

Pressemitteilung

Nachfolgebörse für Schuhgeschäfte gestartet

Ein gutes Schuhgeschäft gehört zu einem Ort wie die Bäckerei und der Friseur. Doch immer mehr inhabergeführte Fachhandelsgeschäfte schließen, da die aktuellen Inhaber keinen geeigneten Nachfolger finden, obwohl die Geschäfte teilweise sehr gute Renditen erwirtschaften. Das macht sich besonders in ländlichen Regionen bemerkbar.

Köln, 01.09.2017 – Viele Unternehmensinhaber, die sich in den nächsten ein bis drei Jahren altersbedingt aus der Geschäftsführung verabschieden, suchen gegenwärtig geeignete Nachfolger. Der demographische Wandel sowie die sinkenden Übertragungen von Unternehmen im Familienkreis werden die Anzahl voraussichtlich zusätzlich weiter steigen lassen.

Doch obgleich mindestens zwei Drittel der inhabergeführten Schuhgeschäft in Deutschland aus Sicht der Kölner Verbundgruppe GMS als übernahmewürdig gelten, also einen höheren Gewinn erzielen als ein abhängig Beschäftigter durch Arbeit sowie Kapitalerträge für seine Altersversorgung erzielen kann, gestaltet sich der Prozess der Übergabe in der Realität häufig schwierig. Die Gründe hierfür liegen auf beiden Seiten der Beteiligten. Zum einen wird die Nachfolge von Inhaber häufig nicht rechtzeitig geplant, zum anderen fehlt beim Interessenten oft schlicht der Mut zur Selbstständigkeit. Wie sollte man eine Unternehmensnachfolge organisieren? Wo findet man einen geeigneten Nachfolger? Wie ermittelt man den Wert des Unternehmens? Die Fragen der Unternehmensnachfolge sind komplex.

Auf der anderen Seite fehlt am Markt schlicht die Transparenz. Kein Interessent, der häufig auch noch regional gebunden ist, weiß wann und wo in seiner Nähe ein interessantes Geschäft abzugeben ist.

Um sowohl erfahrenen Schuhfachhändlern bei der Expansion zu helfen, als auch jungen Unternehmern die Möglichkeiten im Schuhfachhandel noch näher zu bringen, und damit potenzielle Nachfolger mehr Mut zur Selbständigkeit bekommen, startet der GMS eine kostenfreie Online-Nachfolgebörse auf GMS-Verbund.de. Dort sind ab dem 01.09.2017 Angebote und Gesuche zum Thema Unternehmensnachfolge zu finden.

Vermutlich möchte nicht jeder Inhaber seine Firma für jeden ersichtlich über eine Online-Unternehmensbörse vermarkten. Hier spielen vor allem Vertraulichkeitsaspekte sowie die Frage nach der richtigen Zielgruppe eine wichtige Rolle. Die abzugebenden Unternehmensdaten werden den Interessenten daher im ersten Schritt nur in Form eines standardisierten, anonymen Steckbriefes – nach Regionen gruppiert – angeboten. Dabei werden zunächst lediglich zentrale betriebswirtschaftliche Kennziffern wie Unternehmensgröße, Circa-Umsatz, oder VK-Fläche benannt. Die Kundenbetreuer der GMS stimmen in dem dann folgenden Prozess jeden Schritt eng mit dem Inhaber ab. Der Kundenbetreuer ist dabei das Bindeglied zwischen zwei Parteien, die sich nicht kennen, jedoch dasselbe Ziel verfolgen.

Auf der anderen Seite begleiten die GMS Experten auch den interessierten Existenzgründer bei jedem Schritt in die Selbstständigkeit. Eine Businessplanung, die Kapitalbedarfsrechnung oder die Finanzierungsanfrage bei Banken gehören zum Standardrepertoire des GMS Beraters. „Oft sind es aber auch die kleinen Dinge, die einem Gründer Mut machen“, kann GMS Geschäftsführer Thomas Schulte-Huermann aus Erfahrung berichten. „Wir begleiten unsere Kunden häufig Gesprächen mit Banken, Steuerberatern und Vermietern.“

"Auch wenn das Angebot auf der GMS Homepage zu finden ist, handelt es sich dabei ausdrücklich um ein verbundgruppenunabhängiges

Angebot“, betont Dr. Karsten Niehus. „Wie bei uns üblich ist diese Dienstleistung für den Fachhändler natürlich absolut kostenlos.“

Pressekontakt



GMS Verbund GmbH

Volker Kappel

Agrippinawerft 30

50678 Köln

Telefon 0221 / 297908 -530 • Telefax 0221 / 297908 -599

Kappel@GMS-Verbund.de • www.GMS-Verbund.de