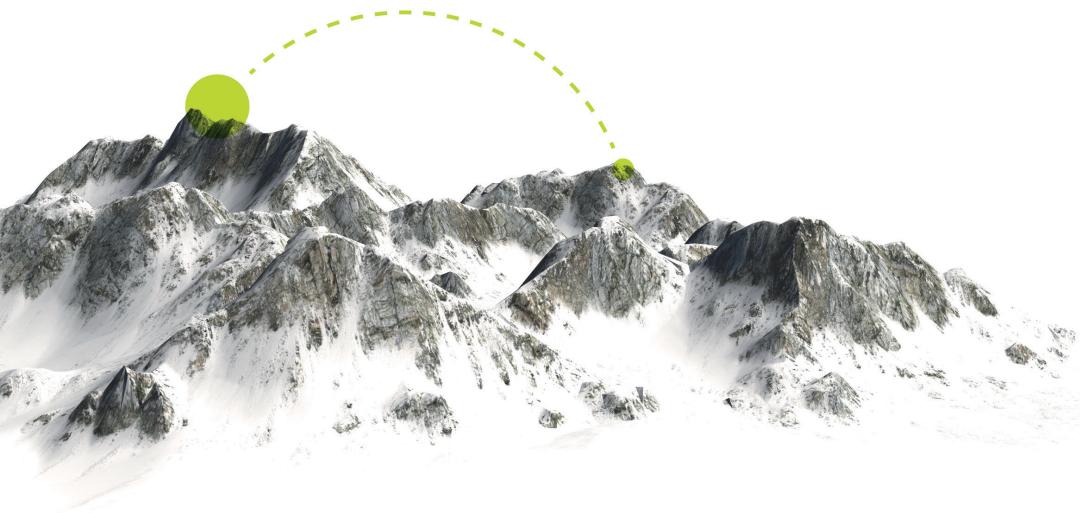


C-TEMAIp

Continuity of Traditional Enterprises in
Mountain Alpine Space areas

newsletter n°2



Website:

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

Network of business support organizations:

www.business-transfer.eu

INHALT

- ▶ Das Projekt p.2
- ▶ Warum das Projekt C-TEMAIp? p.2
- ▶ Die Business-Transfer Plattform p.2
- ▶ Treffen in Marseille p.3
- ▶ Die Messe „EXISTENZ 2017“ zur Unternehmensgründung in München p.3
- ▶ B2 Credit Veranstaltung in Marghera p.4
- ▶ Informationsveranstaltung in Bozen p.5
- ▶ C-TEMAIp Veranstaltungen p.6
- ▶ Interview mit Lukas von Guggenberg p.7
- ▶ Europäische Politik zu Geschäftsübernahmen p.8
- ▶ Geschäftsmöglichkeiten p.9

Das Projekt

Das EU-Projekt C-TEMAIp (Englisch: Continuity of Traditional Enterprises in Mountain Alpine Space areas) wurde ins Leben gerufen, um sich mit dem Thema Unternehmenssicherung im Alpenraum zu beschäftigen, damit die zunehmende Entvölkerung und die Abwanderung von Unternehmen aus dem Alpenraum gestoppt beziehungsweise verlangsamt werden kann. Die Unternehmer/innen im Alpenraum müssen sich rechtzeitig auf die Betriebsübergabe vorbereiten, damit geeignete Nachfolger/innen gefunden werden können und die Betriebe überleben. Der internationale Business Transfer ist ein Ansatz dafür.

Die elf Projektpartner (Wirtschaftskammern, Entwicklungsagenturen, Innovationszentren und Universitäten) aus Italien, Österreich, Deutschland, Frankreich, Slowenien und der Schweiz bieten im Rahmen des Projektes C-TEMAIp gemeinsam einen umfassenden Service mit speziellen Beratungsdienstleistungen für Betriebsübergaben an. Zudem haben sie ein Netzwerk aufgebaut, um Unternehmen auf transnationaler Ebene in der Betriebsnachfolge zu unterstützen.

Warum das Projekt C-TEMAIp?

Das Projekt C-TEMAIp wurde von der europäischen Kommission im Rahmen des europäischen Alpenraumprogramms Interreg Alpine Space 2017 – 2020 ausgewählt und hilft dabei, die Innovationsprozesse und die Diversifizierung der Betriebe in den Bergregionen zu unterstützen. Weiters eignet es sich dafür eine Zusammenarbeit zwischen kleinen und mittleren Unternehmen und Forschungseinrichtungen zu fördern, um einen grenzüberschreitenden Austausch zu ermöglichen. Das Projekt wurde Ende 2015 ins Leben gerufen und dauert drei Jahre lang bis Dezember 2018. Das Budget beträgt fast zwei Millionen Euro.

