

# Pressemitteilung

## **GMS hilft Fachhändlern bei der Unternehmensnachfolge**

**Die Schuhfachhandelsbranche befindet sich im Umbruch. In den nächsten Jahren werden viele Inhaber altersbedingt aus ihrem Geschäft aussteigen und die Geschäfte müssen an Nachfolger übergeben werden. Der GMS Verbund stellt umfassende Unterstützung für seine Mitglieder bereit. Dies umfasst sowohl die Suche nach geeigneten Nachfolgern als auch die Unterstützung und Begleitung des gesamten Übergabeprozesses.**

Köln, 07.02.2022 –Laut einer KfW-Studie müssen bis 2025 fast eine Million Betriebe bundesweit eine Nachfolgeregelung finden. Auch in der Schuhfachhandelsbranche stehen in den nächsten Jahren zahlreiche Unternehmer vor dieser Fragestellung. In vielen Fällen gibt es im direkten Umfeld des Unternehmers keinen geeigneten Nachfolger und in allen Fällen stellt sich die Frage, in welcher Form die Übergabe für die Beteiligten fair und wirtschaftlich klug umgesetzt werden kann.

Der Kölner GMS Verbund bietet seinen Händlern dazu ein Full-Service-Paket an. Im eigenen Netzwerk können geeignete Unternehmer identifiziert werden, wenn es im familiären oder betrieblichen Umfeld keine Kandidaten gibt. Gleichzeitig begleitet GMS die Verkäufer- und Käuferseite in allen Schritten des Nachfolgeprozesses. Das fängt bei der vorbereitenden Analyse und der Kaufpreisfindung an, beinhaltet wesentliche Punkte wie Vertragsgestaltung und Erstellung eines Business-Plans für den Käufer und endet mit dem Coaching des Nachfolgers nach erfolgter Unternehmensübergabe.

Dabei kann GMS auf ein umfassendes Partnernetzwerk zurückgreifen, z.B. um rechtliche Fragen zu klären. Ein wesentlicher Bestandteil einer jeden Unternehmensnachfolge ist die Darstellung der Finanzierung. Banken und

Sparkassen legen die Hürden für diese Finanzierungen sehr hoch. Hier begleitet GMS mit einem umfassenden Business-Plan und auch im persönlichen Gespräch mit den Banken. Aufgrund der Branchenerfahrung ist diese Expertise seitens der Banken hochwillkommen und führt dazu, dass die Risiken realistisch dargestellt werden können. Viele Banken sind eher bereit, Finanzierungen zu vergeben, wenn sie wissen, dass der Nachfolger fachlich und betriebswirtschaftlich dauerhaft von einer Branchengröße begleitet wird und so typische „Anfängerfehler“ von Existenzgründern verhindert werden können. Nicht zuletzt finden sich im GMS Netzwerk auch Finanzierungspartner, die einspringen, falls die Verhandlungen mit der Hausbank nicht wunschgemäß verlaufen.

Pressekontakt



GMS Verbund GmbH  
Martin Schneider  
Agrippinawerft 30 • 50678 Köln  
Telefon 0221 / 297908 -550 • Telefax 0221 / 297908 -599  
Schneider@GMS-Verbund.de • [www.GMS-Verbund.de](http://www.GMS-Verbund.de)