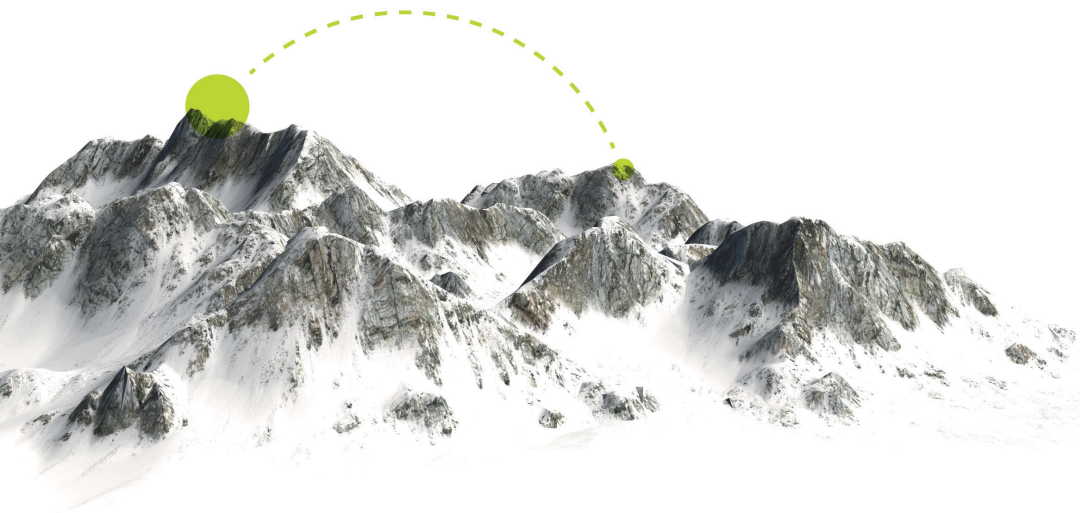


C-TEMAIp

Continuity of Traditional Enterprises in
Mountain Alpine Space areas

newsletter n°3



INHALT

- ▶ Das Alpenraumprogramm C-TEMAIp p.2
- ▶ Projektpartner treffen sich in Slowenien - Schwerpunkte des Treffens in Marburg p.2
- ▶ Abschlussveranstaltung von C-TEMAIp in München p.3
- ▶ Interview mit Unternehmensberater Karlheinz Uhl von der Unternehmensberatung BSU aus Graz p.7
- ▶ Investitionsgelegenheiten und regionale Impulse für Geschäftsübernahmen p.8
- ▶ Geschäftsmöglichkeiten p.9

Website:

<http://www.alpine-space.eu/projects/c-temalp/>

Network of business support organizations:

www.business-transfer.eu

Das Alpenraumprogramm C-TEMAIp

Der Fortbestand der Unternehmen im Alpenraum steht im Fokus des territorialen Kooperationsprojekts C-TEMAIp (Englisch: Continuity of Traditional Enterprises in Mountain Alpine Space areas). Durch grenzüberschreitende Unternehmensübertragungen sollen die zunehmende Entvölkerung und die Abwanderung von Unternehmen aus dem Alpenraum gestoppt beziehungsweise verlangsamt werden kann.

Das Projekt C-TEMAIp ist besonders für Investoren interessant, welche den Kauf eines Betriebes im Ausland anstreben oder für Unternehmen, die selbst auf der Suche nach Käufer sind. Die elf Projektpartner (Wirtschaftskammern, Standortagenturen, Innovationszentren und Universitäten) aus Italien, Österreich, Deutschland, Frankreich, Slowenien und der Schweiz bieten im Rahmen des Projektes C-TEMAIp gemeinsam ein umfassendes Servicepaket mit speziellen Beratungsdienstleistungen für grenzüberschreitende Betriebsübergaben an. Zudem haben sie ein Netzwerk aufgebaut, um Unternehmen auf transnationaler Ebene in der Betriebsnachfolge zu unterstützen.

Die gemeinsame Business-Transfer-Plattform „Marketplace“ (www.business-transfer.eu/marketplace), erleichtert die Kontaktaufnahme zwischen potentiellen Käufer/innen und Verkäufer/innen von Unternehmen über die Staatsgrenzen hinaus. Zielländer sind Deutschland, Frankreich, Österreich, Slowenien und die Schweiz.



