
HOCHZWEI Gruppe

HOCHZWEI

Echte Freundschaft

Für mich als Unternehmer spielen private Fragen bei jeder geschäftlichen Entscheidung eine große Rolle. Diesen Blickwinkel wünsche ich mir auch in der Unternehmerberatung – und habe ihn bei der HWB gefunden. Bei aller Professionalität hat sich zudem eine echte Freundschaft zu Hartmut und Helmut entwickelt. Wir gratulieren herzlich zum Jubiläum und freuen uns auf viele weitere gemeinsame Transaktionen.



Hannes Collenburg,
Inhaber und Geschäftsführer Elektrosil GmbH

ELEKTROSIL

Die ersten Tage

Ich erinnere mich noch gut an die ersten Tage im Dezember 2006 – zu fünf und die ersten Tage ohne Internet und EDV pokerten wir mittags, bis die IT wieder funktionierte. Alle wuchsen mit der HWB zusammen mit, auch nach meinem Wechsel im Jahr 2016 nutze ich immer wieder die Expertise – weiterhin alles Gute und viel Erfolg!



Kristine Löchner-Sothmann,
Geschäftsführerin Hugo Hamann GmbH & Co. KG

HUGO HAMANN

Zusammenarbeit auf Augenhöhe

Herr Winkelmann und sein Team begleiten die Unternehmensgruppe Hugo Hamann seit etlichen Jahren vertrauensvoll bei der zukunftsweisenden Unternehmensausrichtung in personeller wie auch wirtschaftlicher Hinsicht. An dieser Stelle ein herzliches Daneschön für die wertvolle Zusammenarbeit auf Augenhöhe und die wunderbare Arbeitsatmosphäre, die jederzeit bei Ihnen herrscht! Herzlichen Glückwunsch zum Firmenjubiläum und alles Gute für die Zukunft wünscht Ihnen im Namen der gesamten Unternehmensleitung

Ihre Kristine Löchner-Sothmann



Dennis Hansen,
Geschäftsführer SANI GmbH

SANI

Kompetent und zuverlässig

Die HWB Gruppe und SANI verbindet eine langjährige und vertrauensvolle Zusammenarbeit in verschiedenen Phasen unseres Unternehmens. Ob Restrukturierung, Transformation oder Wachstum – die HWB stand stets als kompetenter und zuverlässiger Partner der SANI GmbH zur Seite. Wir gratulieren herzlich zum 15-jährigen Jubiläum und freuen uns auf die gemeinsame Zukunft!



Peter Bollmann,
Gründer und Geschäftsführer s-consit GmbH

S-CONSI

Sparringspartner und Ratgeber

Lieber Helmut, lieber Hartmut, liebes Team der HWB Gruppe,

ich freue mich mit Euch über 15 Jahre erfolgreiche Arbeit der HWB als Sparringspartner und Ratgeber für Unternehmer und gratuliere sehr herzlich.

Gerne denke ich an die inspirierenden Gespräche, gemeinsamen Projekte und schönen Events zurück. Vor 10 Jahren haben wir uns kennengelernt. Ihr habt mich auf meinem Weg vom angestellten Geschäftsführer zum Unternehmer kompetent beraten und gut begleitet.

Ich wünsche Euch auch weiterhin viel Erfolg bei Eurem Engagement für die Interessen Eurer Kunden und eine glückliche Hand bei der Umsetzung Eurer Ziele.

Herzliche Grüße
Peter Bollmann



Dr. Martin Witt und Tilmann Kruse,
Rechtsanwälte BROCK MÜLLER ZIEGENBEIN
Rechtsanwälte Partnerschaft mbB

BROCK MÜLLER ZIEGENBEIN

Fachliche Kompetenz

Lieber Hartmut, lieber Helmut,

wir gratulieren Euch und Eurem gesamten Team zu 15 erfolgreichen Jahren. HWB und BMZ verbindet eine lange und erfolgreiche Zusammenarbeit im Rahmen zahlreicher Projekte. Wir arbeiten viel mit professionellen Beratern zusammen, bei wenigen ist der Austausch so zielorientiert, offen, kollegial und vor allem freundschaftlich. Im Mittelpunkt der Diskussionen stehen nie persönliche Befindlichkeiten oder gar Eitelkeiten, sondern die Ziele des gemeinsamen Kunden oder Mandanten. Diese Zusammenarbeit basiert auf dem im Laufe der Jahre gebildeten und gewachsenen Vertrauen in Eure persönliche Integrität und dem Respekt vor Eurer fachlichen Kompetenz. Wir wünschen Euch von Herzen viele weitere erfolgreiche Jahre.

Eure Partner von BROCK MÜLLER ZIEGENBEIN



Michael Staack,
Ministerium für Inneres und
Bundesangelegenheiten

MINISTERIUM FÜR INNERES UND BUNDESANGELEGENHEITEN

Eine Handbreit Wasser unterm Kiel

Lieber Hartmut, lieber Helmut,

ich gratuliere herzlich zu diesem Jubiläum. Euer „Geburts-tag“ hat mich auch intensiv an meine eigene Zeit bei HWB erinnert. Für mich waren diese Jahre eine wertvolle Zeit, an die ich gerne denke. Die HWB ist der Ort, an dem ich nach der Theorie des Studiums erstmals in der Arbeitswelt ankam. Dieses war als junger Berufseinsteiger eine aufregende und herausfordernde Situation, da man bei den verschiedensten Aufgabenfeldern stets eine hohe Verantwortung für Unternehmer, Mitarbeiter und Partner übernahm. Zum Glück konnte ich mich hier stets auf die Kollegen des Teams verlassen und mit ihnen gemeinsame Lösungen erarbeiten. Auch nach meinem Wechsel ist das freundliche Verhältnis zu Geschäftsführung und Mitarbeitern geblieben.

Für die Zukunft wünsche ich Euch nur das Beste, bleibt so verlässlich und menschlich wie Ihr seid, und in den rauen Gewässern unserer heutigen Zeit wünsche ich Euch immer eine Handbreit Wasser unterm Kiel!

Beste Grüße
Michael

NEU IM TEAM

6 schnelle Fragen an ...

... Björn Schäfers



auf der Unternehmenseite und kann mich daher jetzt als Berater gut in die Position unserer Kunden hineinendenken.

Welche Position nehmen Sie in Zukunft bei der HWB Gruppe ein?

Björn Schäfers: Ich werde Geschäftsführer der NEOMA GmbH sein, einer Tochtergesellschaft der HWB Gruppe.

Welches spannende Projekt gehen Sie bei der HWB jetzt an?

Björn Schäfers: Wir begleiten schon jetzt vor offiziellem Start ein Multi-Channel-Unternehmen mit stark wachsendem Online-Shop bei seinem Verkauf und prüfen für ein großes Handelsunternehmen den Zukauf im Online-Segment. Die digitale Branche ist schnell und es gibt viel zu tun.

Welcher Trend wird Sie in Ihrer Arbeit noch lange begleiten?

Björn Schäfers: Die Digitalisierung. Sowohl bei unseren Kunden als auch bei uns selbst in der NEOMA GmbH. Mithilfe von technologischen Lösungen bauen wir den M&A-Prozess für unsere Kunden digital auf. Dies verhindert Informationsverluste und macht den M&A-Prozess schneller und transparenter.

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

Björn Schäfers: Engagiere dich an den lokalen Hochschulen und baue deinen eigenen Mitarbeiternachwuchs auf.

Auf Seite 11 finden Sie mehr Infos zur NEOMA GmbH.

... Andreas Kabon



Andererseits bin ich davon überzeugt, dass ich durch die Begleitung diverser Projekte im Finanzierungs-bereich und deren unterschiedlichste Herausforderungen mit einer meiner Stärken – kreative Lösungen zu finden – bei der HWB Gruppe genau richtig bin.

Welche Position nehmen Sie in Zukunft bei der HWB Gruppe ein?

Andreas Kabon: Ich werde geschäftsführender Gesellschafter der HWB-Finanzberatung GmbH sein.

Welches spannende Projekt gehen Sie bei der HWB jetzt an?

Andreas Kabon: Ich werde die neu gegründete HWB-Finanzberatung GmbH erfolgreich am Markt etablieren. Und mit meinen Finanzangeboten wird die HWB Gruppe neue, kreative Wege der Finanzierung für unsere Mandanten finden.

Welcher Trend wird Sie in Ihrer Arbeit noch lange begleiten?

Andreas Kabon: Die zunehmende Regulierung innerhalb des Finanzsektors wird weiterhin ein maßgeblicher Faktor sein, dem sich Unternehmer stellen müssen. Dies bedeutet im Umkehrschluss für Finanzierungsfragen bei Banken, dass diese umfangreicher und zeitintensiver sein werden.

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

Andreas Kabon: Der aktuelle Erfolg sichert nicht automatisch den zukünftigen. Bleiben Sie offen für Neues, gehen Sie mit dem Fortschritt – auch mit dem eigenen Wissen.



Einem Überblick über seinen Service, die Finanzberatung GmbH, erhalten Sie auf Seite 15.



STARKE SYNERGIEN

Ich möchte an Taten gemessen werden

Uwe Thomsen, assoziierter Mitarbeiter



Uwe Thomsen ist seit dem 01.12.2021 als assoziierter Mitarbeiter Teil der HWB Gruppe. Der langjährige Banker bringt einen reichhaltigen Erfahrungsschatz und Beratungskompetenz mit.

Schon als Teenager habe ich den Wunsch entwickelt, meine beruflichen Aktivitäten, damals als frischgebackener Banker, konzentriert für und mit dem Mittelstand zu entwickeln. Es folgten unter dieser Richtschnur 25 Jahre erfülltes Arbeiten für private Banken und weitere 25 Jahre für öffentliche Banken in jeweils unterschiedlichen Verantwortungs- und Hierarchiestufen – vom Firmenkundenbetreuer und Kreditabteilungsleiter bis zum Geschäftsführer der MBGS-H, Geschäftsführer Mittelstandsfonds GmbH und EFRE-Fondsmanager.

