

Erfolgsmenschen



02

IN EIGENER SACHE

Die HWB-Philosophie

Gründer und Geschäftsführer Hartmut Winkelmann und Helmut Bauer haben sich neugierigen Fragen gestellt. Und schnacken über allerhand Wissenswertes aus dem Beratungs- und Unternehmernähkästchen Seite 02



04

ERFOLGSGESCHICHTE

semiQuarz GmbH

Ein Unternehmen verkauft sich nicht von heute auf morgen – auch nicht, wenn es Weltmarktführer auf seinem Gebiet ist. Daher setzte Dietmar Henke nach gescheiterten Verhandlungen seine Hoffnung in die HWB Gruppe Seite 04



05

TEAM

Andreas Hönicke

Den Anfang unserer Reihe »Von Mensch zu Mensch« macht Andreas Hönicke. Was der Experte für Unternehmensnachfolge und Finanzierungsfragen mit Plattentellern am Hut hat, lesen Sie auf Seite 05



06

BERATUNG

Das HWB-Portfolio im Überblick

Zwischen der Unternehmensgründung und dem Verkauf passiert eine ganze Menge. Erfahren Sie, wie Ihnen die HWB Gruppe auf allen Etappen durch Widrigkeiten, Herausforderungen und Sanierungen zur Seite steht Seite 06

ERFOLGSGESCHICHTE

Wachstum heißt auch loslassen

HOCHZWEI-Gruppe – Verkauf im Rahmen der strategischen Entwicklung

Über die HOCHZWEI-Gruppe:

In den letzten 20 Jahren hat sich die HOCHZWEI-Gruppe zur größten Agenturgruppe in Schleswig-Holstein entwickelt. Sie beschäftigt über 65 MitarbeiterInnen, deren Kernkompetenzen in Kommunikationsberatung, Strategieentwicklung, Design, Programmierung und Text liegen. Mit der Beratung durch die HWB gingen die bisherigen Gesellschafter nun den nächsten Schritt.

Die Zusammenarbeit mit der HWB Gruppe:

Die HOCHZWEI-Gruppe war in den letzten zwei Jahrzehnten personell und wirtschaftlich gewachsen. An diesem Punkt sahen Inhaber Felix Worm und Timo Klass, dass eine weitere Entwicklung für die regionalen

Unternehmen aus eigener Kraft nur noch begrenzt möglich sein würde. Und holten für den Verkauf die strategische Unterstützung und Begleitung von Sascha Rennekamp und Matthias Winkelmann ein.

Analyse und Beratung:

Der Verkauf eines Unternehmens folgt festgelegten Regeln. So auch bei einer Unternehmensgruppe wie der HOCHZWEI-Gruppe, die aus der Flensburger Werbeagentur HOCHZWEI, der Flensburger Filmproduktion bewegtbild und der Kieler Agentur MAGENT besteht. Mit seiner Expertise in Fragen rund um Unternehmenstransaktionen, -bewertungen und Restrukturierungen sorgte das HWB-Team dafür, dass der Verkaufsvorgang gut strukturiert ablief. Und begleitete den Prozess,

angefangen mit der Suche nach einem geeigneten Käufer, zuverlässig im Sinne der bisherigen Gesellschafter. Das galt sowohl für den angestrebten Verkaufspreis, für den Sascha Rennekamp und Matthias Winkelmann den Unternehmenswert darstellten und die Verhandlungen dadurch maßgeblich untermauerten, als auch für die Kontaktaufnahme mit Notaren und den zwischenmenschlichen Austausch über den gesamten Projektverlauf hinweg. Im Zuge dessen entschieden sich Felix Worm und Timo Klass, auch ihre private Beteiligung an MAGENT, die ursprünglich nicht Teil des Gesellschafterwechsels war, im Transaktionsprozess zu veräußern.

Umsetzung:

Rückwirkend zum 1. Januar 2019 erwarb die Kieler Zeitung Verlags- und Druckerei KG-GmbH & Co. die Gesellschafteranteile zu 100 Prozent. Dadurch kann der Kieler Zeitungsverlag sein Angebot am Medienmarkt breiter aufstellen und das Agentur-Know-how der HOCHZWEI-Gruppe nutzen. HOCHZWEI, bewegtbild und MAGENT wiederum, deren Altgesellschafter die Unternehmensgruppe auch in Zukunft als Geschäftsführer weiterentwickeln, profitieren von einem erweiterten Marktzugang. Schon in den ersten Wochen nach dem Verkauf konnten zudem vier neue Kollegen eingestellt werden. Die Weichen für zukünftiges Wachstum sind damit gestellt.



So stelle ich mir Unternehmerberatung vor: ganzheitliche Begleitung in geschäftlichen und privaten Fragen. Egal ob Samstagabend, 23:00 Uhr, oder Mittwochvormittag. Dass das nicht nur ein Wunschtraum ist, haben wir bei HWB erlebt.

Felix Worm

Das Projekt auf einen Blick:

Unternehmen	HOCHZWEI-Gruppe: HOCHZWEI GmbH & Co. KG/ bewegtbild GmbH & Co. KG/MAGENT GmbH
Auftraggeber	Felix Worm und Timo Klass
Branche	Kommunikation
Firmensitz	Flensburg und Kiel
Internetseite	www.hochzwei.de, www.bewegtbild.com, www.magent.de
Auftrag	Verkauf im Rahmen der strategischen Entwicklung, Käufersuche, Verkaufsverhandlung
Unternehmensphase	Wachstum/Verkauf
Projektleiter	Sascha Rennekamp
Projektmitarbeiter	Matthias Winkelmann
Projektstatus	abgeschlossen
Jahr	2019

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

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



Als Berater können wir gar nicht genug betonen, wie wichtig der menschliche Austausch in einer immer komplexer und dynamischer werdenden Welt ist. Interessanterweise haben auch wir als Unternehmensgruppe im vergangenen Jahr selbst wieder erlebt, dass dieser Dialog keineswegs als Einbahnstraße funktioniert. Ganz im Gegenteil.

Ende 2019, als wir die Transaktion der Kieler Nachrichten und der größten Werbeagentur Norddeutschlands, der HOCHZWEI-Gruppe, begleiteten, drehten wir den Spieß



VORWORT

einmal um: Wir überdachten gemeinsam mit Felix Worm und Timo Klass, den Gründern von HOCHZWEI, den öffentlichen Auftritt der HWB Gruppe. Eines der Ergebnisse dieser Überlegungen halten Sie gerade in den Händen.

