

Unternehmensnachfolge Übergabe des eigenen Unternehmens mit Unterstützung von Kontaktwerk GmbH

Vorbemerkung

Die beiden gravierendsten Entscheidungen im Berufsleben eines Unternehmens betreffen die Übernahme eines Unternehmens und die Regelung der Nachfolge. Letztere sollte nicht auf die lange Bank geschoben werden. Produkte und Dienstleistungen Ihres Unternehmens zu „verkaufen“ ist allerdings etwas ganz anderes, als das eigene Unternehmen, in dem das Herzblut drinsteckt, in andere Hände zu geben.

Szenario 1: Suche eines externen Übernehmers

Sie möchten Ihr Unternehmen in der erweiterten Region Stuttgart bzw. in Baden-Württemberg aus Altersgründen oder sonstigen Gründen verkaufen, bzw. einen (industriellen) Beteiligungspartner suchen. Sie möchten, dass Ihr Unternehmen in gute Hände gelangt und weitergeführt wird. Schließlich haben Sie es lange geleitet und fühlen sich den Mitarbeitern verpflichtet. Vielleicht möchten Sie aber auch eine Konstellation finden, bei der Sie übergangsweise für einige Zeit dem Erwerber beratend zur Seite stehen. Ein Käufer, der aus dem Ländle kommt oder seine Aktivitäten hier hat, wäre Ihnen deshalb „am liebsten“? Oder Sie sind auch offen für Investoren aus anderen Ländern, aus Europa, Asien oder USA?

Hanns-Robert Mayer kann Sie dabei unterstützen. Ein in über 20 Jahren Selbstständigkeit aufgebautes, ausgedehntes Beziehungsnetzwerk zu vielen mittelständischen Unternehmern und Multiplikatoren hilft ihm dabei. Aufgrund der Vertrauensbeziehung zu vielen Führungskräften und potentiellen Investoren erfährt er oft frühzeitig, ob jemand ein mittelständisches Unternehmen kaufen oder sich beteiligen möchte. Herr Mayer kann sehr gut beurteilen, „wer zusammen passen könnte“. So käme man schnell, mit wenig Aufwand und mit überschaubaren Kosten zur Transaktion. Beispiele dazu nennen wir Ihnen gerne.

Szenario 2: Unterstützung bei der Übernahme innerhalb der Familie

Sie haben tüchtige Nachfolger in der eigenen Familie. Das ist natürlich sehr gut und im Mittelstand die häufigste Variante. Herr Mayer kennt die Thematik, da er ursprünglich selbst aus einem Familienunternehmen stammt.

Vielleicht haben Sie die Situation, dass der Nachwuchs zwar will und soll, aber noch lernen und wachsen muss und Unterstützung braucht. Dann wäre z.B. der Einsatz eines erfahrenen ehemaligen Geschäftsführers als Interim-Geschäftsführer zu empfehlen, der die Geschäfte ohne langfristige eigene Ambitionen maßgeblich führt, bis der

Nachwuchs so weit ist. Herr Mayer kennt solche Personen oder er findet sie über sein Netzwerk von Kooperationspartnern.

Natürlich steht Herr Mayer auch selbst dem Nachwuchs für Business-Coaching oder Gedankenaustausch zur Verfügung.

Welches Szenario ist Ihr Thema? Lassen Sie uns darüber sprechen, wie wir Sie unterstützen können.



Hanns-Robert Mayer