Dieser Fokus auf den Mittelstand hat sich bis heute, 50 Jahre später, nicht verändert, sodass ich aktuell über einen Erfahrungsschatz und daraus resultierenden Beratungsansatz in allen Unternehmensphasen verfüge. Dies umfasst neben den klassischen Fragen der Existenzgründung, des Wachstums und der Nachfolge auch die Start-up-Phase, die Strukturierung des Verkaufs und nolens volens das Durchschreiten einer Talsohle bis hin zur Sanierungsphase. Mein Ziel ist es, für alle Unternehmenssituationen die jeweils beste und tragfähigste Finanzierungslösung, oftmals unter Einbindung des öffentlichen Finanzierungssektors, herauszufiltern und umzusetzen. Diese Funktion ist naturgemäß mit der Schaffung eines kompetenten und schlagkräftigen

Netzwerkes gekoppelt, ohne das vieles nicht möglich gewesen wäre.

Für die Zukunft möchte ich meine Expertise gemeinsam mit der HWB bündeln und ergänzen. In meiner Funktion als assoziierter Mitarbeiter der HWB Gruppe finde ich mich bei Weggefährten der letzten 15 Jahre wieder, die wie ich die Kerngruppe des Mittelstandes in ihrer eigenen, unnaahmlichen, von Kompetenz und Menschlichkeit geprägten Art in die Zukunft führen.

Doch genug geredet. Ich möchte an Taten gemessen werden. Nicht an Worten. Gehen wir an die Arbeit.



NEU IM TEAM

Neu und unverzichtbar

Yvonne Rohwedder und
Jonas Schlemminger



Yvonne Rohwedder und Jonas Schlemminger verstärken darüber hinaus in Zukunft unser Team. Yvonne übernimmt die Aufgaben der Buchhalterin und hält unserer Geschäftsführung den Rücken frei. Jonas unterstützt das Berater-Team als Werkstudent bei Konkurrenz- und Branchenanalysen, Whitepapers, der Erstellung von Longlists und vielen weiteren wichtigen Aufgaben.

ERFOLGSGESCHICHTEN

Der Mensch im Mittelpunkt

HOPA MVZ – Wachstum und Nachfolge



GbR firmiert – eine tiefere wirtschaftliche Transparenz entstehen. Auch im Hinblick auf Investitionsentscheidungen.

Mittelfristig sollten zudem Modelle zur Unternehmensnachfolge erarbeitet und den Gesellschaftern vorgestellt werden.

Analyse und Beratung:

Die Analyse zeigte, dass die GmbH als Rechtsform vorzuziehen sei. Dies gelang durch eine veranschaulichende Vergleichsrechnung, die unterschiedliche Effekte – insbesondere Periodenverschiebungen – aufzeigte. So wurde die gewünschte Transparenz hergestellt.

Im weiteren Beratungsprozess unterstützte die HWB die HOPA bei der Suche und erfolgreichen Auswahl eines neuen Kaufmännischen Leiters und späteren Geschäftsführers.

Aktuell begleitet die HWB die HOPA im Prozess der Unternehmensnachfolge.

Umsetzung:

- 2016** Herstellung wirtschaftlicher Transparenz
- 2017** Suche und erfolgreiche Auswahl eines Kaufmännischen Leiters
- 2019** Gesellschafterinterviews und Erstellung eines „Nachfolge-Fahrplans“
- 2020** Begleitung im Nachfolgeprozess

Über das HOPA MVZ:

Seit 1976 kümmert sich die Hämatologisch-Onkologische Praxis Altona (HOPA) um Menschen mit Tumorerkrankungen – mit individueller Behandlung. 1976 von Prof. Dr. Ulrich Kleberg als eine der ersten ambulanten hämato-onkologischen Einrichtungen in Deutschland gegründet, ist die HOPA ein Ort, an dem der höchste medizinische Standard gewährleistet wird.

senschaftlerin. Dieses Team arbeitet interdisziplinär und interprofessionell. So ist eine umfassende Betreuung gewährleistet.

Eine ebensolche bietet auch die HWB der HOPA seit 2016. Vielfältige Aufgaben, von der Suche eines kaufmännischen Leiters bis zur Unternehmensnachfolge, hat die HWB gemeistert.

Die Zusammenarbeit mit der HWB Gruppe:

Das Team der HOPA besteht aus 15 Ärztinnen und Ärzten, zahlreichen medizinischen Fachangestellten, medizinisch-technischen Assistenten, Krankenschwestern und weiteren Mitarbeitern, wie einer Ernährungsberaterin und einer Pflegewis-

senschaftlerin. Dieses Team arbeitet interdisziplinär und interprofessionell. So ist eine umfassende Betreuung gewährleistet.

ERFOLGSGESCHICHTEN

Aus 4 mach 1 – die neue igefa SE

Fusion und Transaktion



Auftraggeber und Inhaber Kai Kruse: „Das Wichtigste ist, dass die Zusammenarbeit mit Hartmut Winkelmann von gegenseitigem Vertrauen geprägt ist. Ansonsten schätze ich besonders die strategischen Fähigkeiten, den Ideenreichtum, das Verhandlungsgeschick und die ungewöhnlich menschliche Art des Umganges. Insofern war Herr Winkelmann ebenso wie die Herren Tilmann Kruse (BMZ) und Kay Stöterau (Kloppe & Partner) eine wertvolle Unterstützung für mich als Inhaber in diesem komplizierten Prozess. Deswegen werde ich auch zukünftig die Zusammenarbeit fortsetzen und mit ihm im Aufsichtsrat und Beirat der neuen Holding gerne zusammenarbeiten.“

Über das Unternehmen und das Projekt:

Die HWB Gruppe begleitete als Beratungsunternehmen zusammen mit den Juristen von BROCK MÜLLER ZIEGENBEIN

und den Wirtschaftsprüfern von Kloppe & Partner über 1,5 Jahre hinweg den Aufbau eines neuen Familienkonzerns unter Führung des geschäftsführenden Gesellschafters Kai Kruse sowie des Geschäftsführers Jens Braasch. Die Kieler Beratungsgruppe bereitet einen der größten Zusammenschlüsse von Familienunternehmen in den letzten Jahren mit zukünftigem Hauptsitz in Schleswig-Holstein vor.

Die sechs Firmengruppen des Unternehmensverbundes igefa arbeiten seit fast 50 Jahren Hand in Hand. Sie versorgen tagtäglich ihre Kunden mit allem, was diese für ihre Geschäftsprozesse benötigen: von A wie Allzweckreiner bis Z wie Zahnstocher.

Zusammenarbeit mit der HWB:

Die HWB Gruppe um Geschäftsführer und Gründer Hartmut Winkelmann betreut Kai Kruse, geschäftsführender Gesellschafter der Kruse Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG (in Schleswig-Holstein vertreten durch die Henry Kruse GmbH & Co. KG), schon seit gut drei Jahren. Diese war Teil des igefa-Verbundes, ein Zusammenschluss aus sechs Familienunternehmen. In der strategischen Betreuung stand für Kai Kruse immer wieder eine Frage im Mittelpunkt: Wie wachsen die igefa und die Kruse Gruppe in Zukunft am besten?

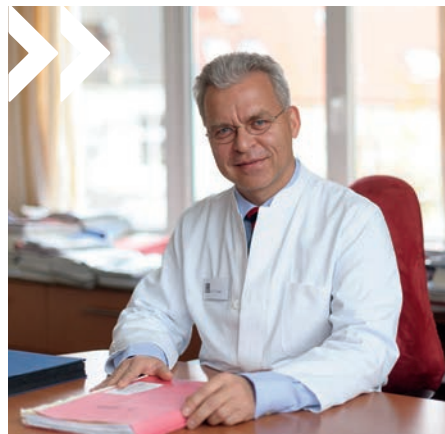
Als Antwort darauf schlossen sich drei der sechs Unternehmen zur neuen igefa SE & Co. KG zusammen. Die Unternehmensgruppen Kruse, Wittrock + Uhlenwinkel und Eichler-Kammerer bilden die neue Societas Europaea. Doch damit nicht genug: Im gleichen Atemzug erwarb das neue Unternehmen die ebenfalls im Verbund der igefa angesiedelte Arndt Gruppe. Die Arndt Gruppe aus München bedient bereits den süddeutschen Markt. Dieser Ankauf war für die igefa sehr wichtig, da sie so weiterhin ein flächendeckendes Betreuungsnetz für ihre Kunden anbietet.

Analyse und Beratung:

Bei Unternehmensfusionen bestimmt die Bewertung der Unternehmen die Verhandlungen, da diese über die Anteile an der neu geschaffenen Unternehmung entscheiden. Die Kruse Gruppe hält nun als Mehrheitsgesellschafterin 62,5 % der Firmenanteile. „Mit der Neuaufstellung wollen wir unsere Position als führender und leistungsstarker Großhandelspartner für die Branchen Gesundheitswesen, Gebäudereinigung und Facility Management, Hotellerie und Gastronomie, Industrie und Verkehr sowie Einzelhandel ausbauen“, betont der neue Vorstandsvorsitzende Jens Braasch.



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



Seit der Beratung durch die HWB haben sich die wirtschaftlichen Bereiche der Praxis nachhaltig professionalisiert. Das führte zu einer deutlichen Entlastung im Geschäftskreis, sodass die Konzentration auf unser Kerngeschäft leichter fiel. Das empathische und profunde Verständnis der HWB für unsere Unternehmenskultur hat dazu geführt, dass wir gerne mit den Mitarbeitern der HWB die Frage zur Unternehmensnachfolge gemeinsam und zukunftsorientiert bearbeiten.