Die erste Ausgabe unseres neuen HWB-Magazins dreht sich deshalb um den Austausch – den Austausch zwischen Unternehmer und Berater, zwischen Kollegen und Freunden, kurz: zwischen Menschen. Wir berichten über spannende Erfolgsgeschichten aus der Unternehmenswelt und lassen

genau diese Menschen zu Wort kommen. Denn ob Sie selbst Unternehmer, Führungskraft, Selbstständiger oder Berater sind: Es ist immer der persönliche Kontakt, der Sie Ihrem Ziel einen Schritt näher bringt.

Wir wünschen eine inspirierende Lektüre
 Hartmut Winkelmann und Helmut Bauer



IN EIGENER SACHE

Die HWB-Philosophie

Vertrauensvoll, menschlich, norddeutsch

Direkte Fragen verdienen direkte Antworten. Deshalb haben sich die beiden HWB-Gründer und -Geschäftsführer Hartmut Winkelmann und Helmut Bauer genau jenen gestellt. Im Interview erzählen sie, nach welcher Philosophie die HWB Gruppe lebt und arbeitet und was das Ganze mit Zen-Meditation, dem HSV und Jedi-Rittern zu tun hat.

Wie kamen Sie beide 2006 zusammen?

Hartmut Winkelmann: Wir haben bereits in der Vorgängerfirma zusammengearbeitet. Dort war ich Gesamtgeschäftsführer für die Unternehmensgruppe und Helmut verantwortlich für den Aufbau der Unternehmerberatung mit Schwerpunkt inhabergeführte Firmen in Schleswig-Holstein und Hamburg. Insofern war für mich völlig klar, als ich mich entschieden hatte, mich im Alter von 48 Jahren in die Selbstständigkeit zu begeben, Helmut zu bitten, mitzukommen und mein Partner zu werden.

Helmut Bauer: Über einen Freund lernte ich Hartmut kennen, ein Mensch mit klarem Verstand, strategischer Weitsicht und sehr viel Herz. Nach Jahren in Konzernen mit strengen Hierarchien gab er mir die Möglichkeit, meine eigenen Vorstellungen zu entwickeln. Nichts war vorgegeben, alles war möglich. Gemeinsam strukturierten wir erfolgreich eine der größten Unternehmensnachfolgen – und dies war auch der Beginn der HWB.

War es also Zusammenarbeit auf den ersten Blick?

HW: Könnte man so sagen. Die Zusammenarbeit war von Anfang an von Vertrauen und gleichen Werten geprägt, unabhängig von völlig unterschiedlichen Temperamenten.

HB: Das mit den Temperamenten stimmt: Hartmut war für mich wie Obi-Wan Kenobi aus Star Wars und ich, um in diesem Bild zu bleiben, eher wie der junge Luke Skywalker. Mein alter Chef in der Bank sagte mal zu mir, dass ich sehr erfolgreich im Vertrieb sei, leider aber unführbar (lacht). Mir blieb also nur der Weg in die Selbstständigkeit. Ich glaube aber, dass auch ich mit den Jahren etwas ruhiger geworden bin.

HW: Deine Besuche im Kloster und Zen-Meditation haben sicherlich geholfen.

HB: Das Einzige, was Hartmut aus der Ruhe bringt, ist sein HSV.

Arbeiten Sie und Ihr Team in der Beratung nach einer bestimmten Philosophie?

HW: Ja, die Philosophie ist einfach: Es gilt bei komplexen Fragestellungen die Lösungen zu finden, die kompetent und gut durchdacht sind, und diese dann mit menschlich zugewandtem Umgang zu verbinden. Und nicht zu vergessen: Die Fairness steht dabei immer im Vordergrund.

HB: Das kann ich nur unterstreichen – manchmal hart in der Sache, aber stets fair im menschlichen Miteinander. Soziales Engagement für die Gesellschaft und ökonomische Erfolge stehen bei uns im engen Einklang. Das sieht man auch im Einsatz der Kolleginnen und Kollegen im ehrenamtlichen Engagement, das wir unterstützen.

Hatten Sie in den letzten 15 Jahren Momente, in denen Sie diese Philosophie auch mal ernsthaft angezweifelt, überdacht oder gar verändert haben?

HW: Eigentlich nicht. Die Philosophie ist geprägt durch das eigene Weltbild, Menschenbild und die Einschätzung, wohin man seine Firma entwickeln will. Diese Grundsätze verändern sich nicht.



HB: Natürlich gab es in den Jahren auch Misserfolge und Enttäuschungen. Es mag naiv sein zu glauben, wenn man sich fair verhält, müsste der andere es auch tun. Aber nur weil das mal nicht der Fall ist, ändern wir nicht unsere Grundeinstellung.

Sie wollten damals eine Unternehmensberatung gründen, wie es sie noch nicht gab. Inwiefern unterscheidet sich die Philosophie der HWB Gruppe von der anderer Unternehmensberatungen?

HW: Bei uns steht nicht die kurzfristige ökonomische Optimierung im Vordergrund, sondern ein erfolgreiches Arbeiten in vielerlei Hinsicht.

HB: Die wenigsten Inhaber von Unternehmen, die ich im Mittelstand erlebe, streben nach Gewinnmaximierung. Es sind Familienmenschen mit hohem Verantwortungsbewusstsein für die Mitarbeiter und die Gesellschaft. Wenn jedes Jahr über 500 dieser Menschen mit ihren Familien im Dezember zu unserem Tannenbaumschlagen kommen, weiß ich, warum HWB anders ist. Viele sagen uns, dass wir mitgeholfen haben, die persönliche Zufriedenheit zu erhöhen. Und viele unserer Mandanten und Kooperationspartner sind heute echte Freunde.

Mit welchen fünf Adjektiven würden Sie die HWB Gruppe und ihre Philosophie beschreiben?

Beide: Menschlich, klug, kompetent, engagiert, fröhlich. Besser wäre es aber, unsere Mandanten zu fragen.

Die HWB-Beratung umfasst alle Phasen der Unternehmensentwicklung – von der Gründung bis zur Nachfolge, unter menschlichen genauso wie wirtschaftlichen und unternehmerischen Gesichtspunkten – und damit ein sehr weites Feld. Wie schaffen Sie es, diese umfassende Beratung zu leisten?

