

NACHFOLGE IN INHABERGEFÜHRTEN UND FAMILIENUNTERNEHMEN

DAS DREI-SCHRITT-BERATUNGSMODELL

Ziel: Sicherung der stabilen ökonomischen Zukunft des Unternehmens unter Wahrung der Interessen und Bedürfnisse der Beteiligten

SCHRITT 1

Erstellung der Nachfolgearchitektur

- Ermittlung der wirtschaftlichen und ggfls. familiären Ist-Situation sowie der für die Nachfolge relevanten Personen
- Ermittlung der Bedürfnisse und Interessen des/der Firmeninhabers/in und des/der potentiellen Nachfolgers/in
- Entwicklung des Übergabemodells unter wirtschaftlichen und ggfls. familiären Gesichtspunkten
- Einbindung und Koordination der benötigten Spezialisten (z. B. Steuerberater, Rechtsanwalt etc.)
- Erstellung eines Handlungsplans
- Check „Notfallkoffer“
- Optional: Familienverfassung bzw. Familiencharta

SCHRITT 2

Begleitung der Umsetzung

- Umsetzung des Maßnahmenkatalogs
- Abgleich des Übergabemodells mit den Inhaberinteressen; ggfls. den Familieninteressen
- Koordination der Kommunikation der Prozessbeteiligten
- Vorbereitung der Organisation auf die veränderte Struktur
- Vorbereitung der Beteiligten auf die neuen oder veränderten Positionen und Rollen
- Begleitung der Implementierung
- Monitoring des Prozesses

SCHRITT 3

Sicherung des Nachfolgeprozesses

- Symbolischer Abschluss des Übergangsprozesses
- Aktive Begleitung der Personen in den neuen Positionen und Rollen
- Gegebenenfalls Feinjustierung und Nachbereitung

Beratungskompetenzen: wirtschaftliche, steuerliche, rechtliche sowie mediative Fachkenntnisse und Fähigkeiten
Werkzeuge: Beratung & Koordination, Moderation, Mediation, Coaching und professioneller Austausch (Sparringsverhältnis)

Beratungsverständnis: Absicherung des Prozesses für die Zukunft durch gesamtheitliche, unabhängige und strukturierte Betrachtungsweise