Dr. Erik Engel

Das Projekt auf einen Blick:

Unternehmen	HOPA MVZ GmbH
Auftraggeber	Dr. Erik Engel
Branche	Ambulante Medizin – Hämatologie/Oncologie und Labormedizin
Firmensitz	Hamburg
Auftrag	Wirtschaftliche Transparenz, Suche eines Kaufmännischen Leiters, Nachfolge
Unternehmensphase	Wachstum, Nachfolge
Projektleiter	Dr. Moritz Thiede
Projektmitarbeiter	Hartmut Winkelmann, Katrin Neef
Projektstatus	Laufend
Jahr	Seit 2016



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



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

Das Projekt auf einen Blick:

Unternehmen	Kruse Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG, igefa SE & Co. KG
Auftraggeber	Kai Kruse
Branche	Fachgroßhändler in Gastronomie, Hotellerie und Krankenpflege
Firmensitz	Neumünster
Internetseite	www.igefa.de
Auftrag	Fusion dreier Unternehmen, mit anschließendem Ankauf eines weiteren
Unternehmensphase	Wachstum, Kauf/Verkauf
Projektleiter	Hartmut Winkelmann
Projektstatus	Abgeschlossen
Jahr	2020–2021

Die HWB Gruppe konnte in dem über ein Jahr andauernden Prozess in folgenden Fragen unterstützen:

1. Bewertung der verschiedenen Unternehmen und Verhandlung über das Verteilen der Anteile
2. Betreuung im Transaktionsprozess der Arndt Gruppe in die igefa
3. Aufbau-Organigramme und Gremien
4. Besetzung des Top-Managements

Umsetzung:

Durch die neue Firmierung legt das Unternehmen die Basis für eine langfristige, erfolgreiche Entwicklung. In Zukunft wird die igefa SE flächendeckend Märkte in Deutschland und angrenzenden Ländern wie Dänemark, den Niederlanden, Österreich und Polen bedienen. Der zukünftige Hauptsitz der igefa wird Neumünster. Der Unternehmenszusammenschluss beschäftigt in Zukunft über 2500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

„Die Bedeutung dieser Fusion und Transaktion ist gewaltig. Sie ist eine der größten Unterneh-



menszusammenschlüsse Norddeutschlands der letzten Jahre. Sicherlich der Größte in der Geschichte der HWB Gruppe“, sagt Hartmut Winkelmann. Er wird auch in Zukunft weiterhin die igefa betreuen und ein Aufsichtsratsmandat in der igefa SE wahrnehmen.

Die Firmen Julius Brune und Toussaint, Teile des ursprünglichen igefa-Verbundes, werden rechtlich selbstständig bleiben und die langjährige vertrauensvolle Zusammenarbeit als Kooperationspartner mit der neuen igefa SE fortsetzen. Die neue igefa SE soll zukünftig eine Umsatzgröße von über 1 Milliarde € erreichen. Die Fusion und Transaktion haben die Zustimmung des Bundeskartellamts erhalten.

IM GESPRÄCH

Wir müssen Nachhaltigkeit auch möglich machen

Ein Interview mit Erk Westermann-Lammers (IB.SH)

Erk Westermann-Lammers, Vorstandsvorsitzender der Investitionsbank Schleswig-Holstein (IB.SH), spricht mit HWB-Geschäftsführer Hartmut Winkelmann über den Weg zu mehr Nachhaltigkeit, wie die IB.SH ihn selbst geht und bei dem sie andere unterstützt.

Hartmut Winkelmann: Reden wir nicht viel zu viel über Nachhaltigkeit?

Erk Westermann-Lammers: Nachhaltigkeit ist kein Modethema, es ist eine drängende gesamtgesellschaftliche Aufgabe. Darüber können wir gar nicht genug sprechen – auch, wenn mit der Corona-Pandemie aktuell andere Themen stärker im Fokus stehen.

Über Nachhaltigkeit zu reden, bleibt wichtig. Es hilft uns dabei, uns klar zu werden, welche Verantwortung wir als Unternehmen haben, und uns dieser Verantwortung auch zu stellen. Ans Reden schließt sich dann das Handeln an. Vor uns liegt ein Transformationsprozess zu nachhaltigerem Wirtschaften. Das ist eine Mammutaufgabe, und sie kann nur gelingen, wenn Politik, Wirtschaft und Finanzindustrie zusammenarbeiten. Banken übernehmen dabei eine wesentliche Aufgabe, diesen Prozess zu begleiten. Das Stichwort ist Sustainable Finance, also der Beitrag der Finanzwirtschaft, um die erforderlichen Veränderungen für eine nachhaltige Wirtschaft und Gesellschaft zu unterstützen.

Was bedeutet Nachhaltigkeit für Sie ganz persönlich?

Erk Westermann-Lammers: Wir sprechen bei Nachhaltigkeit eigentlich über nichts Geringeres als über die Rettung der Welt. Als Vater sehe ich mich hier auch ganz klar meinen Kindern gegenüber in der Verantwortung. Wichtig ist mir aber auch, dass neben der ökologischen die soziale und die ökonomische Perspektive von Nachhaltigkeit Beachtung findet. Die Transformation zu nachhaltigem Wirtschaften muss sozialverträglich stattfinden. Sie darf Menschen nicht ihre Existenzen kosten, ob Arbeitsplatz oder Unternehmensgrundlage. Da sollten wir einen Weg finden, um Härten zu vermeiden oder zumindest abzufedern. Die ökonomische Perspektive bedeutet aus meiner Sicht, den Unternehmen an unserem Standort auch weiterhin die Rahmenbedingungen bereitzustellen, die sie brauchen, um profitabel zu wirtschaften. Profitabel wirtschaften ist dabei nicht mit Gewinnmaximierung um jeden Preis zu verstehen. Doch ohne Profitabilität können wir die sozialen und ökologischen Ziele der Nachhaltigkeit nicht erreichen. Wir müssen Nachhaltigkeit auch möglich machen.

Und was bedeutet Sustainable Finance für den Vorstand einer Bank?

Erk Westermann-Lammers: Ich sehe hier keinen Unterschied zu meiner persönlichen Einschätzung. Sustainable Finance bedeutet, Nachhaltigkeit bei den Entscheidungen im Bankgeschäft zu berücksichtigen und damit im unternehmerischen wie im gesamtgesellschaftlichen Sinne verantwortlich zu handeln. Die Erklärung der IB.SH zur Umsetzung



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



Erk Westermann-Lammers
Vorstandsvorsitzender der Investitionsbank Schleswig-Holstein (IB.SH)

von Sustainable Finance haben mein Vorstandskollege und ich persönlich unterzeichnet. Damit haben wir uns nachdrücklich und offen dazu bekannt, was wir zu Sustainable Finance in Schleswig-Holstein beitragen wollen.

Können Sie das an einigen Beispielen festmachen? Wie zeigt sich das?

Erk Westermann-Lammers: Sustainable Finance hat in der IB.SH ganz unterschiedliche Ausprägungen. Die größte Wirkung mit Blick auf Nachhaltigkeit erreichen wir durch unsere Förderprodukte. Alle Dienstleistungen und Produkte unseres Hauses sind auf die Förderung der Sustainable Development Goals der UN ausgerichtet. Bei unserer Eigenanlage vermeiden wir Investitionen, die im Konflikt mit den Sustainable Development Goals stehen könnten. Darunter fallen beispielsweise fossile Brennstoffe, Atomenergie, kontroverse Rüstungsgüter oder Unternehmen, die Menschenrechte verletzen. Unser Bekenntnis zu mehr Nachhaltigkeit zeigt sich auch an unserem Neubau in Kiel. Durch unsere Zusammenarbeit mit der Deutschen Gesellschaft für nachhaltiges Bauen stellen wir sicher, dass das Gebäude unserem hohen Nachhaltigkeitsanspruch gerecht wird.

Bei Sustainable Finance haben Banken eine besondere Verantwortung. Welche Rolle übernimmt die IB.SH in diesem Zusammenhang?

Erk Westermann-Lammers: Zunächst einmal geht es darum, dass wir selbst unsere Hausaufgaben machen. Da haben wir in den letzten Jahren schon einiges auf den Weg gebracht. Nachhaltigkeit ist ein Kernthema unserer Geschäftsstrategie und mit qualitativen Zielen hinterlegt. Als Förderbank übernimmt die IB.SH über das eigene Unternehmen hinaus Verantwortung für den Transformationsprozess zu mehr Nachhaltigkeit. Wir springen ja immer dann ein, wenn der Markt die gewünschten Ergebnisse nicht oder nicht schnell genug hervorbringt. Gemeinsam mit den Hausbanken gelingt es uns, unsere Förderung erfolgreich und wirksam in der Wirtschaft zu platzieren. Mit unseren originären Förderbereichen wie Wirtschaftsförderung, Wohnraumförderung, Land- und Forstwirtschaft, Tourismus, Technologie- und Innovationsförderung haben wir mittelbar, mit dem Umweltschutz und Erneuerbaren Energien sehr unmittelbar, einen Bezug zur Förderung von Nachhaltigkeit.

Finanziert die IB.SH jetzt nur noch nachhaltige Unternehmen?

Erk Westermann-Lammers: Die IB.SH ist eine Förderbank für ganz Schleswig-Holstein und für alle Unternehmen. Wir merken in den letzten Jahren, dass für viele Unternehmen in unserem Land Nachhaltigkeit ein wichtiges Thema ist. Zum einen aus einer inneren Motivation heraus, weil Nachhaltigkeit die Menschen einfach bewegt. Zum anderen steigt der Druck durch Kundinnen und Kunden, aber auch Nachhaltigkeitsratings gewinnen immer mehr Bedeutung – in der öffentlichen

Wahrnehmung wie auch für die Kreditvergabe. Es ist eine erklärte Aufgabe der IB.SH, Unternehmen auf ihrem Weg zu mehr Nachhaltigkeit zu unterstützen. Gerade für kleine und mittlere Unternehmen sind die Umrüstkosten oft überproportional hoch. Die IB.SH kann in Kooperation mit den Hausbanken mit besonderen Konditionen, Anreizen oder Beratungsangeboten helfen.

Gibt es auf dem Weg zu mehr Nachhaltigkeit Besonderheiten in Schleswig-Holstein?

Erk Westermann-Lammers: Wir bringen in Schleswig-Holstein an vielen Stellen wirklich beste Voraussetzungen mit. Im Bereich der erneuerbaren Energien haben wir uns in den letzten Jahren zukunftsweisend aufgestellt. Mit dem konsequenten Breitbandausbau konnten wir die digitale Infrastruktur wesentlich voranbringen. Davon haben viele Unternehmen in der Corona-Pandemie profitiert – wir konnten von zu Hause arbeiten und uns in digitalen Konferenzen treffen. Schleswig-Holstein zeichnet sich auch durch eine ausgewogene Wirtschaftsstruktur aus. Viele kleine und mittlere Unternehmen zeigen sich bei Veränderungen flexibel. Allerdings gibt es auch Themen, die gerade für kleine und mittlere Unternehmen schwer zu stemmen sind. Das beginnt oft damit, die Chancen und Risiken nachhaltigen Wirtschaftens zu identifizieren und zu bewerten. Die Anpassung oder Neuausrichtung ist dann erst ein weiterer Schritt.