Bildtext: Die Projektpartner von C-TEMAIp

Projektpartner treffen sich in Slowenien - Schwerpunkte des Treffens in Marburg

Im Rahmen des zweitägigen Treffens in Marburg wurden von den Projektteilnehmer/innen grundlegende Bedingungen, Vorteile sowie Herausforderungen von grenzüberschreitenden Geschäftsübertragungen aufgezeigt. Diese sind zwar oft mit Schwierigkeiten verbunden, ermöglichen jedoch auch

Kostenoptimierungen, Transfer von Technologie und Wissen. Zudem erleichtern sie die Erschließung ausländischer Märkte. C-TEMAIp läuft Ende 2018 aus. In Marburg wurden Strategien aufgezeigt, um das Projekt auch danach weiterzuführen. Die vielversprechendste ist die Fortführung über EEN - „Enterprise Europe Network“. EEN ist das europaweit größte Beratungs- und Informationsnetzwerk für kleine und mittelständische Unternehmen (KMUs). Die meisten Projektpartner sind auch Servicestellen des Enterprise Europe Network.

Im Rahmen des Treffens in Marburg wurden außerdem die nächsten Aktivitäten des Projektes geplant. Am 17. und 18. Oktober findet in München das große Abschlussevent von C-TEMAIp statt, zu dem Politiker/innen, Projektpartner, die Medien, Experten und Vertreter/innen der EU-Kommission eingeladen werden. Bis dahin wird auch ein Paper mit Handlungsvorschlägen für Entscheidungsträger zum grenzüberschreitenden Unternehmenstransfer gedruckt. Darüber hinaus soll ein Buch über die Serviceleistungen zum internationalen Business Transfer mit dem Schwerpunkt der Bedeutung der Innovation geschrieben werden.



Bildtext: Das Meeting in Marburg

Abschlussveranstaltung von C-TEMAIp in München

Am Donnerstag, den 18. Oktober 2018, von 12.00 bis 18.00 Uhr, wird die Abschlusskonferenz zum Projekt C-TEMAIp in der IHK München und Oberbayern stattfinden. Die Unternehmensnachfolge ist weiterhin ein zentrales Thema für kleine und mittlere Betriebe. Vor allem in der ländlichen Alpenregion werden traditionelle Formen der Nachfolge zunehmend zur Herausforderung, besonders für kleinere Familienbetriebe.

Das Interreg Project „C-TEMAIp: Continuity of Traditional

Enterprises in Mountain Alpine Space Areas” wurde 2015 initiiert, um die Rahmenbedingungen für eine grenzüberschreitende Unternehmensnachfolge im Alpenraum zu verbessern. In den letzten drei Jahren haben die elf Projektpartner aus fünf Alpenländern erfolgreich gemeinsame Dienstleistungen entwickelt und ein transnationales Expertennetzwerk etabliert. Während der Abschlusskonferenz in München werden die im Rahmen des Projekts gewonnenen Erfahrungen ausgearbeitet und Meilensteine für den Erfolg grenzüberschreitender Unternehmensnachfolge von den Projektpartnern, Experten, Unternehmen und Stakeholdern vorgestellt. Darüber hinaus werden hochrangige internationale Gäste aus Politik und Wirtschaft über die Chancen und Herausforderungen der grenzüberschreitenden Unternehmensnachfolge im Alpenraum sprechen.

Die Entwicklungen und Perspektiven der Unternehmensnachfolge werden in zwei Paneldiskussionen erörtert. Im ersten Panel werden Unternehmen und Experten von ihren Erfahrungen während des Projekts berichten. Das zweite Panel wird sich mit der Zukunft der Unternehmensnachfolge und den Erwartungen von Entscheidungsträgern auseinandersetzen. Anschließend besteht die Möglichkeit zum individuellen Austausch bei einem Get-Together.

Für weitere Informationen und die Anmeldung zur Veranstaltung kontaktieren Sie bitte:

Kontakt:

Kristina Mader

IHK für München und Oberbayern

Tel.: +49 89 5116-1337

Fax: +49 89 5116-81337

E-Mail: kristina.mader@muenchen.ihk.de

Jessica de Pleitez

IHK für München und Oberbayern

Tel.: +49 89 5116-1662

Fax: +49 89 5116-81662

E-Mail: jessica.pleitez@muenchen.ihk.de

Internet: <https://www.ihk-muenchen.de/business-transfer>



Herr Uhl, als Unternehmensberater der BSU Unternehmensberatung aus Graz werden Sie täglich mit den aktuellen Herausforderungen für Unternehmen konfrontiert. Welches sind für Sie die zentralen Charakteristika und Chancen transnationaler Geschäftsübernahmen?