HB: Wir haben knapp 30 ausgebildete Spezialisten für die verschiedensten Fragen und leben von der Erfahrung vieler erfolgreich durchgeführter Beratungen.

HW: Zudem werden alle Menschen, die bei uns arbeiten, aus Eigeninitiative Teil der HWB. Das sind erfahrene Unternehmer und Berater, die bei uns den Freiraum finden, neue Lösungen zu entwickeln. Jeder sucht sich seine Nische, entsprechend seinem Temperament und den eigenen Neigungen, um das persönliche Potenzial zu entfalten.

HB: Dazu kommen die jungen Kollegen, die zum Teil bei uns ihren Bachelor oder Master gemacht haben und ganz neue Ideen einfließen lassen. Wir reden nicht über Fehlerkultur, wir leben sie, jeden Tag. Jeder darf und soll seine Meinung einbringen.

Sie bezeichnen die HWB Gruppe als »Sparringspartner für Unternehmer«. Wie sieht so ein Schlagabtausch aus?

HW: Sparringspartner sein funktioniert nur, wenn man zuhört, versteht und dann durch die Erfahrung gezielt Anregungen gibt. Der Unterschied zwischen uns und dem jeweiligen Unternehmen ist, dass wir bestimmte Fragestellungen vom Grunde her schon häufiger erlebt und dadurch Erfahrungen aufgebaut haben, welche Lösungsansätze eher zum Erfolg führen. Auch die Einschätzung über die Personen und deren Qualitäten kann bei der Findung von Lösungen helfen.

HB: Wir haben Mandanten, die uns seit fast 15 Jahren regelmäßig für strategische Workshops buchen. Diese Unternehmen wollen unsere ungefilterte Meinung hören, auch wenn es ihnen wehtut, wenn wir den Finger in die Wunde legen und unbequeme Fragen stellen. Wenn dann am Ende die erarbeiteten Ergebnisse umgesetzt werden und sich der Erfolg zeigt, ist das der schönste Lohn des Beraters.

Sie haben sich Ende 2019 dazu entschieden, Ihre Kommunikationsausrichtung neu anzupacken. Wie kam es zu dieser Entscheidung?

Beide: 2019 haben wir den Transaktionsprozess zwischen den Kieler Nachrichten und HOCHZWEI, der führenden Marketingagentur in Norddeutschland, erfolgreich begleitet. In diesem Zusammenhang haben wir mit HOCHZWEI auch unser eigenes Marketing auf den Prüfstand gestellt und uns zum Relaunch entschlossen.

Was bedeutet diese Neuausrichtung für die HWB Gruppe, das Team und die Beratung?

HW: Kunden, Märkte, Vertriebswege, Ziele und Nachfrageverhalten ändern sich. Wenn man nicht darauf reagiert, verliert man an Wettbewerbsfähigkeit – das müssen wir verhindern. Wir treten heute als Gruppe auf und können den gesamten Lebenszyklus des Unternehmens aus einer Hand betreuen.

HB: In bestimmten Regionen und Branchen haben wir schon heute einen sehr hohen Bekanntheitsgrad. Sei es durch Kooperationen mit Banken, die Tätigkeit in Verbänden oder durch Vorträge. Wir glauben, dass es für Unternehmer im Norden wichtig ist, zu wissen, dass es uns gibt und was wir können. Hierzu wollen wir auch soziale Netzwerke stärker nutzen – mit ruhiger Hand, unaufgeregt und typisch norddeutsch.

Und welche Folgen hat das für Ihre Mandanten?

HB: Unsere Mandanten und Kooperationspartner werden zukünftig direkt und zeitnah über unsere Aktivitäten informiert. Die HWB Gruppe verfügt über das größte Netzwerk im Norden und stellt dies Unternehmen zur Verfügung, um wirtschaftlich langfristig erfolgreich zu sein und auch die persönliche Zufriedenheit zu steigern.

HW: Zudem richten wir damit auch unser Leistungsangebot an den Bedürfnissen unserer Mandanten aus. Wir benennen für unsere Beratungsfelder unsere Referenzen beim Namen und jeder kann sich über uns und unsere Leistungsfähigkeit direkt erkundigen. Auf einen Klick und immer auf dem Kanal, der dem Einzelnen am ehesten liegt.



... manchmal hart
in der Sache, aber stets
fair im menschlichen
Miteinander...

ERFOLGSGESCHICHTEN

Betreuung in jeder Unternehmensphase

s-consit GmbH – Unternehmensnachfolge

Über das Unternehmen:

Die s-consit GmbH berät Finanzdienstleister und mittelständische Unternehmen verschiedener Branchen, darunter über 250 Sparkassen und Zentralinstitute der Sparkassen-Finanzgruppe, die von 45 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an über 4.000 abgerechneten Prüfungs- und Beratertagen im Jahr 2020 betreut wurden. Damit ist die s-consit Marktführerin in Deutschland für outgesourcete Revisionsleistungen von Sparkassen, mit ganzheitlicher Kompetenz und starken Netzwerkpartnern.

Die Zusammenarbeit mit der HWB Gruppe:

Die HWB begleitet die s-consit seit ihren Anfängen über alle Unternehmensphasen hinweg: von der Gründung 2003 in Bad Oldesloe durch Peter Bollmann als GmbH

mit ihm als alleinigem Geschäftsführer über seinen Kauf von 100 Prozent der Unternehmensanteile bis hin zur Weiterentwicklung und zu stetigem Wachstum. Im Mai 2019 entschied sich Herr Bollmann, gemeinsam mit der HWB die Suche nach einer geeigneten Nachfolge in Angriff zu nehmen.

Analyse und Beratung:

Der Verkaufsprozess begann wie üblich mit einer indikativen Unternehmensbewertung, während gleichzeitig die Verkaufsdokumente erstellt wurden. Die Schwerpunkte waren dabei die Analyse und die Erklärung des mehrgliedrigen Geschäftsmodells. Das HWB-Team um Andreas Hönicke nutzte unter anderem Big-Data-Modelle zur Analyse der Kundenstruktur und der Geschäftssegmente. Es erfolgte eine Analyse und Selektion von potenziellen Investoren mit Rückgriff auf das »Know-who« – das Netzwerk – der HWB.

