

Wittig Unternehmensberatung/-vermittlung: Kompetente Unterstützung

Hilfe bei der Unternehmensvermittlung



Diplom-Kaufmann Holger Wittig ist Geschäftsführer der Wittig Unternehmensberatung/-vermittlung in Hamburg. Seit 30 Jahren unterstützt er bereits Möbeleinzelhandels-Firmen mit seinem Know-how. Dabei ist er auch bei der Suche und Vermittlung von Käufern oder Mietern bei Geschäftsaufgabe und fehlender Nachfolge behilflich.

Verstärkter Wettbewerbsdruck durch die Großfläche, eine mangelnde Nachfolgeregelung oder einfach eine strategische Entscheidung: Gerade mittelständische Möbelhäuser wollen oder müssen ihr Unternehmen verkaufen oder vermieten. Doch das ist nicht immer ganz einfach. Schließlich ist ein solcher Schritt mit vielen Emotionen verbunden, die manche Sicht auf richtige Entscheidungen verstellen. Umso besser ist es dann, einen kompetenten Partner an seiner Seite zu wissen – wie die Wittig Unternehmensvermittlung aus Hamburg.

Seit 30 Jahren unterstützt Geschäftsführer Holger Wittig Möbelhändler beim Verkauf oder der Vermietung ihrer Objekte. „Einen Familienbetrieb aufzugeben, ist für die Betroffenen nicht einfach“, weiß der Profi. „Umso wichtiger ist es für sie, einem externen Vermittler vertrauen und sich voll und ganz auf ihn verlassen zu können. Als Außenstehender denkt man an Dinge, die den Betroffenen vielleicht gar nicht bewusst sind, und setzt entsprechende Prioritäten.“

Wichtig für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit dem Branchenexperten ist zunächst die Grundsatzentscheidung. Unwiderfürlich müssen die Verantwortlichen im Haus dabei festlegen, dass die Firma aufgegeben und vermietet oder verkauft wird. „Diese Entscheidung fällt vielen Betroffenen verständlicher Weise sehr schwer. Schließlich geht es meistens um das Lebenswerk einer oder mehrerer Generationen“, erklärt Holger Wittig. Aller-

dings ist die Entscheidung für das weitere Vorgehen unerlässlich und unumstößlich.

Ist der Entschluss gefällt, werden in einem Erstgespräch die Perspektiven bei der Vermietung oder dem Verkauf erörtert. „Dabei können wir grobe Preis- und Mietvorstellungen sowie Aussichtschanzen für eine Vermittlung nennen“, erläutert Holger Wittig. Werden sich beide Parteien einig, übernimmt die Wittig Unternehmensvermittlung einen zeitlich begrenzten Maklerallein-auftrag. „Viele Köche verderben schließlich den Brei. Und das ist leider auch im Falle einer Interessentensuche bei Geschäftsaufgaben so.“

Ab Vertragsabschluss übernimmt die Wittig Unternehmensvermittlung die Aufarbeitung der Rahmendaten. Beispielsweise können eine Bilanzanalyse, eine Abverkaufs-Planrechnung mit Ermittlung von Unter- oder Überdeckung nach Betriebsaufgabe erstellt, die Standort- und Wettbewerbssituation analysiert, technische Prüfprotokolle sowie Genehmigungsunterlagen für das Kern- und Randsortiment gesichtet, Erweiterungsmöglichkeiten geprüft und ein realistischer Preis für den Verkauf oder die Vermietung festgesetzt werden. Im Anschluss kann dann mit der Mieter- oder Käufersuche begonnen werden.

Dabei ist es zunächst wichtig, eine Zielgruppenbestimmung vorzunehmen und die Frage zu klären, wer sich für den Betrieb interessieren könnte. „Zur Direktansprache empfehlen sich Möbel-discounter, Großflächenanbieter, Fachmärkte und auch der mittel-

ständische Wettbewerb mit Perspektive“, sagt Holger Wittig. „Aber auch branchenfremde Betriebe aus dem Umfeld können infrage kommen.“

Ist die entsprechende Zielgruppe ausgewählt, übernimmt die Wittig Unternehmensvermittlung die Ansprache der infrage kommenden Betriebe und erstellt das Exposé. Stößt das Angebot bei den angeschriebenen Firmen auf Interesse, erfolgt die Kontaktaufnahme sowie die Koordinierung der nachfolgenden Verhandlungen. „Im Interesse aller Beteiligten ist die Moderation solcher Gespräche durch uns immer effizient“, unterstreicht Holger Wittig. Der Grund: Fehlt das entsprechende externe Know-how, werden die Faktoren Zeit, Gesprächstaktik und eigene Preisvorstellungen häufig unter- beziehungsweise überschätzt. Außenstehende Moderatoren mit entsprechender Erfahrung können den Beteiligten dagegen schnell verdeutlichen, welche Konditionen realistisch sind und welche nicht.

„Wir haben immer wieder die Erfahrung gemacht, dass sich die Interessenten ohne entsprechende Moderation im Rahmen vieler Diskussionen und Verhandlungen im Laufe der Zeit ‚verzetteln‘. Es fehlt eine ‚druckvolle‘ Koordination mit dem Ergebnis, dass nicht selten hoffnungsvolle Gespräche im Sande verlaufen“, erläutert Holger Wittig. „Das gilt es durch externe Moderation zu vermeiden. Hier stehen wir gerne und jederzeit mit Rat und Tat zur Verfügung.“

• www.w-uv.de

DiM

Dienstleister im Möbelmarkt

Ansprechpartner: Herr Balsmeyer, Tel. 0 25 06 - 810 43-0
www.DiM-Netzwerk.de



Mit DiM steht Ihnen ein Qualitätsnetzwerk zur Seite, in dem jedes Unternehmen über langjährige Erfahrungen im Möbelmarkt verfügt und speziell in diesem Zielmarkt für jedes Problem die maßgeschneiderte Lösung erarbeitet.

Verbunden durch Kompetenz