Aus meiner Sicht bieten internationale Unternehmenstransfers die Chance nachzuvollziehen, in welchem Umbruch sich die Wirtschaft befindet. Viele kleinere und mittlere Unternehmen agieren und denken weiterhin in lokal begrenzten Märkten und im lokalen Wettbewerb. Dabei werden Betriebe zunehmend nicht mehr im Familienverband übergeben. Stattdessen kommt es vermehrt zu Übernahmen durch auswärtige Unternehmen, die neue Standorte suchen.

Was bedeutet das für die Unternehmen, welchen Anforderungen müssen sie gerecht werden?

Es ist wichtig, dass Wirtschaftsakteure über den Tellerrand blicken und Marktbewegungen verfolgen, die für die Zukunft ihres Betriebs relevant sein könnten. Hierzu zählt auch, den eigenen Aktionsradius zu reflektieren und gegebenenfalls zu erweitern. Wachstum bedeutet in neue Märkte und Technologien vorzudringen. Zu diesem Zweck stellen qualifizierte Unternehmenskäufe ein wichtiges Mittel dar.

Mit welchen Problemstellungen werden Sie als Experte zum Thema transnationaler Business-Transfer typischerweise konfrontiert?

Häufig soll ein lokal tätiges Unternehmen aus Altersgründen übergeben werden, während ein bereits auf anderen Märkten tätiges Unternehmen expandieren und den Standort übernehmen möchte. Bei einem solchen Transfer ist der lokale Betrieb auf Unterstützung angewiesen, sein Gegenüber verfügt zumeist bereits über die Erfahrung und die Strukturen, um die Prozesse abzuwickeln. Derartige Konstellationen stellen einen Standardfall in der Unternehmensberatung dar.

Eine andere typische Situation ist es, dass lokal tätige Unternehmen Zulieferfirmen suchen, um

Interview mit Unternehmensberater Karlheinz Uhl von der Unternehmensberatung BSU aus Graz



kostengünstiger am heimischen Markt agieren zu können. Der Gedanke an Firmenzukäufe und Erweiterungen des Marktes jedoch schrecken die meisten ab, weswegen Erfolgspotentiale nicht realisiert werden.

Wie können internationale Geschäftsübernahmen besser gefördert und somit erleichtert werden?

Leider sind weiterhin insbesondere Geschichten missglückter Projekte, vor allem im Zuge der Osterweiterung der EU, im öffentlichen Diskurs sehr präsent. Auch einer Ausweitung nach Norden und Westen gegenüber werden häufig Bedenken geäußert. Erfolgreiche kleine und mittlere Unternehmen, die transnational agieren, werden hingegen kaum wahrgenommen. An dieser Stelle ist also ein Umdenken erforderlich. Erfolgsbeispiele von grenzüberschreitenden Geschäftsübernahmen sollten stärker in den Fokus gerückt werden. Benötigt wird auch eine Offenheit der Unternehmer/innen gegenüber Veränderungen und neuen Möglichkeiten. Hierzu kann das Projekt C-TEMAIp wichtige Bausteine liefern.

Investitionsgelegenheiten und regionale Impulse für Geschäftsübernahmen

Innerhalb des C-TEMAIp Projekts sind sechs regionale Veranstaltungen für potentielle Käufer organisiert worden. Ziel der Veranstaltungen war es, Unternehmen über die vorhandenen Möglichkeiten und Anreize, die finanzielle Unterstützung und die lokalen öffentlichen Innovationsförderungen und –maßnahmen zu informieren, um im Ausland zu investieren.

302 Teilnehmer/innen besuchten die Veranstaltungen, darunter 130 kleine und mittlere Unternehmen.



Wichtige Informationen für mögliche Investoren

Während der Veranstaltungen wurden einige zentrale Informationen für potentielle Käufer besprochen und vorgeschlagen, hier heben wir die wichtigsten Werkzeuge für potentielle Investoren hervor, die während der Veranstaltungen diskutiert wurden. Sollten weitere Informationen benötigt werden, führt ein Link direkt zum Kontaktpunkt der regionalen Partner.

MARIBOR – Das slowenische [Ministerium für wirtschaftliche Entwicklung und Technologie](#) (Beobachter im Projekt C-TEMAIp) plant, Voucher für Mentor-Dienstleistungen an Firmen herauszugeben, die an Geschäftsübernahmen beteiligt sind. Auf regionaler Ebene werden ausländischen Investoren kostenlose Dienstleistungen durch die Entwicklungs-Agentur Maribor angeboten ([weitere Informationen](#)). Die Wirtschaftskammer in Marburg an der Draa in Slowenien hat ihre Angebote für Geschäftsübernahmen um [Investitionsgelegenheiten](#) im Tourismus-Sektor und in der Holzverarbeitenden Branche erneuert.