Landes Schleswig-Holstein unterstützen wir Kommunen sowie kommunale Akteure bei der Umsetzung der Energiewende, insbesondere mit Blick auf Energieeinsparung, Energieeffizienz und den Einsatz erneuerbarer Energien. Dieses tun wir im Rahmen der Energie- und Klimaschutzinitiative des Landes.

Gibt es noch etwas, das Ihnen mit Blick auf Sustainable Finance besonders wichtig ist?

Erk Westermann-Lammers: Ja, Offenheit. Bei der Umsetzung von Nachhaltigkeitszielen gibt es Zielkonflikte. Die müssen offen angesprochen werden, um zu den besten Lösungen zu kommen. Sustainable Finance ist für die Finanzwirtschaft ein Gebot der Stunde. Grüne Finanzierungen, richtig verstanden und eingesetzt, können einen wirkungsvollen Beitrag zum Umbau der Wirtschaft leisten. Da ist es doch nur sinnvoll, wenn sich möglichst viele



Welche Unterstützung bietet die IB.SH auf dem Weg zu mehr Nachhaltigkeit ganz konkret?

Erk Westermann-Lammers: Ganz wesentlich in diesem Zusammenhang ist unsere kostenlose und unabhängige Beratung. Zum Beispiel bieten wir seit dem vergangenen Jahr einen EU-geförderten Nachhaltigkeits-Check an, um kleine und mittlere Unternehmen dabei zu unterstützen, sich nachhaltig aufzustellen. Ziel ist es, für das Unternehmen einen individuellen Aktionsplan zu entwickeln und umzusetzen. Den ersten Nachhaltigkeits-Check haben wir übrigens an uns selbst durchgeführt und durchaus noch Handlungsbedarf identifiziert.

Wir beraten unsere Kundinnen und Kunden auch mit Blick auf geeignete Förderprodukte, wie Kredite und Zuschüsse. Dabei geht es dann um ganz konkrete Vorhaben, wie beispielsweise eine Unternehmensgründung oder energieeffiziente Sanierungen. Und es gibt noch eine weitere Dimension: Im Auftrag des

Unternehmen in Schleswig-Holstein mit ihren Ideen einbringen und gemeinsam dazu beitragen, nachhaltiges Wirtschaften in allen Bereichen zu stärken. Uns eint doch das Interesse, den Standort zukunftsfähig zu machen. Die IB.SH regt zu einem offenen Austausch an. Dafür haben wir unseren Sustainable Finance Blog und unser Sustainable Finance Forum ins Leben gerufen. Hier geht es um die Diskussion und die Suche nach den besten Lösungen. Damit sind wir wieder am Anfang unseres Gesprächs: Reden und dann handeln – für mehr Nachhaltigkeit in Schleswig-Holstein.

Vielen Dank für das Interview.



ERFOLGSGESCHICHTEN

Mit Strategie und viel Brain

Brainchildz – die Corona-Pandemie als Wachstumsschub



Dank der Zusammenarbeit mit Lutz und Helmut haben wir die größte Branchenkrise – ausgelöst durch Covid-19 – in eine Chance für Brainchildz umgewandelt und blicken nun stärker als zuvor in eine Zukunft voller Potenzial.

Malvin Neugebauer

Über Brainchildz:

Die Brainchildz Event GmbH ist der Premiumpartner für ganzheitliche Eventorganisation, von der Veranstaltungstechnik bis zum Catering. Wenn diese Bereiche harmonisch zusammenspielen, wird das Event ein Erfolg. Als Full-Service-Dienstleister greift Brainchildz auf ein starkes Netzwerk zurück und liefert alle Eventbausteine aus einer Hand. Was die Events besonders macht? Brainchildz verwendet innovative Module und verbindet sie mit Werten und Botschaften seiner Kundinnen und Kunden.

Die Corona-Pandemie hat die Eventbranche besonders hart getroffen. Um sich für die Zeit „danach“ zu rüsten und die Unternehmensstrategie zielgenau darauf auszurichten, veranstaltete die HWB Gruppe zusammen mit den Gesellschaftern der Brainchildz Event GmbH unter strengen Anti-Corona-Auflagen einen Workshop.

Die Zusammenarbeit mit der HWB Gruppe:

HWB-Projektleiter Lutz von Majewsky betreute Malvin Neugebauer, den Geschäftsführer von Brainchildz, sowie die anderen Gesellschafter schon seit der Gründung der Lübecker Agentur. In monatlichen Treffen ist er Sparringspartner für vielerlei strategische unternehmerische Fragen, wie zum Beispiel den Aufbau von Netzwerken, das Erweitern der Vertriebsstrategien, moderne Mitarbeiterführung und verschiedene Herausforderungen der Finanzierung.

Analyse und Beratung:

Die Corona-Pandemie traf die Eventbranche von Anfang an am härtesten. So war es das Ziel eines ganztägigen Workshops im Sommer 2020, einen Plan für die Zeit nach der Corona-Pandemie zu entwickeln. Die Beteiligten hinterfragten unternehmerische Grundsätze, wie: „Wer sind die Hauptkunden von Brainchildz? Wer soll das in Zukunft sein? Wer sollen die Multiplikatoren sein? Welcher Bereich soll in Zukunft das Kerngeschäft darstellen?“

Das Ergebnis: Großveranstaltungen bestimmen das Geschäft der Brainchildz in Zukunft. Diese Events, so zeigte eine Marktanalyse, sind häufig Teil eines ganzheitlichen Marketingbudgets, das von Agenturen im Namen der Großkunden verwaltet wird. Aus dieser Überlegung heraus entstand der Weg, an Kreativ-Agenturen heranzutreten, um in Kooperation mit diesen jene Großveranstaltungen auszurichten.

Umsetzung:

Die HWB Gruppe kontaktierte daraufhin die HOCHZWEI-Gruppe. Die Kieler Unternehmensberater der HWB und das Flensburg-Büro für visuelle Kommunikation hatten bereits im Transaktionsprozess mit den Kieler Nachrichten im Jahr 2019 erfolgreich zusammengearbeitet (wir berichteten in der letzten Ausgabe).



Projektleiter
Lutz von Majewsky
T +49 431 530 153-73
M +49 171 817 20 21
E l.vonmajewsky@hwb-gruppe.de

HOCHZWEI beteiligt sich an Brainchildz mit einer Untergesellschaft. So breitet sich die Unternehmensgruppe in den Südsteten Schleswig-Holsteins aus und begleitet die Events von Brainchildz in Zukunft medial. Brainchildz wiederum erzielt Synergien durch die Marketingerfahrung von HOCHZWEI und erhält ebenso ein großes Netzwerk potenzieller Kunden durch die Kontakte aus dem Umfeld der Kieler Nachrichten und der MADSAK Mediengruppe.

Eine Win-win-Situation für beide Seiten:

Die Lübecker Eventagentur war während des Corona-Jahrs nicht untätig. Mit dem „Freudemacher“ präsentierte sie den Kundinnen und Kunden einen kreativen Ersatz für Weihnachtsfeiern, die aufgrund der Pandemie nicht stattfinden. Der Geschenkkorb, mit einer Vielzahl kulinarischer und handgearbeiteter Produkte aus der Region sowie kleinen persönlichen Botschaften, war ein großer Erfolg. Es konnten bereits im ersten Jahr 10.000 Einheiten abgesetzt werden. Dies ist nur ein Beispiel dafür, dass die Eventagentur auch während der Pandemie innovativ und gewinnbringend arbeitet. Die HWB Gruppe steht Herrn Neugebauer und der Brainchildz GmbH natürlich weiterhin als Berater und Sparringspartner zur Seite.



Workshop-Leiter
Helmut Bauer
T +49 431 530 350-20
M +49 173 248 27 71
E h.bauer@hwb-beratung.de

Das Projekt auf einen Blick:

Unternehmen	Brainchildz Event GmbH
Auftraggeber	Malvin Neugebauer, Geschäftsführer
Branche	Veranstaltungen
Firmensitz	Stockelsdorf
Internetseite	www.creating-emotions.de
Auftrag	Verkauf von Unternehmensanteilen
Unternehmensphase	Wachstum, Nachfolge
Projektleiter	Lutz von Majewsky
Workshop-Leiter:	Helmut Bauer
Projektstatus	Abgeschlossen
Jahr	2021

TEAM

Von Mensch zu Mensch

Katrin Neef im Porträt

Wie kamen Sie zu HWB und wie sahen Ihre Anfänge aus?

Katrin Neef: Ich war schon immer gerne unterwegs, daher habe ich nach meinem Abitur ein Jahr als Au-pair in Boston verbracht. Als ich zurückkam, habe ich in Fulda ganz klassisch Betriebswirtschaftslehre studiert. Für das 6. Semester war ein Praxissemester vorgesehen, das ich in Rendsburg bei der Hartmann-Gruppe absolvierte. Dort war Helmut Bauer mein Mentor und ich schrieb meine Diplomarbeit über Bockholdt. Nach dem halben Jahr haben wir uns verabschiedet – ganz nach dem Motto „Mal schauen, ob wir uns irgendwann wiedersehen“. Weil ich immer im Hinterkopf hatte, wieder ins Ausland zu gehen, habe ich bis zum Ende meines Studiums keine einzige Bewerbung verschickt. In meiner Prüfungsphase riefen mich plötzlich Helmut und Hartmut an und fragten, ob ich mit ihnen arbeiten möchte. Also zog ich im März 2006 nach Rendsburg. Zu diesem Zeitpunkt waren wir alle noch bei der Hartmann-Gruppe, aber es kristallisierte sich schon heraus, dass die beiden sich selbstständig machen würden. Für mich war sofort klar, dass ich mitgehen würde.

