

**Nachfolge, Expansion und Co.**

## **Neue Serviceleistung von Nordwest**

**Dortmund. – Das Thema Unternehmensnachfolge gewinnt im deutschen Mittelstand immer stärker an Bedeutung: Laut einer Studie des Instituts für Mittelstandsforschung, Bonn, ist in den nächsten vier Jahren bei 20 % der Unternehmen die Nachfolge zu regeln. Auch viele Nordwest-Handelspartner stehen vor dieser Herausforderung. Um sie zu unterstützen, bietet der Verband seinen Partnern ab Januar eine neue Dienstleistung.**

„Auch der Produktionsverbindungshandel steht aufgrund der zumeist familiär und mittelständisch geprägten Unternehmensstrukturen vor herausfordernden Zeiten. Die Übergabe und Fortführung des Unternehmens innerhalb der Familie ist längst keine Selbstverständlichkeit mehr“, weiß Jan Korb, Nordwest-Bereichsleiter Vertriebsinnendienst, zu berichten.

Ein Unternehmensverkauf bzw. die Suche eines geeigneten Nachfolgers gestalten sich zunehmend komplex. Fragestellungen aus Bereichen wie Unternehmensbewertung, Steuer-, Gesellschafts- oder Erbrecht sind vielschichtig und ohne geeignete Unterstützung schwer zu beantworten.

„Gleichzeitig stehen auch Unternehmer vor der Frage, ob eine Expansion über Unternehmenszukäufe eine sinnvolle Variante zur Zukunftssicherung darstellen kann“, erläutert der Bereichsleiter weiter. Hier ergibt sich eine ähnliche Komplexität, allerdings aus einem anderen Blickwinkel. Grund genug für Nordwest, sich des Themas anzunehmen und seine Handelspartner ab 1. Januar 2018 intensiv zu unterstützen: sowohl bei der Planung als auch Durchführung eines Nachfolge-, Unternehmensverkauf- oder Kaufprozesses.

„Mit der Zerbach & Company Corporate Finance GmbH konnten wir einen ausgewiesenen Spezialisten gewinnen, der über umfangreiche Expertise im Bereich der Unternehmensnachfolge sowie bei Unternehmenskäufen und -verkäufen verfügt“, so Jan Korb. Die Experten des unabhängigen und unternehmergeführten

Herausgeber:  
**NORDWEST Handel AG**  
Robert-Schuman-Straße 17  
D-44263 Dortmund  
Telefon: 0049 (0)231- 2222 - 3001  
Telefax: 0049 (0)231- 2222 - 3099  
<http://www.nordwest.com>  
E-Mail: [info@nordwest.com](mailto:info@nordwest.com)

Redaktion:  
Lea Dommel  
Telefon: 0049 (0)231- 2222 - 3340  
Telefax: 0049 (0)231- 2222 - 5452  
E-Mail: [l.dommel@nordwest.com](mailto:l.dommel@nordwest.com)

Mathias Roppel  
Telefon: 0049 (0)231- 2222 - 3301  
Telefax: 0049 (0)231- 2222 - 5438  
E-Mail: [m.ropfel@nordwest.com](mailto:m.ropfel@nordwest.com)

# Presseinformation



Beratungshauses mit Sitz in Köln blicken dabei gemeinsam auf über 50 Jahre an Beratungserfahrung zurück. Zu den auch modular erhältlichen Beratungs- und Serviceleistungen zählen u.a. die

- Planung, Vorbereitung und Umsetzung von Nachfolgelösungen
- Suche geeigneter Übernahmeinteressenten
- Beratung, Koordinierung und Optimierung des gesamten Verkaufsprozesses
- Durchführung von Unternehmensbewertungen
- Marktsondierung bei geplanten Unternehmenszukäufen
- Beratung, Koordinierung und Optimierung des gesamten Such- und Kaufprozesses

Die Nordwest-Fachhandelspartner profitieren dabei von den Rahmenbedingungen, die der Verband mit Zerbach & Company vereinbaren konnte. Um eine zielgerichtete Koordination und Vermittlung von Verkauf- und Kaufinteressenten zu erreichen, plant Nordwest zudem, eine Interessenten-Datenbank anzulegen, bei der sich Anbieter und Kaufwillige unter Angabe bestimmter Basisinformationen registrieren können.

Zeilen: 52; Zeichen: 2.835

Datum: 10. Januar 2018

Herausgeber:  
**NORDWEST Handel AG**  
Robert-Schuman-Straße 17  
D-44263 Dortmund  
Telefon: 0049 (0)231- 2222 - 3001  
Telefax: 0049 (0)231- 2222 - 3099  
<http://www.nordwest.com>  
E-Mail: [info@nordwest.com](mailto:info@nordwest.com)

Redaktion:  
Lea Dommel  
Telefon: 0049 (0)231- 2222 - 3340  
Telefax: 0049 (0)231- 2222 - 5452  
E-Mail: [l.dommel@nordwest.com](mailto:l.dommel@nordwest.com)

Mathias Roppel  
Telefon: 0049 (0)231- 2222 - 3301  
Telefax: 0049 (0)231- 2222 - 5438  
E-Mail: [m.ropfel@nordwest.com](mailto:m.ropfel@nordwest.com)