Umsetzung:

Im Oktober 2019 wurden über 60 mögliche Investoren, die es auf die sogenannte Shortlist geschafft hatten, angesprochen. Bis zum Ende des Jahres lagen mehrere Angebote vor. Schwerpunkte in den darauffolgenden Verhandlungen waren die Integration der Marke s-consit in eine größere Geschäftseinheit, ohne den Standort Bad

Oldesloe oder das Renommee des Lebenswerks zu gefährden, sowie die Perspektive für die Mitarbeitenden. Die Due Diligence (Prüfung des Unternehmens) wurde zu Beginn des Jahres 2020 vollzogen.

Im Spätsommer 2020 erfolgte dann die Einigung auf eine strategische Partnerschaft mit der ETL Gruppe, die in Deutschland mit über 870 Kanzleien und weltweit in über 50 Ländern vertreten ist. Bundesweit ist die ETL Marktführerin im Bereich der Steuerberatung und gehört mit einem Umsatz von über 950 Mio. € zu den Top 5 der Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften. Insgesamt betreuen hierzulande etwa 10.000 Mitarbeiter über 200.000 Mandanten. Die Geschäftsführer der s-consit GmbH bleiben an Bord.



Ein Unternehmen zu gründen, aufzubauen und im Rahmen der Nachfolge in gute Hände zu geben, ist ein abenteuerlicher und oft steinigere Weg. Da habe ich den Dialog mit den Beratern der HWB und deren Erfahrung sehr geschätzt: ein tolles Team, kompetent und immer mit menschlicher Nähe. Herzlichen Dank.

Peter Bollmann

Das Projekt auf einen Blick:

Unternehmen	s-consit GmbH
Auftraggeber	Geschäftsführer Peter Bollmann
Branche	Qualitätsanbieter für Interne Revision, Risikomanagement, Informationssicherheit, Datenschutz und Compliance für Sparkassen und andere Branchen
Firmensitz	Bad Oldesloe
Auftrag	Verkauf im Rahmen der Unternehmensnachfolge
Unternehmensphase	Verkauf/Nachfolge
Projektleiter	Andreas Hönicke
Projektmitarbeiter	Matthias Winkelmann/Max Köhler-Karstens
Projektstatus	abgeschlossen
Jahr	2020

Projektleiter
Andreas Hönicke
 T +49 431 530 153-72
 E a.hoenicke@hwb-gruppe.de



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

Projektmitarbeiter
Max Köhler-Karstens
 T +49 40 228 593 99-8
 E m.koehler-karstens@hwb-gruppe.de

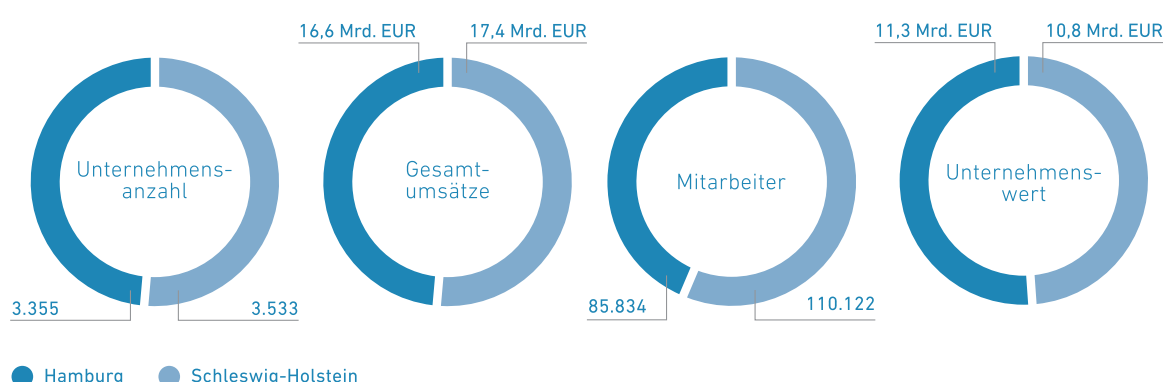
PRAXISTIPP

Herausforderung Unternehmensnachfolge

Die HWB-Studie für den Wirtschaftsraum Schleswig-Holstein und Hamburg

Die Themen Unternehmensnachfolge, Unternehmenstransaktion und Kaufpreisfinanzierung haben in den vergangenen Jahren immer mehr an Bedeutung gewonnen – eine Entwicklung, die auch in Zukunft weiter anhalten wird. Vor diesem Hintergrund haben wir den Mittelstand im Wirtschaftsraum Schleswig-Holstein und Hamburg beleuchtet und unsere Ergebnisse in der Studie »Herausforderung Unternehmensnachfolge« zusammengestellt.

Unternehmensnachfolgen unregelt



Um die Wettbewerbsfähigkeit der Region zu erhalten und Arbeitsplätze zu sichern, ist es notwendig, frühzeitig die Diskussion zum Thema Unternehmensnachfolge zu führen und gegebenenfalls Maßnahmen zur Weiterentwicklung der Finanzierungsmöglichkeiten zu ergreifen. Unternehmer, Banken und Politik müssen geeignete Überlegungen anstellen und in die Tat umsetzen, um diese Herausforderungen zu bewältigen.

Mit unserer Studie wollen wir alle Betroffenen für die vor uns liegenden Herausforderungen sensibilisieren und die erforderlichen Lösungen gemeinsam erarbeiten, damit der Wirtschaftsraum Schleswig-Holstein und Hamburg für die Zukunft gerüstet ist. Alle Ergebnisse und unser Fazit im Detail stellen wir Ihnen auf unserer Website www.hwb-gruppe.de kostenlos zur Verfügung. Laden Sie sich die Studie einfach in unserem Download-Bereich als PDF-Dokument herunter.



