

Unternehmensnachfolge im Mittelstand mit Unterstützung von Hanns-Robert Mayer, Vertrauensperson für M&A-Projekte

Vorbemerkung

Die beiden gravierendsten Entscheidungen im Berufsleben eines Unternehmers betreffen die Übernahme eines Unternehmens und die Regelung der Nachfolge. Letzteres 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.

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 und / oder Ihnen für Business-Sparring und Gedankenaustausch zu diesen Themen zur Verfügung.

Suche eines externen Übernehmers

Sie möchten Ihr Unternehmen aus Altersgründen oder sonstigen Gründen verkaufen, bzw. einen 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 Regionen und Ländern, aus Europa, Asien oder USA?

Wir können Sie dabei unterstützen und führen solche Projekte durch, auch zusammen mit spezialisierten engen Kooperationspartnern. Die Basis ist ein in über 25 Jahren Selbstständigkeit aufgebautes, ausgedehntes Beziehungsnetzwerk zu vielen mittelständischen Unternehmen und strategischen Investoren, zu möglichen MBI und zu Family Offices / Finanzinvestoren, die mit langfristigem Horizont investieren. Wir können sehr gut beurteilen, „wer zusammen passen könnte“. So kommt man in einem strukturierten Prozess und mit überschaubaren Kosten zur Transaktion.

Beispiele dazu nennen wir Ihnen gerne.



Hanns-Robert Mayer