Jeden Tag nach der Arbeit haben wir zu fünf überlegt, wo wir das Büro in Kiel aufmachen und was wir für den Start benötigen. Dieses „Wir“ waren Hartmut, Helmut, Anja Holz, Hannes Collenburg und ich. Jeder Baustein hat sich so zusammengesetzt und zum 1. Dezember 2006 sind wir gestartet. Relativ schnell kamen weitere Kollegen dazu, wir bekamen viel positive Resonanz und wuchsen mit unseren Aufträgen. Bis heute haben wir nie über externe Stellenanzeigen Verstärkung gesucht – unser gesamtes Team besteht aus Menschen aus dem persönlichen und beruflichen Netzwerk. Ich selbst kom-

Zahlen, Daten, Fakten – der Steckbrief
Seit wann sind Sie Teil des HWB-Teams?
Seit dem 1. Dezember 2006.
Wo liegen Ihre Beratungsschwerpunkte?
Ich unterstütze in der Konzeption komplexer Finanzierungsstrukturierungen sowie bei Restrukturierung und Sanierung. Zudem begleite ich als KMU-Fachberaterin für Unternehmensnachfolge die Durchführung von Nachfolgen und Transaktionen.
An welchem Standort sind Sie anzutreffen?
Überwiegend in Kiel.

me aus einer Unternehmerfamilie – da habe ich viel in meinen Sommer- und Semesterferien mitgearbeitet. Ich habe schon früh erlebt, was es heißt, selbstständig zu sein. Und es ist spannend und macht Spaß, diesen Weg von Anfang an mit Hartmut, Helmut und HWB mitgegangen zu sein und weiter zu begleiten.

Was hat sich Ihrer Erfahrung nach in den letzten 15 Jahren in der Unternehmerwelt und an Ihrer Arbeit bei HWB verändert?

Katrin Neef: In den Anfängen haben wir Gespräche mit Unternehmern geführt, die um die 70 oder 80 Jahre alt waren, die sich damals erstmals überlegten, was nach ihnen aus dem Unternehmen wird. Diese Menschen haben für ihre Firma gelebt und gearbeitet, bis sie über externe Stellenanzeigen Verstärkung gesucht – unser gesamtes Team besteht aus Menschen aus dem persönlichen und beruflichen Netzwerk. Ich selbst kom-



Katrin Neef
T +49 431 530 350-50 | M +49 175 590 68 54
E k.neef@hwb-gruppe.de

anken über ihre Nachfolge. Das Unternehmen steht nicht mehr im absoluten Fokus, sondern Familie und persönliche Wünsche haben einen höheren Stellenwert eingenommen. In der Beratung gibt uns das die Möglichkeit, in geordneteren Strukturen zu arbeiten und unsere Netzwerke besser zu nutzen, um Arbeitsplätze zu sichern. Mitarbeiter sind das wichtigste Gut, deshalb ist es entscheidend, dass sie in Prozessen frühzeitig mitgenommen werden. So können wir mit unserer Erfahrung und unserem Know-how ganzheitlich unterstützen. Natürlich hat sich das Arbeiten am Kunden verändert – wir haben seit 2006 viel Erfahrung und Wissen gewonnen und sind tollen Menschen begegnet. Wir sind besser geworden, haben uns Tools und Methoden angeeignet, die die Arbeitsweise komfortabler machen. Gerade in den letzten anderthalb Jahren haben wir gelernt, digitaler zu arbeiten. Aber all das hat an unserer Mentalität nichts verändert: Wir sind immer noch herzlich und fröhlich dabei.

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

Katrin Neef: Das ist gar nicht so einfach. Für mich ist aufgrund der Menschen, der Unternehmer und der Problemstellung jedes Projekt isoliert betrachtet besonders und spannend. Jede neue Aufgabe ist für den jeweili-

gen Unternehmer eine Herausforderung und verdient daher besondere Aufmerksamkeit. Ich genieße es, in die Unternehmen zu gehen und zu erleben, wie sie arbeiten. Da sind natürlich Produktionsunternehmen interessant, weil man sich etwas anschauen kann. Aber auch Unternehmen wie Agenturen haben ihren Reiz, wenn man dort den Bogen von der Arbeitsplatzsicherung bis zur Finanzierungsstrukturierung spannt. Für mich sind die Menschen grundsätzlich der zentrale Dreh- und Angelpunkt – und die Zusammenarbeit steht dabei immer im Vordergrund.

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

Katrin Neef: Meine Familie, mein Telefon und das passende Ladekabel.

In Ihrer Freizeit reisen Sie gerne. Was war bisher Ihre abenteuerlichste Reise und welches Ziel wäre Ihr absoluter Traum?

Katrin Neef: 2008 waren mein Partner und ich vier Wochen in Indien und sind durchs Land gereist. Wir hatten den Vorteil, dass wir nicht in einer großen Gruppe, sondern zu zweit unterwegs waren und sehr dicht am echten Leben waren statt an touristischen Orten. Die Menschen dort haben nicht viel und man bekommt den Eindruck, dass sie nicht mehr brauchen, um glücklich zu sein. Sie sind immer freundlich und offen Menschen gegenüber, die sie neu kennenlernen. Familie und miteinander stehen dort im Mittelpunkt. Und dann kommt man zurück nach Deutschland und merkt, wie trivial vieles ist, über das man sich aufregt. Wir haben Systeme und Hilfen, derer man sich im Notfall bedienen kann. Durch unsere dreijährige Tochter schauen wir jetzt natürlich nach kindgerechten Zielen. Aber absolute Traumziele sind noch Australien und Neuseeland.

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

Katrin Neef: Wertschätzen Sie die Arbeit Ihrer Kollegen und Mitarbeiter und seien Sie offen für Neues.

BERATUNG

Neue M&A-Beratung für digitale Unternehmen



Unternehmensverkäufe im digitalen Zeitalter

In den letzten Jahren ist die Anzahl an Unternehmensverkäufen von digitalen Firmen auf ein Rekordniveau gestiegen und es wird davon ausgegangen, dass diese Entwicklung weiter voranschreitet. Mit digitalen Unternehmen sind dabei nicht nur Unternehmen aus dem E-Commerce oder der Software-Dienstleistung gemeint, sondern sämtliche Unternehmen mit steigendem Anteil an digitalen Prozessen entlang der eigenen Wertschöpfungskette. Das gilt oftmals für Unternehmen aus den Bereichen Telekommunikation bzw. Medi-

en oder auch für Beratungshäuser und Agenturen, aber zunehmend auch für traditionelle Industrieunternehmen, die sich mehr und mehr eine digitale Transformation ihres Geschäftsmodells vornehmen.

Besondere Gesetze für Digitalunternehmen

Der Verkauf von digitalen Unternehmen folgt besonderen Gesetzen. Dies wird einerseits oft schon deutlich an dem erweiterten Kreis an Interessentengruppen wie z. B. Private-Equity-Gesellschaften, die zunehmend in Digitalunternehmen investieren. Andererseits spiegelt

es sich aber vor allem in höheren Unternehmensbewertungen wider (siehe Abb.), da diese Unternehmen oftmals besser für die Zukunft aufgestellt sind. Die höheren Unternehmensbewertungen lassen sich aber nur dann erzielen, wenn die richtigen Käufergruppen identifiziert und die (digitalen) Mehrwerte des eigenen Unternehmens überzeugend dargelegt werden. Das sind oftmals nicht nur spezifische Kennzahlen, sondern können auch Erfolgsfaktoren auf der Managementebene sein, wie eine digitale Kultur, datengetriebene Entscheidungen oder die Förderung von Innovationen und die ständige Weiterbildung der Mitarbeiter. Die entsprechenden Weichen für einen erfolgreichen Verkauf lassen sich oftmals schon ein bis zwei Jahre vorher stellen.

Digitale Unternehmen im Verkaufsprozess begleiten

Genau für diesen Zweck wurde 2021 die NEOMA GmbH mit Sitz in Hamburg gegründet. Sie ist spezialisiert auf die Beratung von Digitalunternehmen in M&A-Prozessen. Die Gründer und Partner sind seit vielen Jahren in verantwortlichen Positionen auf M&A-Beratungs- und Unternehmensseite tätig und vereinen >15 Jahre Erfahrung im M&A-Geschäft sowie im Aufbau und Management von Digitalunternehmen.

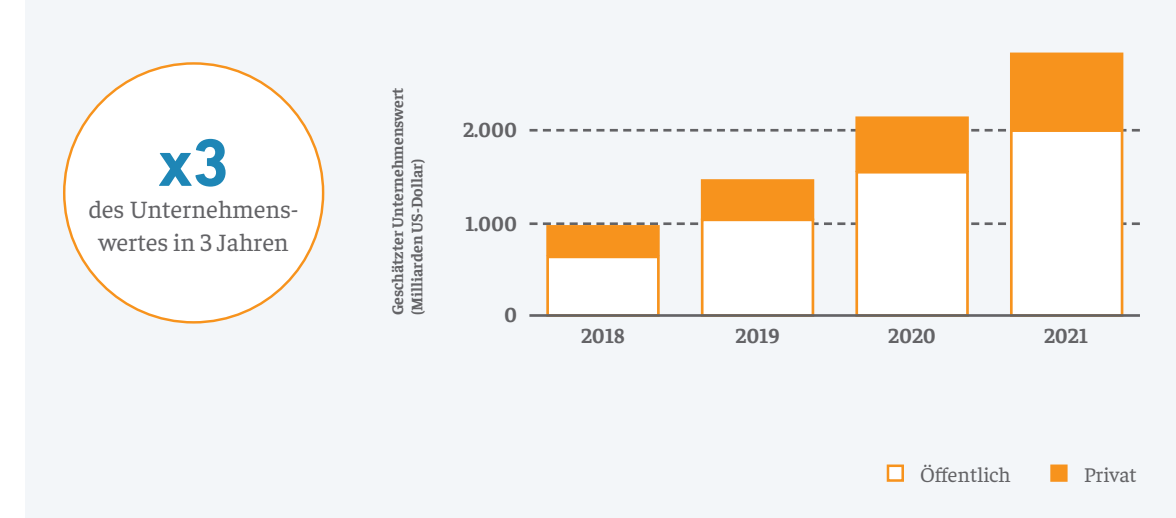
Der NEOMA GmbH liegen neben Start-ups insbesondere digitale KMUs am Herzen, also Unternehmen, die oftmals das Rückgrat unserer Wirtschaft in Deutschland bilden. Das liegt auch daran, dass das Team teilweise

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 NEO-MA Team auch Unternehmen, die über strategische Zukäufe wachsen möchten.

selbst unternehmerisch tätig war und digitale Firmen in den Bereichen Handel, Marketing, Finanzen und Logistik aufgebaut hat. NEOMA setzt auch selbst auf digitale Prozesse und selbstentwickelte M&A-Software, um die Investorensuche schneller und sicherer durchzuführen. Das Besondere: Mit einem Team von 25 Beratern aus der eigenen HWB Gruppe kann eine umfassende interne Beratung aus einer Hand angeboten werden. Von M&A-Transaktionen über Finanzierungen bis zu einer zertifizierten Unternehmensbewertung (CVA). Und das alles mit den gewohnten Werten der HWB: menschlich, authentisch und ehrlich.