» Die aktive Gestaltung des Umfeldes für notwendige Nachfolgeregelungen stellt eine entscheidende politische Aufgabe für die nächsten Jahre dar. «

PRAXISTIPP

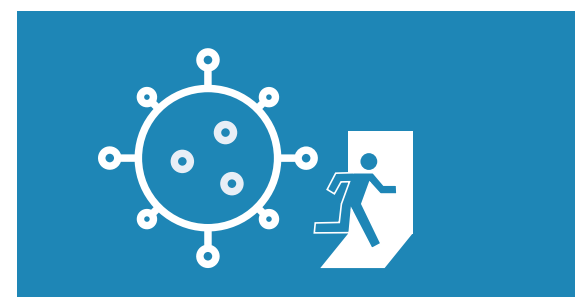
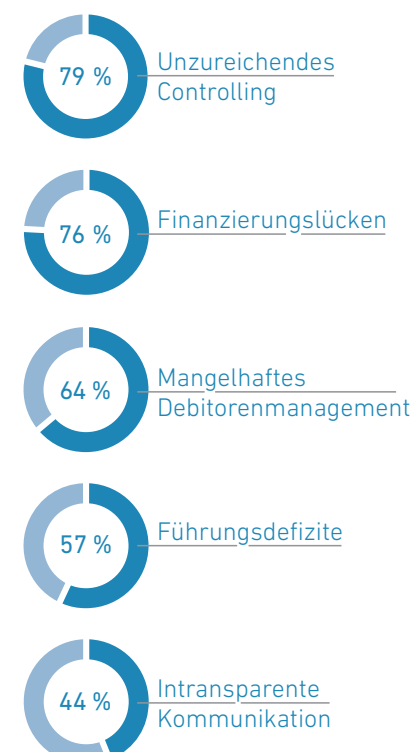
Strategieentwicklung während und nach Corona

Klar Schiff machen für die Zeit nach dem Sturm

Seit Februar 2020 befindet sich Deutschland und damit auch der deutsche Mittelstand im Ausnahmezustand: Covid-19 fegt wie ein Tornado durchs Land und die Verwüstungen sind überall erkenn- und spürbar. Bei uns in Norddeutschland sind die Auswirkungen vor allem in den Bereichen Tourismus, Handel und Dienstleistung dramatisch.

Bereits vor der Corona-Pandemie zeichnete sich ab, dass sich die Konjunktur nach vielen sehr guten Jahren eintrüben würde. Besonders im Automobilbereich war

Ursachen für Unternehmenskrisen*



deutlich, dass umfangreiche Transformationsprozesse unausweichlich sein würden. Durch das Herunterfahren vieler Teile der Wirtschaft seit März 2020 hat sich diese Notwendigkeit nun verschärft – und zwar branchenübergreifend. Ein Großteil der Unternehmen – darunter gar Giganten wie die Lufthansa – befindet sich im Krisenmodus.

Die HWB Gruppe hat seit dem Beginn der Krise vielen Unternehmen bei der Bewältigung ihrer akuten Liquiditätsprobleme geholfen und Anregungen für sinnvolle Maßnahmen an die Verantwortlichen in Politik, Wirtschaft und Verbänden gegeben. In unserer Broschüre »Ihre Strategieentwicklung während und nach Corona« haben wir aus diesen Erfahrungen konkrete Handlungsempfehlungen für Unternehmer zusammengetragen, vor allem mit Blick auf die Post-Corona-Phase.

Das Ziel darf es jetzt nicht nur sein, ausreichend Wasser unter dem Kiel zu haben. Vielmehr müssen Unternehmen auch in der Lage sein, langfristig nach dem Sturm wieder in sichere Fahrwasser zu kommen. Die Broschüre finden Sie zum kostenlosen Download auf www.hwb-gruppe.de.

Quelle: Böler Herms, Wirtschaftskennwert Nr. 414, Ursachen von Insolvenzen, 2006, S.20. Die Studie ist das Ergebnis einer Befragung von 125 erfahrenen Insolvenzverwaltern, die rund 19.000 Insolvenzen bearbeiteten. *Mechanismen möglich.

ERFOLGSGESCHICHTEN

Klar Schiff gemacht und neuen Kurs gesetzt

semiQuarz GmbH – Unternehmensverkauf

Über das Unternehmen:

Die semiQuarz GmbH aus Allershausen gehört zu den weltweit führenden Herstellern von Quarzglasprodukten, welche in der Produktion von Halbleitern benötigt werden. Die HWB Gruppe wurde im Rahmen der Nachfolgeregelung von Dietmar Henke beauftragt, den Transaktionsprozess zwischen Käufer und Verkäufer zu begleiten und die Kaufpreisfinanzierung zu strukturieren.

Die Zusammenarbeit mit der HWB Gruppe:

Der Beginn war mehr als ungewöhnlich: Hartmut Büsche, Inhaber der Firma hmb Quarzglas, kam nach einem Vortrag zum



Projektleiter

Helmut Bauer
T +49 431 530 350-20
E h.bauer@hwb-gruppe.de



Thema Unternehmensnachfolge auf Helmut Bauer zu und schilderte ein echtes Problem. Seit Jahren war er Geschäftspartner der Firma semiQuarz, deren Inhaber Dietmar Henke sich schon länger intensiv mit dem Verkauf seines Unternehmens beschäftigte. Da bisher alle Verhandlungen im Sande verlaufen waren, machte sich Hartmut Büsche zunehmend ernsthafte Gedanken um die weitere Zusammenarbeit und in dem Zusammenhang ebenfalls um die Zukunft seines eigenen Unternehmens.

Analyse und Beratung:

Der damals 47-jährige Dietmar Henke hatte ein klares Ziel vor Augen: Er wollte

seine erfolgreiche Firma verkaufen, um mit seinem Segelschiff CESARINA auf große Weltreise zu gehen. Doch nach zunehmend schwierigen Verhandlungen hatten er und sein Partner Hartmut Büsche erkannt, dass eine erfolgreiche Umsetzung ohne professionelle Unterstützung wenig Erfolgsaussichten haben würde. So war es die Aufgabe Helmut Bauers und seiner Kollegen, den Faden wieder aufzugreifen, die Verhandlungen zu führen und auch die Kaufpreisfinanzierung zu strukturieren.

Umsetzung:

In Zusammenarbeit mit Anwälten und Notaren von BROCK MÜLLER ZIEGENBEIN und Cornelius + Krage konnte das



Durch die HWB konnte ich mir mehr als nur einen Traum erfüllen. Und habe so ganz nebenbei noch Freunde und Mitschwörer fürs Leben gewonnen.

Dietmar Henke

Das Projekt auf einen Blick:

Unternehmen	semiQuarz GmbH
Auftraggeber	Hartmut Büsche, Thorsten Müller und Dietmar Henke
Branche	verarbeitendes Gewerbe
Firmensitz	Allershausen
Internetseite	www.semiquarz.de
Auftrag	Unternehmensbewertung, Verkaufsverhandlung, Transaktionsberatung und -begleitung
Unternehmensphase	Nachfolge/Verkauf
Projektleiter	Helmut Bauer
Projektstatus	abgeschlossen
Jahr	2014

Team der HWB in Rekordzeit die Transaktion inklusive Kaufpreisfinanzierung strukturieren und umsetzen. Alle Beteiligten konnten ihre Ziele erreichen: Dietmar Henke seine Weltreise beginnen und Hartmut Büsche die eigene Firma erfolgreich weiterentwickeln. Mehr noch: Aus dem Projekt entstand eine echte Freundschaft und heute berichten Helmut Bauer, Dietmar Henke und Hartmut Büsche in

Vorträgen zu dritt über die gemeinsame Erfolgsgeschichte. Inzwischen ist Dietmar Henke in fünf Jahren um die Welt gesegelt und die HWB Gruppe begleitet Hartmut Büsche in dessen Nachfolgeprozess und bei der Übergabe an seine Tochter Ann-Dorothee. Weitere Infos auf www.semiquarz.de.

