ÜBERBLICK FÜR BERATER

Wenn Unternehmensübergaben stocken.

Ich begleite Eigentümer durch alle Phasen ihrer Übergabe, ob an die Familie, das Management oder einen externen Käufer. Ich setze dort an, wo gegensätzliche Interessen aufeinandertreffen, Rollen ungeklärt sind oder eine Familiengeschichte unausgesprochen mitverhandelt wird.

WAS ICH MITBRINGE



Ich komme aus der Transaktionsberatung auf Eigentümerseite: Finanztransaktionen und Unternehmensverkäufe von 3 bis 100 Millionen Euro. Diese Erfahrung verbinde ich mit der Sicht des Unternehmers aus eigenen Firmen, darunter eine im Familienverbund mit meinem Bruder. Als Ingenieur und akademisch geprüfter Kaufmann (WU Wien) mit systemischer Ausbildung kenne ich beide Seiten einer Übergabe: den Deal und den Menschen dahinter.

DREI SÄULEN EINER ÜBERGABE

Das US-amerikanische Exit Planning Institute beschreibt drei Säulen, auf denen jede Übergabe steht. Fehlt eine, hält sie nicht, auch wenn der Vertrag fertig ist.

SÄULE	WORUM ES GEHT	WER ES TRÄGT
Geschäft	Struktur, Bewertung, Gesellschafts- und Übergabeverträge	Rechtsanwalt (Gesellschaftsrecht), Notar, M&A-Berater
Finanzen	Steuern, Vermögen, Erbfolge, Aufteilung in der Familie	Steuerberater, Rechtsanwalt (Erbrecht), Bank
Persönliches	*What's next for the owner?* Wer er ohne sein Unternehmen ist, welche Rolle ihm bleibt, wem er sich verpflichtet fühlt	Executive Advisor (Roger Kühne)

MEINE ROLLE

Ich stehe auf der Seite des Eigentümers: als Sparringspartner für seine Entscheidung, als Begleiter durch den Prozess und als Moderator, wenn Familie, Nachfolger oder Gesellschafter an einen Tisch müssen. Dabei arbeite ich an den tiefer liegenden Ursachen, wenn eine Übergabe nicht vorankommt: am Loslassen und an der Frage, was danach kommt.

Die Abgrenzung: keine Rechts- und Steuerberatung, kein Bewertungsgutachten, keine Käufersuche, keine Projektleitung, kein Erfolgshonorar. Fachfragen gehen an Sie zurück. Ihr Mandat bleibt Ihr Mandat.

WORAN SIE EINEN FALL ERKENNEN

- Ein Käufer ist da, die Zahlen stimmen, aber die Unterschrift kommt nicht.
- Familie oder Gesellschafter wollen Verschiedenes.
- Der Nachfolger ist da, doch Rollen und Verantwortung sind ungeklärt, und der Senior geht nicht.
- „Wir regeln das nächstes Jahr", und das seit drei Jahren.
- Der Eigentümer weiß, dass er übergeben sollte, kann aber nicht loslassen.
- Der Eigentümer will einen Vertrag, bevor er weiß, was er eigentlich will.

DER WEG FÜR DEN EIGENTÜMER

Zuerst ein Gespräch von etwa zwanzig Minuten, kostenlos und vertraulich. Dann die Übergabe-Klausur: mindestens eineinhalb Tage unter vier Augen, mit Vor- und Nachgespräch. Das schriftliche Ergebnis: Klarheit über die Entscheidung und ein realistischer Übergabeweg mit nächsten Schritten.

Es liegt selten am Vertrag,
meist aber am Menschen, der ihn unterschreiben soll.
Ein Anruf genügt.

roger@rogerkuehne.com · +43 664 546 24 32 · rogerkuehne.com