Kennen Sie Ihren Unternehmenswert? Lassen Sie ihn von uns jetzt bestimmen. Auf www.neo-ma.de

Gesamter geschätzter Unternehmenswert (Milliarden US-Dollar) europäischer Technologie-Firmen



Leistungen der NEOMA:



Suche nach Käufern und Investoren

Sie suchen einen Investor oder möchten Ihr Unternehmen in andere Hände geben?

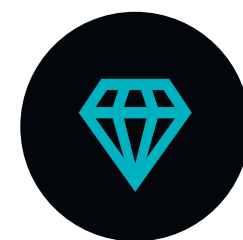
Wir unterstützen bei der Suche nach Eigenkapitalinvestoren. Über unser Netzwerk und unsere Holding profitieren Sie von langjährigen Kontakten zu Investoren, Kaufinteressenten, Fremdkapitalgebern und Banken.



Wertsteigerung und Vorbereitung der Transaktion

Sie planen einen Verkauf von Gesellschaftsanteilen oder Ihnen liegt ein Letter of Intent von einem Investor vor?

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



Unternehmenskauf

Sie suchen eine Unternehmensbeteiligung, um an digitaler Kompetenz oder an einem Wachstumsmarkt zu partizipieren?

Wir erarbeiten eine ganzheitliche Akquisitionsstrategie, identifizieren Targets durch hausinterne Datenbanken, sprechen diese diskret an und unterstützen bei den Verhandlungen.

Ihre Ansprechpartner



Dr. Björn Schäfers

→ hat verschiedene Start-ups und Digitalunternehmen aufgebaut und war in dem Zuge auch an Kauf- und Verkaufsprozessen beteiligt

→ hat zuletzt für die OTTO-Gruppe das Geschäftsfeld Corporate Company Building als Geschäftsführer verantwortet und Start-ups in E-Commerce, Online-Marketing, Fintech und Logistik aufgebaut

→ ist Co-Gründer und Geschäftsführer der NEOMA GmbH

T +49 40 228 593 99-0

E bjorn.schaefers@neo-ma.de



Max Köhler-Karstens

→ war für verschiedene Start-ups als Interim-CFO tätig und hat in diesem Zusammenhang an Finanzierungen, dem Aufbau von Finanzcontrolling-Systemen und der Business Intelligence gearbeitet

→ verantwortlich und begleitet für die HWB Gruppe Unternehmenstransaktionen, berät in Fragen der Strukturierung und Umsetzung von Nachfolgeprozessen

→ betreut zudem Wachstums- und Finanzierungsprojekte im Bereich digitaler Unternehmen und E-Commerce

→ ist Co-Gründer und Prokurist der NEOMA GmbH

T +49 40 228 593 99-8

E max.koehler-karstens@neo-ma.de



Lutz von Majewsky

→ ist erfahren in der kompletten Durchführung von Unternehmenstransaktionen, inklusive Unternehmensbewertungen

→ kann als langjähriger Partner einer Steuerberatungsgesellschaft auf ein gutes Know-how in steuerlichen Fragestellungen im Zusammenhang mit Unternehmenstransaktionen zurückgreifen

→ begleitet Prozesse als Syndikus-Steuerberater auch aus steuerlicher Sicht

→ betreut darüber hinaus Kunden aus dem Bereich des E-Commerce- und Online-Handels

→ ist Prokurist der NEOMA GmbH

T +49 431 530 153-73

M +49 171 817 20 21

E lutz.vonmajewsky@neo-ma.de



ERFOLGSGESCHICHTEN

Abgeliefert: die passende Finanzierung

HBW-Pack – Finanzierung und Transaktion



Über HBW-Pack:

Die HBW-Pack GmbH & Co. KG wurde 1866 – damals noch unter dem Namen „Bremer Seilerwaren Industrie“ – gegründet. Die HBW-Pack produziert alles rund um den Versand von Gütern: Kartonagen, Papiere und Pappen, aber auch Füll- und Polstermaterial sowie Materialien zur Ladungssicherheit und Lebensmittelverpackungen. Die Kunden profitieren nicht nur von dem allumfassenden Produktportfolio, sondern auch von kurzen Lieferzeiten, festen Ansprechpartnern und einer eigenen, unabhängigen Logistik.

Als der Unternehmer Torben Knappe in das Geschäft einsteigen wollte, zog er die Expertise der HWB Gruppe hinzu.

Die Zusammenarbeit mit der HWB Gruppe:

Der Unternehmer Torben Knappe aus Berlin beauftragte die HWB mit der Unterstützung beim Kauf der Unternehmensgruppe und Begleitung im Transaktionsprozess. Für den Fall einer erfolgreichen Transaktion wurde die beratende Begleitung während der Einarbeitungsphase vereinbart.

Analyse und Beratung:

Die Transaktion, mit einer deutschen Großbank finanziert, wurde zum Jahreswechsel 2018/2019 vollzogen. In der Folge wurden in enger Zusammenarbeit passende Akqui-



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



Die HWB Gruppe kann ich zu jedem Zeitpunkt anrufen und mich darauf verlassen, in den verschiedensten Fragestellungen professionell abgeholt und ganzheitlich beraten zu werden.

Torben Knappe

Das Projekt auf einen Blick:

Unternehmen	HBW-Pack GmbH & Co. KG
Auftraggeber	Torben Knappe
Branche	Handel mit Verpackungsmaterialien
Firmensitz	Bremen
Internetseite	www.hbw-pack.de
Auftrag	Finanzierung des Unternehmenskaufs und Begleitung im Transaktionsprozess, verschiedene Workshops
Unternehmensphase	Kauf/Verkauf
Projektleiter	Dr. Moritz Thiede
Projektstatus	Abgeschlossen
Jahr	2019

ERFOLGSGESCHICHTEN

Hotel Beachside findet neuen Eigentümer

Insolvenznahe Unternehmensverkauf

Über das Hotel Beachside:

Aus den Zimmern des Hotels Beachside überblickt man den weißen Eckernförder Strand und das grünblaue Wasser der Ostsee. Mit der Villa im Bäderstil aus dem Jahr 1896 und dem im Oktober 2020 fertiggestellten Neubau verfügt das Hotel über 63 moderne Zimmer. Dazu betreibt das Hotel Beachside ein eigenes Restaurant mit Bar und einen Spa-Bereich, der mit einer Sauna zum Entspannen einlädt.

Im Februar 2021 kaufte die Hoteliersfamilie Heide aus Eckernförde, die bereits im Besitz mehrerer Hotels in Eckernförde ist, den Betrieb. Die bisherige Besitzgesellschaft hatte Antrag auf Insolvenz in Eigenverwaltung gestellt. Die Corona-Pandemie und die steigenden Baukosten für den Neubau hatten die bisherige Eigentümergemeinschaft zu diesem Schritt gedrängt. Die HWB Gruppe beriet die Geschäftsführung des Hotels Beachside in diesem Unternehmensverkauf.

Die Zusammenarbeit mit der HWB Gruppe:

Die Betreiber- und Eigentümergemeinschaft, die Hotel Seegarten GmbH, hatte im Dezember 2020 Antrag auf ein Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung gestellt. Reinhold Schmid-Sperber, Partner von Reimers Rechtsanwälte, wurde als Sanierungsgeschäftsführer bestellt. Im Zuge des Insolvenzverfahrens wurde die Veräußerung des Geschäftsbetriebs beschlossen. Gemeinsam mit dem Sachverwalter Nicolas Grimm der Kanzlei Ehler, Ermer und Partner übernahm er den Verkauf des Hotels. Reimer Rechtsanwälte beauftragte im Zuge dessen die HWB Gruppe.

Analyse und Beratung:

Bei insolvenznahen Unternehmensverkäufen muss die Transaktion zeitkritisch geschehen. Daher hatte HWB folgende Herausforderungen innerhalb eines strengen Zeitplans zu bewältigen:

- Schnelle Transparenzschaffung in der insolvenznahen Situation
- Identifikation und Ansprache der potenziellen Investoren – vor allem wurden lokale Hoteliers, aber auch größere Ketten und Immobilieninvestoren angesprochen
- Begehungen der Immobilie und Gespräche unter strengen Corona-Maßnahmen, um die vielen Vorzüge des Hotels zu präsentieren

Umsetzung:

Von Mandatierung bis Vertragsunterschrift dauerte es nur sieben Wochen. „Dies war schneller als erwartet. Ein schöner Erfolg für alle Beteiligten in schwieriger Zeit“, sagte Schmid-Sperber. Trotz der Weihnachtsfeiertage wurde der stramme Zeitplan eingehalten. Das kooperative Zusammenspiel mit dem Rechtsbeistand der Käuferseite, der Kanzlei Cornelius + Krage aus Kiel, war dabei sehr hilfreich. Im Fokus der Due Diligence lagen der Neubau und weitere baubetriebliche Details.

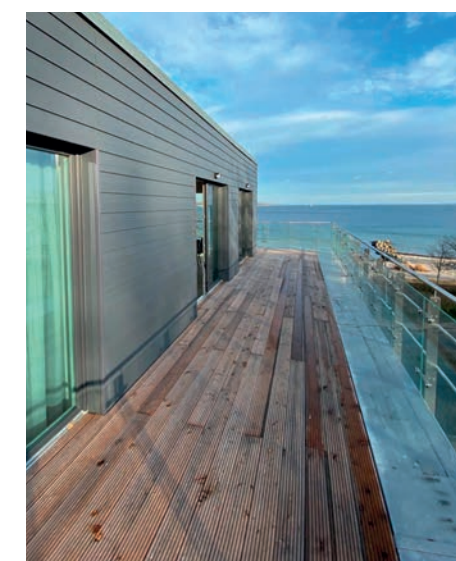
Durch die Transaktion wurde der Betriebsübergang gesichert. Das Hotel Beachside öffnet nach dem Lockdown wie gewohnt für seine Gäste. Alle Arbeitsplätze wurden erhalten. Die Weiterführung des Hotels Beachside bedeutet langfristig positive Aussichten für Lieferanten, Kunden, Mitarbeiter und den Touristikstandort Eckernförde.