ERFOLGSGESCHICHTEN

Unter dem Mikroskop: die Organisation

MVZ HPH Institut für Pathologie und Hämatopathologie GmbH

Über das Unternehmen:

Die Hämatopathologie Hamburg ist in der hämatopathologischen Diagnostik tätig, d. h. in der differenzierten Unterscheidung von Leukämien und Lymphomen. Dies ist ein Arbeitsbereich mit Zukunft – aber wie entwickelt man Strukturen, Aufbauorganisationen und langfristige Strategien? Um Antworten auf diese Frage zu finden, wurde die HWB Gruppe hinzugeholt.

Die Zusammenarbeit mit der HWB Gruppe:

Mit der HWB wurden bereits 2008 Wachstumsstrategien, Kostenmanagement und Personalfragen diskutiert und so begann eine langfristige Begleitung. Aus einer Mandatsbeziehung wurde Freundschaft.

Analyse und Beratung:

Von der Entwicklung einer Prozesskostenrechnung im Jahr 2008 an bildete sich im

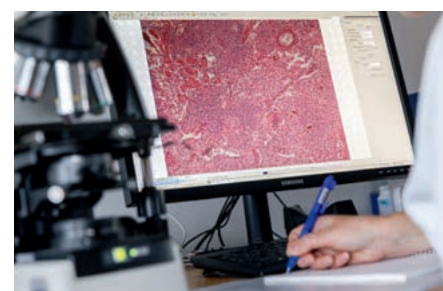
Laufe der Jahre eine strategisch ausgerichtete Beratung heraus. Der Fokus war die Expansion durch die Entwicklung neuer Standorte. Zu Beginn der Zusammenarbeit beschäftigte das Institut 50 Vollzeitkräfte, im Jahr 2021 sind es mehr als 200 an den Standorten Hamburg, Osnabrück und Kiel. In jüngster Zeit unterstützte die HWB Gruppe auch in den Bereichen Projektmanagement und -leitung.

Umsetzung:

Zunächst stand der Aufbau einer Prozesskostenrechnung an, die dann in die Erstellung der Quartalsreporte mündete. Damit das Institut auch wirtschaftlich reibungslos laufen konnte, wurde zur Unterstützung der Geschäftsführung ein kaufmännischer Leiter eingestellt.

Im Jahr 2013 wurden einige Gesellschaftsanteile verkauft, auch hier war die HWB Gruppe beratend tätig. Nach diesem strate-

gischen Verkauf konnte das Institut expandieren und einen Standort bei Osnabrück im Jahr 2015 aufbauen. Der Erfolg der Zusammenarbeit trug weitere Früchte, sodass im Jahr 2020 auch ein neuer Standort in Kiel eröffnete. Momentan besteht die Zusammenarbeit aus der Beratung bei Finanzierungsfragen und der Projektierung weiterer Standorte sowie der Unterstützung bei verschiedenen Vertragsverhandlungen. Zudem hat die HWB gemeinsam mit den Gesellschaftern des Instituts den Prozess der Unternehmensnachfolge eingeleitet.



Guter Rat ist teuer, schlechter unbezahlbar. Bei der HWB Unternehmerberatung war der Rat stets gut und darüber hinaus entstand die Freundschaft mit Hartmut und Helmut.

Dr. Markus Tiemann

Das Projekt auf einen Blick:

Unternehmen	MVZ HPH Institut für Pathologie und Hämatopathologie GmbH
Auftraggeber	Dr. Markus Tiemann
Branche	Gesundheitswesen
Firmensitz	Hamburg
Auftrag	ganzheitliche Beratung
Unternehmensphase	Wachstum/Nachfolge
Projektleiter	Helmut Bauer
Projektmitarbeiter	Katrin Neef, Dr. Moritz Thiede
Projektstatus	laufend
Jahr	seit 2008



Projektleiter

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



Projektmitarbeiterin

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



Projektmitarbeiter

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

ERFOLGSGESCHICHTEN

Das Herz eines jeden Einzelnen bildet das Herz eines Unternehmens

Sibylle Lachmann – Kooperationspartnerin der HWB Gruppe

Über Sibylle Lachmann:

Sibylle Lachmann und die HWB Gruppe arbeiten seit vielen Jahren eng zusammen. Die Arbeit mit der Diplom-Psychologin hilft unseren Mandanten, schwierige Fragestellungen jenseits der Betriebswirtschaft zu lösen. Das zahlt sich vielfach aus: Unternehmerinnen und Unternehmer werden zufriedener. Das spüren Partner sowie Mitarbeiter und das erhöht die Attraktivität als Arbeitgeber, senkt den Krankenstand und fördert das Zusammenspiel von Talenten. Durch die Kooperation zwischen Sibylle Lachmann und der HWB Gruppe konnte vielen Unternehmern geholfen werden.

Die Zusammenarbeit mit der HWB Gruppe:

Sibylle Lachmann und die HWB Gruppe arbeiten seit 2015 als Kooperationspartner erfolgreich zusammen. Die Mandanten der HWB sind in der Regel Unternehmerinnen, Unternehmer oder leitende Mitarbeiter. Zu Beginn der Mandatsbeziehung zur HWB Gruppe stehen meist betriebswirtschaftliche Fragestellungen im Vordergrund. Im Verlauf der Zusammenarbeit tauchen

aber auch häufig Themen auf, bei denen wir Experten in Abstimmung mit dem Mandanten hinzuziehen. Hierbei kann es sich zum Beispiel um Konflikte zwischen Eltern und Kindern bei der Regelung der Unternehmensnachfolge handeln. Nicht gelöste Konflikte bei Unternehmerehepaaren können sich ebenfalls negativ auf den wirtschaftlichen Erfolg der Firma auswirken.