Die Business-Transfer Plattform

Die Teilnehmer/innen des EU-Projekts haben gemeinsam eine Business-Transfer-Plattform entwickelt www.business-transfer.eu/marketplace. Dieses Internetportal soll die Kontaktaufnahme und den Austausch zwischen potentiellen Käufer/innen und Verkäufer/innen von Unternehmen über die Staatsgrenzen hinaus ermöglichen. Bei dem Treffen der Projektsteuerungsgruppe in der Handels- und Industriekammer in Marseille wurden die ersten Testresultate der Business-Transfer-Plattform vorgestellt, die im Sommer in Betrieb genommen wurde.

Diese Plattform zur Unternehmensübertragung ist eine Neuheit und soll als Best-Practice-Beispiel für andere Länder in der EU

dienen sowie auch nach der Beendigung des Projektes weiterhin für den internationalen Business Transfer genutzt werden. Die Anwendung soll dabei nicht nur auf den Alpenraum beschränkt bleiben.

Oktober 2017 – Treffen in Marseille

Für zwei Tage waren die Mitglieder der Steuerungsgruppe für das EU-Projekt C-TEMAIp Ende Oktober zu Gast in der Handels- und Industriekammer von Marseille (F). Diskutiert wurden die Fortschritte bei der Umsetzung des Projektes und bei der Implementierung der Online-Plattform, die den Fortbestand von Unternehmen im Alpenraum sichern soll.

Im Rahmen des Treffens in Marseille wurden außerdem die nächsten Schritte des Projektes geplant. Zusätzlich haben die Teilnehmer/innen die Möglichkeiten präsentiert, die ihre jeweilige Region für den Business Transfer bietet und sich eine gemeinsame Kommunikations- und eine Monitoring-Strategie für die Servicedienstleistungen überlegt.

Die verschiedenen Projektpartner organisieren eine Reihe von Events, Tagungen und Informationsveranstaltungen, um Käufer/innen und Verkäufer/innen von Betrieben zusammenzuführen und ihre Profile in die Plattform einzutragen. Bisher haben sich über 160 Unternehmer/innen im Rahmen der so genannten Alpcafès über das Projekt informiert.

Ein besonderes Highlight des Treffens waren die Vorträge von Expert/innen aus den einzelnen Ländern zum Thema wie die Übergabe von Unternehmen auf nationaler und internationaler Ebene erfolgreich gelingen kann.



November 2017 – Die Messe „EXISTENZ 2017“ zur Unternehmensgründung in München

Circa 1.500 Interessierte haben Ende November die IHK-Gründermesse „Existenz“ der Industrie- und Handelskammer München und Oberbayern besucht.

Mit über 40 Ständen, 100 Workshops und Berichten über alle Aspekte der Selbstständigkeit ist die Messe in den letzten Jahren zu einem Hotspot der bayerischen Gründerszene geworden. Spezialthema der diesjährigen „Existenz“ war die Unternehmensnachfolge. Für Gründer bieten sich immer mehr Gelegenheiten, durch die Übernahme eines eingeführten Unternehmens die eigene Existenz aufzubauen.

Das Team des Projekts C-TEMAIp der Industrie- und Handelskammer München und Oberbayern hat mit einem Informationsstand über die Aktivitäten von C-TEMAIp informiert und Beratungen über die Gelegenheit zur Internationalisierung über Geschäftsübernahmen angeboten.



Februar 2018 - B2 Credit Veranstaltung - “Geschäftsübertragungen: Neue Herausforderungen - Neue Märkte” in Marghera

Unioncamere del Veneto - Eurosportello, hat in Kooperation mit Veneto Innovazione, Leadpartner des Projekts, im Rahmen einer weitläufigen Partnerschaft aus privaten und öffentlichen Institutionen, Dienstleistungen entwickelt, die Geschäftsübertragungen auf grenzüberschreitendem Niveau unterstützen, sowohl für potenzielle Investoren (buyers) als auch für Unternehmen, die interessiert sind, ihre eigene Unternehmung abzutreten (sellers). Die Aktion wird von einem Netzwerk aus Experten unterstützt, die den Unternehmen zur Seite stehen, indem sie kostenlose Orientierungsservices und persönliche Fachberatungen anbieten.

Die B2Credit Veranstaltung unter dem Namen „Geschäftsübertragungen: Neue Herausforderungen – Neue Märkte“, welche am Mittwoch, den 28. Februar, in

Marghera stattgefunden hat, war eine Gelegenheit zum Informationsaustausch über die Möglichkeiten des Investments im Alpenraum, besonders in den Regionen PACA/ Auvergne-Rhône-Alpes (Provence-Alpes-Côte d'Azur und Auvergne-Rhône-Alpes) sowie für Dienstleistungen der Kreditinstitute zu transnationalen Investitionen und Business Transfers.