Käufer ist die Familie Heide aus Eckernförde. Die leidenschaftlichen Hoteliers sind bereits am Ostseestrand mit mehreren Hotels und einem Campingplatz etabliert und haben ihr Portfolio durch diesen strategischen Kauf erweitert. Über die Verkaufssumme wurde zwischen den Parteien Stillschweigen vereinbart.



Ein schöner Erfolg für alle Beteiligten in schwieriger Zeit. Mit schneller Abwicklung und toller Unterstützung der HWB Gruppe.

Sanierungsgeschäftsführer
Reinhold Schmid-Sperber

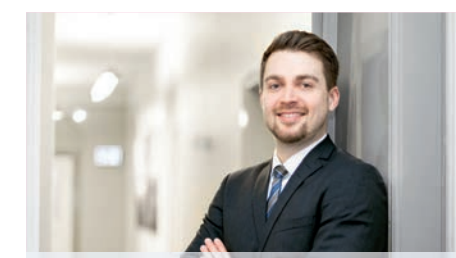


Das Projekt auf einen Blick:

Unternehmen	Hotel Beachside
Branche	Hoteltourismus
Firmensitz	Eckernförde
Internetseite	www.beachside.de
Auftrag	Insolvenznahe Unternehmensverkauf („Distressed M&A“)
Unternehmensphase	Krise, Kauf/Verkauf
Projektleiter	Max Köhler-Karstens
Workshop-Leiter:	Helmut Bauer, Matthias Winkelmann
Projektstatus	Abgeschlossen
Jahr	Frühjahr 2021



Workshop-Leiter
Helmut Bauer
T +49 431 530 350-20
M +49 173 248 27 71
E h.bauer@hwb-beratung.de



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

ERFOLGSGESCHICHTEN

Gutes Bier und gute Beratung

Lillebräu – Unternehmensberatung



Über Lillebräu:

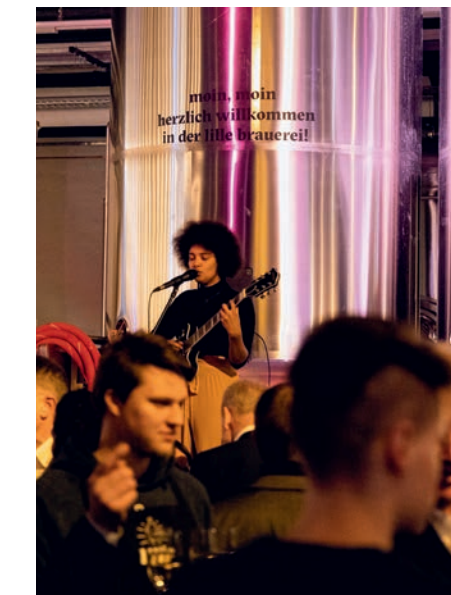
Seit Dezember 2018 ist die lille Brauerei eröffnet. Im Herzen von Kiel. Nach drei Jahren Kuckucksbrauen in mittelständischen Brauereien werden alle Biere direkt in der Fördestadt gebraut. Dafür hat die Lillebräu GmbH die modernste Craftbeer-Brauerei in Schleswig-Holstein gebaut. Dort entstehen nun in Handarbeit genussvolle Bier-Kreationen.

Doch für den Aufbau einer Brauerei ist Kapital nötig. Mit der Strukturierung der Finanzierung wurde die HWB Gruppe beauftragt.

Die Zusammenarbeit mit der HWB Gruppe:

2018 trat die Hausbank der Lillebräu GmbH mit der HWB in Kontakt, um Lillebräu bei der Nachfinanzierung der laufenden Errichtung der Brauerei zu unterstützen. Nachdem die Nachfinanzierung erfolgreich durchstrukturiert und umgesetzt worden war, erhielt die HWB den Auftrag:

- Lillebräu bei weiteren Bankgesprächen zu unterstützen,
- die jährliche Planung zu begleiten,
- das Bankenreporting vorzunehmen und die Firma in strategischen Fragestellungen zu beraten.



Analyse und Beratung:

Nach einem wirtschaftlich schwierigen ersten Jahr 2019, das in einigen Bereichen durchaus von „trial and error“ geprägt war, konnte eine erfolgreiche Bankenkommunikation etabliert werden. Lillebräu war ebenso in der Lage, die Corona-Krise ab März 2020 mit neuen Produkten und Vertriebskonzepten abzuwehren. Die erfolgreiche Entwicklung von Lillebräu wurde nicht aufgehalten.

Im Frühjahr 2020 wurden mit Unterstützung der HWB die Corona-Soforthilfe sowie ein Darlehen des Mittelstandssicherungsfonds in Schleswig-Holstein erfolgreich beantragt.

Umsetzung:

2018 Nachfinanzierung des Brauereibaues durch Mittel der Hausbank und der MBG SH
2019 Etablierung eines Bankenreportings und der Produktionsplanung
2020 Erfolgreiche Beantragung von Corona-Soforthilfe und Darlehen des Mittelstandssicherungsfonds

Die HWB Gruppe wird die Lillebräu GmbH bei ihrem weiteren Wachstum begleiten.



Mit dem Bau der eigenen Brauerei geht für uns ein großer Traum in Erfüllung. Endlich können wir dort brauen, wo wir leben, und Kiel seine Braukultur zurückgeben. Die HWB Gruppe hatte durch ihre Beratung einen entscheidenden Anteil daran.

Florian Scheske (links)

Das Projekt auf einen Blick:

Unternehmen	Lillebräu GmbH
Auftraggeber	Geschäftsführung der Lillebräu GmbH
Branche	Brauerei
Firmensitz	Kiel
Internetseite	www.lillebraeu.de
Auftrag	Unternehmensfinanzierung, Bankenreporting, Controlling-Unterstützung
Unternehmensphase	Gründung
Projektleiter	Dr. Moritz Thiede
Projektmitarbeiter	Jens Gedamke, Tim Borchers
Projektstatus	Laufend
Jahr	Seit 2018



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



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



Projektmitarbeiter
Jens Gedamke
T +49 431 530 350-17
E j.gedamke@hwb-gruppe.de

NACHWUCHSFÖRDERUNG

Talente wollen gefördert werden

Wie die „Junge Wilde Academy“ den Fachkräftenachwuchs sichert

So manch ein Unternehmer mag ratlos vor dem Phänomen „Generation Z“ stehen. Doch statt den Kopf über die Youngster von heute und ihr verändertes Anspruchsdenken zu schüttern, empfiehlt es sich, aktiv zu werden. Vor diesem Hintergrund möchten wir Ihnen die „Junge Wilde Academy“ ans Herz legen – ein berufs- und ausbildungsbegleitendes Fortbildungsprogramm für junge Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Alter von 18 bis 28 Jahren.

Dahinter steht die Leaders Academy Guse+Muechow aus Neustadt in Holstein, die mit ihrem progressiven Projekt dort ansetzt, wo es in der Praxis oftmals zu enttäuschten Erwartungen kommt: immer dann, wenn sich talentierte Nachwuchskräfte nach kurzer Zeit für berufliche Veränderung und andere Arbeitgeber entscheiden.

Auf und davon? – Mitarbeiterbindung als Erfolgsfaktor

„Was tun Sie dafür, dass talentierte junge Menschen im Alter von 18 bis 28 Jahre in Ihrem Unternehmen bleiben und nicht bei Ihrem Wettbewerber anheuern?“ Von dieser Kernfrage ausgehend bietet die „Junge Wilde Academy“ ein deutschlandweit einzigartiges Konzept an, um die Persönlichkeitsentwicklung von Berufsanfängern zu fördern – zum einen, um Skills für den Berufsalltag zu trainieren, zum anderen, um die Lücken des Bildungssystems zu schließen. Denn dieses bereitet die neue Generation aus Sicht der Academy-Experten nicht mehr ausreichend auf die Herausforderungen einer dynamischen, sich stetig verändernden Umwelt vor – weder für heute noch für die Zukunft.

Gleichzeitig wird es für Arbeitgeber angesichts des demografischen Wandels und des Wettbewerbs um personelle Ressourcen immer schwieriger, junge Mitarbeiter zu gewinnen, zu entwickeln und vor allem zu binden.



Charakter trifft Bildung: Persönlichkeitsentwicklung als Schlüssel

Die „Junge Wilde Academy“ zielt mit ihrem Programm darauf ab, jungen Talenten mehr Souveränität im Berufs- und Privatleben zu verleihen. Dazu finden ein Jahr lang unter Anleitung von Experten und Erfahrungsträgern Seminareinheiten statt.

Im Ergebnis sollen die Teilnehmer lösungsorientierter und selbstbewusster mit Herausforderungen und auch Konflikten umgehen sowie ihre Eigen- und Fremdwahrnehmung reflektieren. Beste Voraussetzungen also für eine gute Teamarbeit und die Übernahme von eigenverantwortlichen Aufgaben – und damit eine längere Verweildauer im Unternehmen.

Weitere Informationen über die „Junge Wilde Academy“ finden Sie hier:



junge-wilde.academy

Das HWB-Portfolio im Überblick

Beratung mit Herz und Verstand



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 S6 stehen wir in schwierigen Zeiten menschlich und persönlich an Ihrer Seite.

Unser Beratungsversprechen:

- Objektive Analyse der Ist-Situation und Aufzeigen von Verbesserungspotentialen
- 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 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 garantieren eine umfassende Begleitung von Beginn der Finanzierungsanfrage bis zur Realisierung des Vorhabens
- Identifizierung von geeigneten Finanzierungsinstrumenten
- Regelmäßiger Austausch und offene Kommunikation sorgen für klare Prozessschritte mit Qualitätsmanagement

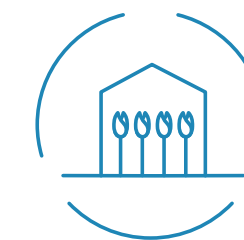


Performance Das Plus zur Beratung

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



Immobilientransaktion 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
- Due Diligence und Verhandlung

Mehr zur HWB Plus und zur Finanzberatung der HWB lesen Sie im folgenden Artikel auf Seite 15.

Axel Comberg

Ein Nachruf

Der Verlust eines geschätzten Kollegen trifft uns schwer, der Verlust eines langjährigen Freundes erfüllt uns mit nachhaltiger Trauer und wird uns den Rest des Lebens begleiten.