STEIERMARK – Restart-Up Services Experten begleiten Betriebe bei ihren Innovationsprojekten und -ideen. Die Dienstleistungen sind kostenlos erhältlich für alle steirischen Unternehmen, die mit innovativen Ideen und dem „Restart-up“ Gedanken in die Zukunft schauen wollen. Die Dienstleistungen werden auch für Firmen aus anderen Ländern bereitgestellt, sofern sie Nachfolger eines steirischen Unternehmens sind. [Kontakt für weitere Informationen](#)

Geschäftsmöglichkeiten

Unternehmen im Bereich Metall – Oberflächentechnik

Österreich: Steiermark, Graz

Die Firma befasst sich seit mehr als 15 Jahren mit der Veredelung von NIRO-Oberflächen. Sie hat einen sehr guten Kundenstock, das heißt viele Stammkunden sind vorhanden. Das geschulte Personal ist spezialisiert auf:

- **Beizen und passivieren:** Entfernung von Anlauffarben und Ferriteinschlüssen. Glättung der Oberfläche. Herstellen einer korrosionsbeständigen Oberfläche.
- **Elektrochemisches Polieren:** Herstellung hochglänzender Oberflächen, sowohl für den technischen (Apparate, Behälter, Rohrleitungen innen und außen) als auch für den dekorativen Bereich (Geländer, allgemeine Niro-Bauteile)
- **Chemisches Polieren:** Polieren und Entgraten von Kohlenstoffstählen
- **Färben von Edelstahl:** Einfärben von Edelstahloberflächen in den Farbtönen grau bis schwarz für den dekorativen Bereich.

Die Firma ist in der Lage, Arbeiten im Werk in Graz sowie vor Ort bei den Kunden durchzuführen. In der Abwasserführung ist die Firma in ihrem Werk am letzten Stand der Technik. Bei Arbeiten vor Ort werden anfallende Abwässer von ihnen direkt behandelt und entsorgt. Sämtliche Genehmigungen für den Betrieb sind vorhanden und am aktuellsten Stand. Es sind keine Investitionen nötig. Die Objektgröße der Halle beträgt 360 m² (12x30m). Es stehen zwei Container am Grundstück, einer für das Personal als Aufenthaltsraum mit WC und Dusche sowie ein Container als Büro. Parkplätze für Kunden sowie Mitarbeiter sind vorhanden. Die Ablöse erfolgt nach Vereinbarung. Gerne kann eine Zusammenarbeit inklusive Einschulung und schrittweiser Übernahme erfolgen.

Kontakt:

Innovation Region Styria (www.irstyria.com)
office@irstyria.com



To know more about the project:

[http://www.alpine-space.eu/
projects/c-temalp/en/home](http://www.alpine-space.eu/projects/c-temalp/en/home)

Unternehmen im Bereich Heizung- und Sanitär

Italien: Südtirol, Bozen

Das Unternehmen installiert Sanitär- und Heizsysteme, Klimaanlage, Belüftungs- und Gassysteme. Es ist hauptsächlich in der Provinz Bozen aktiv.

Die Hauptaktivitäten betreffen die Erhaltung und Aufarbeitung der zuvor genannten Systeme in Industriestandorten in Bozen und größeren Sportanlagen. Außerdem werden Arbeiten für Privatpersonen und im Rahmen öffentlicher Verträge erledigt.

Der Betrieb hat seinen eigenen Sitz in der Industriezone Bozen Süd mit Büros, einem Lager und einer Werkstatt, die mit Maschinen und einem Brückenkran ausgestattet ist sowie über ein überdachtes und ein Freiluftgelände verfügt.

Für potentielle Partner bieten sich die folgenden Möglichkeiten an:

- der Partner kann aktiv am Unternehmen teilnehmen, Kapital bereitstellen, am Management des Unternehmens teilhaben und, wo möglich, Gelegenheiten anbieten, um den Umsatz des Unternehmens zu erhöhen (zum Beispiel eine Teilhaberschaft seitens eines Bauunternehmens)
- Kooperation für größere Aufträge im Bereich der Klempnerarbeiten, um ein Unternehmensnetzwerk zu bilden, dessen Hauptziel es ist, an großen öffentlichen und privaten Aufträgen teilzunehmen und welches weitere Ziele verfolgt, um Vorteile aus den Möglichkeiten zu ziehen, die die aktuelle Gesetzgebung bietet.

Kontakt:

Handelskammer Bozen (www.camcom.bz.it)

monika.frenes@camcom.bz.it



To know more about the project:

<http://www.alpine-space.eu/projects/c-temalp/en/home>