Die Veranstaltung richtete sich an Unternehmen, Einrichtungen, Berufsgenossenschaften und Selbständige, die interessiert waren, die Möglichkeiten zu Investments im Ausland – verknüpft mit Geschäftsübernahmen im Alpenraum – kennenzulernen.



Februar 2018 – Informationsveranstaltung zum Thema “Geschäftsübertragungen im Alpenraum” in Bozen

Ende Februar fand in der Handelskammer Bozen eine Informationsveranstaltung zum Thema Geschäftsübertragungen im Alpenraum statt. Die Veranstaltung richtete sich insbesondere an Unternehmen, welche den Kauf eines Betriebes im Ausland anstreben oder selbst auf der Suche nach Investoren sind. Expert/innen präsentierten Erfolgsfaktoren und Praxisbeispiele.

Zunächst wurden die möglichen Hintergründe für internationale Geschäftsübertragungen ausgeführt. Zentrale Erfolgsfaktoren sowie potentielle Probleme des Prozesses hob der Bozner Unternehmensberater Lukas von Guggenberg hervor. Martina Agosti von der Italienischen Handelskammer München-Stuttgart und Jean-Claude Baumer, Geschäftsführer der Münchner omegaconsulting GmbH, informierten über den Status quo der Unternehmensnachfolge in Bayern und über dortige Investitionsmöglichkeiten. Im Anschluss wurden steuerliche und rechtliche Fragen mit dem Fokus auf Deutschland und

Österreich thematisiert. Hierbei ging der Wirtschaftsprüfer und Steuerberater Lucas de Lorenzi speziell auf die Möglichkeiten einer steuer- und gesellschaftsrechtlichen Optimierung im Interesse der Unternehmen ein.

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



C-TEMAIp Veranstaltungen für am Unternehmensverkauf Interessierte

Veranstalter	Ort	Datum	Teilnehmerzahl	Teilnehmerzahl Anzahl teilgenommener Unternehmen
Handels- und Handwer- kammer Maribor	Maribor (SLO)	30.05.2017	24	19
Unioncamere Veneto in Zusammenarbeit mit Veneto impresa	Treviso (I)	27.06.2017	20	14
Handels- und Indu- striekammer Marseille-Provence	Marsiglia (F)	11.07.2017	15	12
Industrie- und Handel- skammer München in Zusammenarbeit mit der deutsch-italienischen Handelskammer	Monaco di Baviera (D)	13.07.2017	33	15
University of Applied Sciences HTW	Zurigo (CH)	15.09.2017	15	9
Innovation Region Styria Ltd	Hartberg (A)	21.09.2017	22	9
Csmt Gestione Scarl	Brescia (I)	12.10.2017	34	16
Gesamt			163	94

Herr von Guggenberg, als Unternehmensberater und Partner der GCI Management GmbH in München befassen Sie sich täglich mit Geschäftsübernahmen über die Staatsgrenzen hinweg. Worin liegen die wesentlichen Gründe, die Unternehmer dazu bewegen, außerhalb der Landesgrenzen zu expandieren?

Die Hintergründe für internationale Geschäftsübernahmen sind überaus vielfältig. Eine Produktions- oder Kostenoptimierung kann ebenso ausschlaggebend sein wie der Transfer von Wissen und Technologie. In einigen Fällen erleichtern solche Unternehmenstransaktionen auch die Generationennachfolge bei Familienunternehmen. Da sie zudem und vor allem zur Erschließung ausländischer Märkte dienen, wird ihre Bedeutung in Zukunft ohne Zweifel weiter zunehmen.

Was sind Ihrer Ansicht nach die wichtigsten Faktoren, die bei internationalen Geschäftsübernahmen beachtet werden müssen?

Wie wir anhand von zahlreichen Investmentprozessen zwischen Italien, Deutschland und Österreich belegen konnten, ist es wichtig, dass interessierte Unternehmen beziehungsweise Investoren eine klare strategische Ausrichtung und einen überzeugenden Geschäftsplan besitzen. Synergiepotenziale zwischen den Firmen müssen kritisch geprüft und finanzielle Voraussetzungen im Vorfeld geklärt werden. Außerdem ist der Unternehmenswert sowie Verkaufs- bzw. Kaufpreis auf der Grundlage profunder Argumente zu optimieren. So lassen sich bestehende Geschäftsrisiken deutlich minimieren.

Wie beurteilen Sie das Projekt C-TEMAIp und die zugehörige Business-Transfer-Plattform „Marketplace“?

www.business-transfer.eu/marketplace eröffnet die Möglichkeit für eine rasche und unkomplizierte Kontaktaufnahme zwischen potentiellen Käufer/innen und Verkäufer/innen in den Zielländern. Somit werden Such- und Recherchekosten für internationale Geschäftsübernahmen erheblich reduziert. C-TEMAIp leistet an dieser Stelle einen wichtigen Beitrag zum Fortbestand von Unternehmen im Alpenraum.

