



Gerald Fenz, Inhaber der TeWe – HandelsGmbH

Form der Übernahme: Externe Nachfolge

Angebot/Dienstleistung:

Handel (Import und Export) mit LKW-Anbauteilen, Radabdeckungen, Spiegel und Beleuchtungen. 2020 erfolgt die Erweiterung des Sortiments auf Busse

Branche: Großhandel für KFZ-Ersatzteile

Standort: 8740 Zeltweg, Neue Siedlungsstraße 8

www-Adresse: www.tewetruckparts.com

Foto: Rechte bei TeWe-HandelsGmbH



WordRap Follow me

- **Folgen**
Nachfolgen bedeutet auch, sich über die Konsequenzen klar zu sein und Potenzial zu erkennen.
- **Organisation**
Ich agiere immer zielgerichtet und im Unternehmen geht es um die Ausrichtung der Organisation, so dass am Ende ein Gewinn sowie eine Werthaltigkeit stehen.
- **Leidenschaft**
Begeisterung und Herzblut sind für mich der Antrieb bei jeder Tätigkeit.
- **Leistung**
Persönliches Engagement und Sich-selbst-Einbringen, auch wenn einmal Fehler passieren
- **Ort**
Standortvor- und -nachteile
- **WWW**
Wir arbeiten europaweit und nutzen die Vorteile der Digitalisierung
- **Mensch**
Nicht die Funktion, sondern der Mensch zählt! Menschlichkeit und gute Beziehungen sind mir wichtig!
- **Ergebnis**
Etwas bestmöglich erfüllen und auch ein gutes betriebswirtschaftliches Ergebnis erzielen, damit Existenzen gesichert sind und man selbst als verlässlicher Partner zählt.



Unternehmensportrait

- Wie und wann haben Sie das Unternehmen übernommen? Was war davor?**
 Mit langjähriger technischer und kaufmännischer Erfahrung habe ich die Handels GmbH mit 1. Jänner 2019 übernommen. Auf der Nachfolgebörse fand ich das zum Verkauf stehende Unternehmen und lernte den Verkäufer persönlich kennen. Wir wurden uns rasch handelseinig. Nach dem alle Details geklärt waren, startete ich mit der Finanzierung und den Vertragsabschlüssen.
- Was war vor bzw. während der Übernahme zu bedenken?**
 Budgetplanung, Entwicklungs- und Marktpotenzial, die Werthaltigkeit für die Zukunft, Erstellung eines Businessplans um die Risiken und Chancen besser zu erkennen, bis hin zu Überlegungen für eine Expansionspolitik.
- Wer hat Sie als Nachfolger unterstützt?**
 Die professionellste Plattform war die WKO-Nachfolgebörse. Die Volksbank hat in kurzer Zeit viel erledigt, mein Steuerberater hat gute Tipps gegeben und zum Schluss die interessantesten Unternehmensunterlagen geprüft.
- Was hat sich seit dem Übergang im Unternehmen verändert? Wo ist Ihre Handschrift zu sehen?**
 Ich habe eine moderne Lagerwirtschaft etabliert, interne Abläufe reorganisiert und standardisiert und alles EDV-mäßig erfasst. Wir sind bereit für eine rasche fundamentierte Expansionspolitik. Ich habe Arbeitsprozesse und Erläuterungen erstellt, damit die Einschulung von neuen Mitarbeitern effizient und qualitativ umgesetzt werden kann.
- Wohin geht die Reise? Was planen Sie für die Zukunft?**
 Nach dem schwierigen ersten Jahr werden wir vermehrt die bestehenden Markt in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Slowenien sowie die neuen Märkte in den BeNeLux-Staaten und Frankreich bearbeiten. Zusätzlich wird das Produktsortiment auf Busse erweitert.
- Mein Unternehmen ist zukunftsfit, weil ...**
 ... ich die Basis für eine Expansion gelegt sowie interne Verbesserungen erarbeitet und geplant habe, die nun sukzessive zur Umsetzung kommen. Das Unternehmen ist zum größten Teil auf dem neuesten Stand.
- Was ist Ihr persönlicher Tipp für NachfolgerInnen?**
 Eine gute Portion Risikobereitschaft sollte man mitbringen und den Willen selbst und ständig zu arbeiten. Danach sind die eigenen finanziellen Möglichkeiten und Szenarien zu erarbeiten und man sollte damit rechnen, dass das erste Jahr „hart“ wird. Mir war wichtig, mich mit vertrauten Personen zu beraten, Fachleute wie Steuerberater, Anwalt und Banker ins Boot zu holen. Ein Unternehmen lernt man auch kennen in dem man den Verlauf der letzten Geschäftsjahre genau anschaut und analysiert.