Als Axel seine Tätigkeit als Geschäftsführer und Mitgesellschafter für die Immobiliensparte der HWB Gruppe 2014 begann, haben wir seine Fachkenntnisse, seine ruhige, zielorientierte Vorgehensweise, seine unübertroffene Seriosität und seine Gründlichkeit geschätzt. Mit den Jahren der Zusammenarbeit haben wir noch mehr erlebt, was für ein wertvoller Mensch Axel war. Freundlichkeit, Höflichkeit, uneingeschränkte Hilfsbereitschaft, Loyalität und höchste



Einsatzbereitschaft zeichneten ihn aus. Immer optimistisch und lebensbejahend hat er sein Leben gestaltet. Der Umgebung zugewandt und auch nachdem sein Leben durch die erste Diagnose und den sofortigen Eingriff eine neue Wandlung nahm, hat er immer gekämpft und an die Zukunft geglaubt. Auch in der letzten schweren Zeit seines Lebens hat er den Menschen in seinem Umfeld Kraft und Hoffnung gegeben und ist vorbildlich mit seiner Krankheit umgegangen.

Wir danken Axel für seine Freundschaft, seine Zuwendung und seine Nähe.

HWB Plus

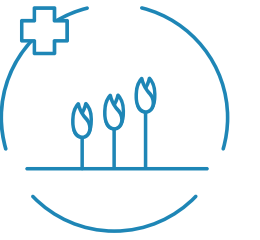
Das Plus zur Beratung

Sie kennen uns seit über 15 Jahren als kompetenten Berater im Norden in den Bereichen Gründung, Wachstum, Krise, Nachfolge oder Immobilien.

Permanent beobachten wir die Herausforderungen, mit denen Sie als Unternehmer konfrontiert sind, und reagieren darauf mit der zielgerichteten Weiterentwicklung unserer Beratungsleistungen. Die Projekt-Praxis stellt die Herausforderung – unsere Spezialisten und Experten aus dem Netzwerk liefern die Lösung.

Die aus diesem Prozess resultierende Fokussierung und Weiterentwicklung unserer Management-Services haben wir nun unter der Marke HWB Plus konzentriert.

HWB Plus bündelt alle Managementleistungen innerhalb der HWB Gruppe rund um das Thema Performance im Unternehmen und bietet pragmatische Lösungen, die unseren ganzheitlichen Beratungsansatz komplettieren.



Unsere strategischen Management-Services

Unternehmer stehen immer komplexen Herausforderungen gegenüber, sowohl innerhalb der eigenen Unternehmung als auch im Markt. Unbesetzte Stellen hindern beispielsweise im gleichen Maße die erfolgreiche Umsetzung von Projekten und Vorhaben wie fehlendes Methodenwissen oder mangelnde Transparenz über laufende Projekte. Die Herausforderungen sind meistens **akut, kurzfristig und mit unmittelbarer Auswirkung auf den Unternehmenserfolg und somit auf den Unternehmenswert.**



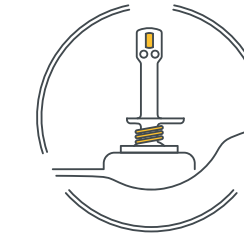
Strategisches Management

Die Festlegung grundsätzlicher Unternehmensziele und die konsequente Ableitung von Maßnahmen zur Zielerreichung bilden die Kernelemente des strategischen Managements. Mit der kaskadierten Ableitung von Business- und Funktionalstrategien liefern wir Ihnen die Blaupause für mittelfristige Unternehmensziele mit Ansätzen zur Organisationsentwicklung und Maßnahmen für die Geschäftsentwicklung.



Interim-Management

Vakanzen, Projekt, Veränderung oder schlicht die Erweiterung von Kapazitäten und Wissenstransfer: Unternehmerische Herausforderungen lösen Sie mit den spezifischen Kenntnissen unserer interdisziplinären Interim-Manager, genau für den Zeitraum, bis die Aufgabe erfolgreich abgeschlossen oder Ihre Vakanz wieder dauerhaft besetzt ist. Wir finden mit Ihnen eine schnelle On-demand-Lösung bei personellen Herausforderungen. Mit dem Gespür für die richtige Besetzung schließen wir empathisch und kompetent Ihre personellen Lücken.



Projekt-Management

Strategischer Unternehmenserfolg generiert sich aus der Kombination von konsequenter Prozessinnovation, dem Einsatz zukunftsweisender IT-Systeme und performantem Management. Dies sind klassische Projektaufgaben, die wir mit unserer Beratungs- und Methodenerfahrung auch in komplexen Situationen bis zur Zielerreichung erfüllen.



Business-Performance (Programme und Werkzeuge)

Unter Business-Performance verstehen wir Modelle und Techniken, mit denen wir robuste Prozesse gestalten und effektive und effiziente Ablauforganisationen schaffen. Der Methodenkasten, aus dem Sie sich bedienen können, reicht von Schulungen zum sicheren Umgang mit Standard-Tools über die Anwendungsberatung zu digitalen Werkzeugen bis hin zum unternehmensweiten Lean-Enterprise-Programm.

Das Team der HWB Plus freut sich auf den Austausch mit Ihnen.
www.hwb-management.de

HWB-FINANZBERATUNG

Unternehmerische Entscheidungen erfordern finanzielle Sicherheit

Die Finanzberatung der HWB Gruppe

Um unseren Kunden die höchstmögliche Qualität bieten zu können, haben wir die HWB Gruppe um eine Tochtergesellschaft erweitert und uns personell verstärkt. Gemeinsam mit unserem umfangreichen Netzwerk an Finanzierungspartnern und dem erfahrenen Team der HWB freut sich Andreas Kabon als Geschäftsführer der HWB-Finanzberatung darauf, Sie bei Ihren Projekten unterstützen zu können!

Damit reagieren wir frühzeitig auf einen Trend: Die Welt der Finanzierungsinstrumente hat sich in den vergangenen Jahren deutlich erweitert. Neben den klassischen Banken sind unter anderem alternative, digitale Finanzierungspartner (Fintechs) am Markt entstanden. Darüber hinaus hat sich auch die Förderlandschaft kontinuierlich weiterentwickelt und ist durch Corona noch viel komplexer geworden.

Andreas Kabon wird Sie – ganz im Stil der HWB Gruppe – passend zu Ihrer Unternehmensphase beraten. Auf der einen Seite unterstützt das Team der Finanzberatung Sie bei der Suche und Vermittlung von Finanzierungen, sei es für Ihr Unternehmen oder eine Immobilie. Neben der klassischen Fremdkapital- oder Eigenkapitalfinanzierung über Banken in Form eines Darlehens sowie öffentlichen Förderkrediten beleuchten wir auch alternative Finanzierungsinstrumente, z. B. Factoring oder Leasing.

Auf der anderen Seite zählt auch das Optimieren Ihrer bestehenden Finanzstruktur zum Portfolio der Finanzberatung. Als Ihr Sparringspartner bewertet Andreas Kabon Ihr bestehendes Kapital und findet Optimierungspotenziale. Er begleitet Sie vertrauensvoll bei strategischen Unternehmens- und Investitionsentscheidungen sowie in herausfordernden Situationen. Andreas Kabon hat sich unseren „6 schnellen Fragen“ gestellt – seine Antworten lesen Sie auf Seite 7.

Unser Beratungsversprechen:

- Persönliche und objektive Beratung, gepaart mit jahrelanger Finanzierungsexpertise, garantiert eine umfassende Begleitung von Beginn der Finanzierungsanfrage bis zur Realisierung des Vorhabens
- Verringerung der administrativen Tätigkeiten durch One-Stop-Shop-Strategie sorgt für Ressourcenhebung beim Kunden zur erfolgreichen Weiterentwicklung des Unternehmens
- Identifizierung von geeigneten Finanzierungsinstrumenten
- Zugang zu einem umfangreichen Netzwerk an Finanzierungspartnern sowie auch Kapitalgebern für Eigen- und Fremdkapitalfinanzierungen
- Regelmäßiger Austausch und offene Kommunikation sorgen für klare Prozessschritte mit Qualitätsmanagement



Andreas Kabon
T +49 431 530 350-0
M +49 171 52 11 436
E a.kabon@hwb-gruppe.de

„Wir bauen die richtige Finanzierungsstruktur für Ihr Unternehmen auf. Wir sondieren den Markt und finden das passende Produkt, strukturieren es langfristig und gestalten es für Sie passend. So sind Sie für Ihren nächsten unternehmerischen Schritt bestens ausgerüstet.“

Andreas Kabon



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
Gründer und geschäftsführender
Gesellschafter der NEOMA GmbH
T +49 40 228 593 99-8
E b.schaefers@hwb-gruppe.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



IT-Systemkaufmann und
Wirtschaftsinformatiker (B.Sc.)
Florian Warnken
Partner, Managementberatung
M +49 170 487 15 11
F +49 431 530 350-50
E f.warnken@hwb-gruppe.de



Diplom-Betriebswirtin (FH) und KMU-Fach-
beraterin der Unternehmensnachfolge®
Katrin Neef
Prokuristin, Unternehmerberatung
T +49 431 530 350-15
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 +49 431 530 350-50
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
Consultant, Transaktionsberatung
T +49 40 228 593 99-8
T +49 431 530 350-10
F +49 431 530 350-50
E m.koehler-karstens@hwb-gruppe.de



Betriebswirt (B.A.), zertifizierter
Projektmanager (IHK)
Tim Lennart Borchers
Analyst, Unternehmerberatung
T +49 431 530 350-26
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



Sven Sausmikat
Fachberatung Hotel/Gastronomie
T +49 431 530 350-11
M +49 173 945 11 08
F +49 431 530 350-50
E s.sausmikat@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 +49 431 530 350-1
F +49 431 530 350-5
E y.rohwedder@hwb-gruppe.de



Anja Holz
Assoziierte Mitarbeiterin
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



Unternehmenskommunikation (B.A.) und
Veranstaltungskaufmann
Simon Wilken
Unternehmenskommunikation, Werkstudent
T +49 431 530 350-14
F +49 431 530 350-50
E s.wilken@hwb-gruppe.de

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 (Rö-
dingsmarkt 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 befinden sich im
Gebäude der Landwirtschaftskammer in der
Kieler Einkaufsstraße. Wir empfehlen die
Parkplätze in der Hopfenstraße 66.

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.