In solchen Situationen erweist es sich als sinnvoll, einen neutralen Dritten als Experten hinzuziehen. Sibylle Lachmann verfügt nicht nur über das fachliche Know-how, sondern sie kann sich hervorragend auf die besondere Situation in inhabergeführten Unternehmen einstellen. Sie redet nicht um den berühmten heißen Brei, sondern bringt die Dinge klar auf den Punkt. Das macht sie typisch norddeutsch mit Herz, Verstand und einer Prise Humor.

Erfolgsmenschen in Zeiten von Corona: Sibylle Lachmann im Gespräch mit Helmut Bauer

Die Idee zu einem Gespräch entstand im Homeoffice während der Corona-Krise. Ursprünglich war eine Mandantenveranstaltung mit Sibylle Lachmann für Anfang Juni geplant. Bei dieser Terminplanung machte uns Corona allerdings einen Strich durch die Rechnung. Dies haben wir zum Anlass genommen, eine Gesprächsreihe zu starten. Denn jeder, der plötzlich aus seinem gewohnten Alltag gerissen wird, steht vor neuen Herausforderungen. Es mag auf den ersten Blick ungewöhnlich erscheinen, dass die HWB mit diesem Thema beginnt, aber wie oft erleben wir bei uns selbst, dass wir beruflich in der Bundesliga spielen und uns dann privat in der Oberliga wiederfinden.

Das vollständige Gespräch zwischen Sibylle Lachmann und Helmut Bauer finden Sie auf unserem YouTube-Kanal.



Die Zusammenarbeit mit Helmut und der HWB Gruppe bedeutet für mich eine Möglichkeit, Unternehmer-Innen dabei zu unterstützen, ihr Herz nicht aus den Augen zu verlieren, auch wenn es mal hoch hergeht.

Sibylle Lachmann

Das Projekt auf einen Blick:

Unternehmerin	Sibylle Lachmann, Diplom-Psychologin
Branche	Business- und Beziehungcoaching
Firmensitz	Hamburg
Internetseite	www.lachmann-coaching.de www.lachmann-training.de
Beruflicher Hintergrund	→ Studium der Psychologie → Studium der Betriebswirtschaftslehre an der European Business School → Regelmäßige Fort- und Weiterbildung u. a. in: → Business Trainer (DVCT-zertifiziert) → Teamentwicklung → Konfliktmanagement → Paarberatung
Kooperationspartner seit:	2015

TEAM

Von Mensch zu Mensch

Andreas Hönicke im Porträt

Wie kamen Sie zur HWB Gruppe?

Andreas Hönicke: Helmut Bauer und ich kennen uns seit 30 Jahren. Als ich mich in einer beruflichen Neuorientierung am Ende meiner Tätigkeit als Geschäftsführer einer Reedereigruppe befand, traf ich Helmut zufällig in Hamburg. Wir haben schnell festgestellt, dass ich mein Know-how in der Unternehmensführung und -finanzierung sowie meine Beratungserfahrung bei Unternehmensnachfolgen und -transaktionen gut in die HWB-Geschäftsfelder einbringen kann.

Inwieweit hatte Sie Ihr vorheriger Berufsweg auf Ihre Arbeit bei der HWB Gruppe vorbereitet?

AH: Für Corporate Finance habe ich mich schon immer interessiert. Bereits Mitte der 90er-Jahre hatte ich erste Erfahrungen in der Begleitung stark wachsender Unternehmen insbesondere über Eigenkapitaleinwerbungen gesammelt. Bis 2008 habe ich beispielsweise Börsengänge begleitet (zuletzt die HHLA AG aus der Haspa heraus), aber auch seit Anfang der 2000er-Jahre Unternehmer bei ihren Nachfolgeprozessen beraten. Unternehmenskäufe und -verkäufe beschäftigen mich seit über 20 Jahren, sei es bei meinen früheren Tätigkeiten im Transaktionsgeschäft der KPMG AG oder als Corporate-Finance-Leiter bei der Haspa.

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

AH: Obwohl es schon immer relevant war, wird das Thema Nachfolge von Jahr zu Jahr bedeutungsvoller. Dies mag am demografischen Wandel, aber auch an einem deutlichen Mentalitätsumschwung in der Gesellschaft liegen. Immer mehr jüngere Unternehmer denken über einen Verkauf nach, weil sie ihre Lebensplanung breiter aufstellen. Gerade deshalb hilft es uns als Beratungsunternehmen, dass wir unsere Kompetenzen durch Berufsexamina wie den Certified Valuation Analyst (CVA) deutlich steigern konnten. Zusätzlich haben wir einen Syndikus-Steuerberater an unserer Seite. Wir können also auf viel Erfahrung zurückgreifen, um Fragen rund um den Verkaufsprozess im Rahmen der Nachfolge zu beantworten.

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

AH: Das war für mich der Verkauf einer mittelständischen Unternehmensgruppe, bestehend aus drei Unternehmen mit Standorten in Rendsburg und Hamburg. Obwohl alle Unternehmensteile verkauft wurden, konnten wir die Wünsche der Altgesellschafter passgerecht umsetzen, d. h., einer der beiden Geschäftsführer, der weiterarbeiten wollte, konnte seine Tätigkeit als angestellter Geschäftsführer fortsetzen. Gleichzeitig blieben Standorte und Arbeitsplätze erhalten. Dies gelang uns durch Identifikation eines Investors, mit dem es auch menschlich gut funktioniert.



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

AH: Einen Laptop, ein Solarladegerät und Kopfhörer.

Sie legen in Ihrer Freizeit als DJ auf. Wie kamen Sie zu diesem doch eher ungewöhnlichen Hobby?

AH: So ungewöhnlich finde ich das gar nicht. Ich habe einfach ein riesiges Interesse an Musik in allen Bereichen. Irgendwann hatte ich mir als Schüler mal ein Mischpult ausgeliehen und es hat mir total Spaß gemacht, Mixtapes zusammenzustellen. Heute kann man DJ-Softwares schnell bedienen, aber Technikverständnis reicht nicht aus: Man benötigt Empathie für sein Publikum und Talent, um dramaturgische Bögen zu kreieren. Denn die Tanzfläche soll doch am besten voll sein. Vorteil meines Alters ist es, neben den Remixes noch die Originale zu kennen, die ich gerne als Vinyl auflege.

Zahlen, Daten, Fakten

Seit wann sind Sie Teil des HWB-Teams?

AH: Seit dem 1. August 2016.