Interview mit dem Bozner Unternehmensberater Lukas von Guggenberg



Politiche europee per la trasmissione d'impresa

Geschäftsübernahmen können die Gelegenheit zur Erneuerung eines Unternehmens darstellen. Die Europäische Union finanziert Dienstleistungen und Projekte, um die Unternehmen zu unterstützen und das Bewusstsein bezüglich dieser Gelegenheit zu erhöhen.

Unternehmenstransaktionen werden zu einer immer reizvolleren Möglichkeit in Europa und gehören inzwischen zu den Aktivitäten des EEN – Enterprise Europe Network, wie im jährlichen Ausrichtungsplan des Netzwerkes 2018 erwähnt wird.

Das EEN bietet Kooperationen, Orientierung und Beratungsleistungen, um Geschäftsübertragungen auf internationalem Level zu unterstützen, insbesondere in Grenzregionen. Die Dienstleistungen umfassen Beratungen zu Innovation und zu neuen Unternehmensmodellen, welche es den neuen Unternehmensbesitzern erlauben, die Unternehmungen umzugestalten und über nationale Grenzen hinaus zu operieren.

Das Enterprise Europe Network bemüht sich überdies, das Bewusstsein zwischen den Unternehmen über konkrete Möglichkeiten von Geschäftsübernahmen zu verbessern. Dies ist verbunden mit der Gelegenheit, die Geschäftsaktivität umzugestalten. Die Dienstleistungen des Netzwerkes wollen andere bereits auf regionaler Ebene bestehende Angebote ergänzen. Die in der jeweiligen Region aktiven Partner des Netzwerkes sind dazu angehalten, nachzuprüfen, ob bereits Pläne zur Entwicklung der Geschäftsübernahmen auf regionalem Niveau bestehen und, falls dies der Fall ist, eventuelle Gelegenheiten zu Kooperation und zur Unterstützung in der Entwicklung zusätzlicher Dienstleistungen zu überprüfen.

Die Dienstleistung, die sich bei der Generaldirektion Binnenmarkt, Industrie, Unternehmertum und KMU mit Geschäftsübernahmen beschäftigt, liefert Informationen über die Ergebnisse von zwei Projekten zu Geschäftsübernahmen im Bereich der Programme CIP (Innovation Framework Programme) und COSME (Competitiveness of Enterprises and SMEs), die sich hilfreich erweisen können für diejenigen, die auf der Suche nach neue Anregungen sind.

Online ist ein 2016 für eine Sensibilisierungskampagne realisierter Leitfaden verfügbar, der im Umfeld des Projekts BTAR– Business Transfer Awareness Raising entwickelt wurde. Der Leitfaden dreht sich um die Aktivitäten und Instrumente, welche den Erfolg von Geschäftsübernahmen begünstigen.

Das Projekt EU4BT hingegen präsentiert die Ergebnisse der Tätigkeiten zum Matching von Verkäufer/innen und Käufer/innen. Das Projekt zielt darauf ab, Standards und Best Practices zu

entwickeln und die Implikationen des Matching-Systems auf den Verkaufsplattformen für Geschäftsübernahmen zu analysieren. Durchgeführt wurde auch eine Universitätsstudie, die diverse Austauschplattformen in ganz Europa involviert hat.

Geschäftsmöglichkeiten

Holzverarbeitungsunternehmen

ÖSTERREICH: Steiermark

Ein Unternehmen aus der Steiermark, gegründet 1960, mit 20 Angestellten ist auf der Suche nach einem Käufer. Ideal für Techniker der Holzkonstruktion, Schreiner und Bauingenieure. Die Produktpalette umfasst österreichische Qualitätsprodukte aus Holz. Ein internationales Verteilungsnetzwerk und eine Vielzahl eingetragener Klienten sind vorhanden.

Kontakt:

Innovation Region Styria (www.irstyria.com)

office@irstyria.com



Sektor Lebensmittel: die Welt der italienischen Feinkost

ITALIEN: Bozen

Das zum Verkauf stehende Unternehmen ist ein Zwischenhändler zwischen italienischen Feinkostproduzenten und ausländischen Einzelhändlern, mit besonderem Fokus auf Marketing und den Verkauf der Produkte und seit 1996 aktiv. Das Unternehmen sucht Vermarkter italienischer Produkte auf deutschsprachigen Märkten wie Deutschland, Österreich und der Schweiz, ist aber auch in den Benelux-Staaten aktiv. Hauptziel ist ein kurzer Weg vom Produzenten zum Konsumenten.

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>