Wo liegen Ihre Beratungsschwerpunkte?

AH: Ich bin primär für Unternehmenskäufe und -verkäufe sowie Unternehmensbewertungen zuständig.

An welchem Standort sind Sie anzutreffen?

AH: Hauptsächlich in Kiel, aber gelegentlich auch in unserem Hamburger Büro.

Wie groß ist Ihre Plattensammlung?

AH: Meine Plattensammlung ist nicht so riesig, aber zielgerichtet. Insgesamt habe ich 1.700 Platten, davon ein nicht unbeträchtlicher Teil Maxis und Singles, die ich gern abspiele.

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

AH: Arbeiten Sie mehr **am** als **im** Unternehmen!



Beratung mit Herz und Verstand

Das HWB-Portfolio im Überblick

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

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

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



Unternehmensgründung Die stabile Basis

Ob es sich um eine klassische Existenzgründung oder die Begleitung eines Management-Buy-outs oder Management-Buy-ins handelt – wir analysieren Bestehendes und beziehen alle Maßnahmen ein, die zur langfristigen Ausrichtung Ihres Unternehmens gehören. Seit über 13 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
- Erstellung eines Finanzierungskonzepts
- Unterstützung in der Kauf- oder Fördermittelverhandlung
- Menschliche und fachliche Begleitung
- Beratung zu Rechtsformen sowie Rechten und Pflichten eines Geschäftsführers
- Klar definierter Erfolgsfall und regelmäßiger Austausch
- Pragmatische wie individuell-kreative Lösungsfindung mit Sachverstand



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, von denen wir 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
- Überprüfung der unternehmerischen Strategie
- Begleitung von Strategieprozessen in jeder unternehmerischen Größe
- Projektmanagement mit klaren Analysezielen
- Branchenerfahrung in Produktion, Handel und Dienstleistung
- Sparringspartner mit Blick von außen
- Suche und Vermittlung geeigneter Fördermittelinstitute





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 Management-erfahrung 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 Verbesserungspotenzialen
- Erstellung und Umsetzung von Strategien und Maßnahmen zur erfolgreichen Neuausrichtung
- Reorganisation finanzwirtschaftlicher Verhältnisse
- Kommunikation mit Gläubigern und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Banken
- Reorganisation finanzwirtschaftlicher Verhältnisse und Neuordnung der leistungswirtschaftlichen Prozesse des Unternehmens
- Wirtschaftliche Stabilisierung und Sicherung der Stellung am Markt
- Echtes Sanierungsinteresse und Sicherung von Standorten und Arbeitsplätzen als höchste Priorität
- Projekt- und Interim-Management: In der HWB Gruppe sind Interim-Manager Projektmanager, Unternehmensberater und Führungskraft in einer Person – tätig auf der ersten und zweiten Führungsebene oder mit eindeutiger Zielstellung im Projektkontext

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
- Begleitung im Prozess eines Management-Buy-outs oder Management-Buy-ins
- Nationale wie internationale Suche nach passenden Käufern oder dem richtigen Unternehmen
- Menschliche und fachliche Begleitung im Mergers-&Acquisitions-Prozess
- Unternehmensbewertung, Preisfindung und erfolgreiche Umsetzung des Unternehmens(ver)kaufs
- Verhandlung und Abschluss in Ihrem Interesse
- Strukturierung von Eigen- und Fremdkapitalfinanzierungen inklusive öffentlicher Fördermittel
- Vertrauensvolle Kommunikation mit Banken, Unternehmen und Kooperationspartnern

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 der Suche nach einem Nachfolger. Und das nicht nur aus finanzwirtschaftlichen, sondern auch aus emotionalen Gründen. Schließlich ist das eigene Unternehmen Ihr Lebenswerk – oder gar das Werk mehrerer Generationen. Die Berater der HWB Gruppe unterstützen Nachfolgeprozesse mit Erfahrung aus erfolgreichen Projekten und arbeiten bei interdisziplinären Aufgaben mit Fachpartnern unseres Vertrauens zusammen. Auf Wunsch begleiten wir Sie auch nach der Transaktion in einer Integrationsphase weiter.

Unser Beratungsversprechen:

- Nationale und internationale Suche nach passenden Nachfolgern, Käufern oder dem richtigen Unternehmen
- Strategische und organisatorische Beratung im Nachfolgeprozess
- Preisfindung und erfolgreiche Umsetzung der Nachfolge
- Projektspezifischer Leistungskatalog für individuelle, zeit- und kostenoptimale Transaktion
- Regelmäßiger Austausch und offene Kommunikation
- Strukturierung von Eigen- und Fremdkapitalfinanzierungen inklusive öffentlicher Fördermittel
- Flexibilität und Anpassungsfähigkeit bei unvorhergesehenen Vorkommnissen
- Priorisierung Ihrer Wünsche, Interessen und Vorstellungen im Rahmen des Möglichen

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
- Kenntnis und Erfahrung im Altlastenmanagement
- Wertermittlung nach Gutachten gemäß nationalen und internationalen Standards
- Renditeoptimierung durch langjährige Erfahrung und Marktkenntnisse



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-Ingenieur, MRICS und MAI
Axel Comberg
Geschäftsführender Gesellschafter,
Immobilienberatung
T +49 431 530 350-90
M +49 160 962 683 18
F +49 431 530 350-50
E a.comberg@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
Analyst
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



Analyst
Max Köhler-Karstens
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



Diplom-Volkswirt
Dr. Moritz Thiede
Prokurist, 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 Sausmik
Fachberatung Hotel/Gastronomie
T +49 431 530 350-11
M +49 173 945 11 08
F +49 431 530 350-50
E s.sausmik@hwb-gruppe.de



Analyst
Tim Lennart Borchers
Unternehmerberatung
T +49 431 530 350-26
F +49 431 530 350-50
E t.borchers@hwb-gruppe.de



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



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



Diplom-Kauffrau
Sonja Struck
Buchhaltung
T +49 431 530 350-11
F +49 431 530 350-50
E s.struck@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



Betriebswirt (B.A.) und Bankkaufmann
Gunnar Markhoff
Werkstudent
T +49 431 530 350-26
F +49 431 530 350-50
E g.markhoff@hwb-gruppe.de

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.



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.



Impressum

Herausgeber: HWB Unternehmerberatung GmbH, Holstenstraße 108, 24103 Kiel,
T +49 431 530350-0, F +49 431 530350-50, 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.