



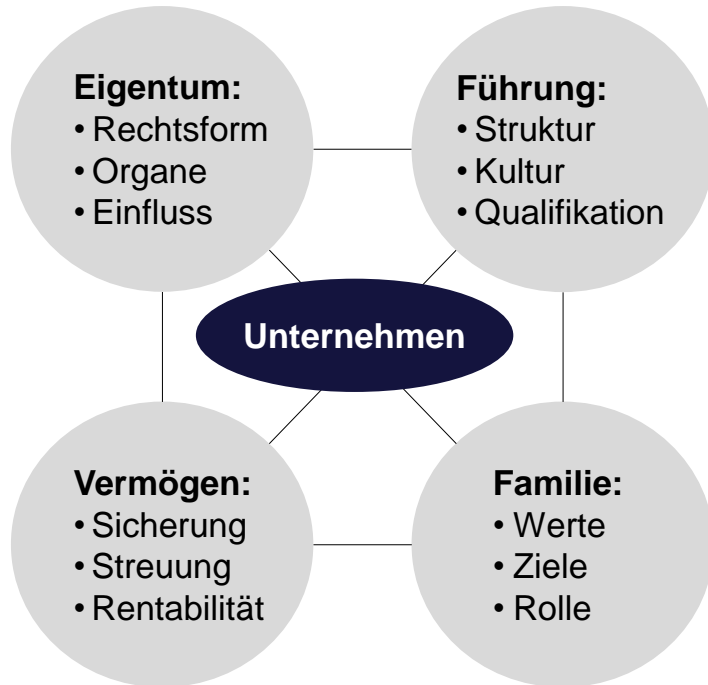
NACHFOLGE UND ZUKUNFT GESTALTEN

Planen - Entscheiden - Managen

Effektive Nachfolgesicherung erfordert eine ganzheitliche Sicht

Handlungsfelder, die im Vordergrund stehen

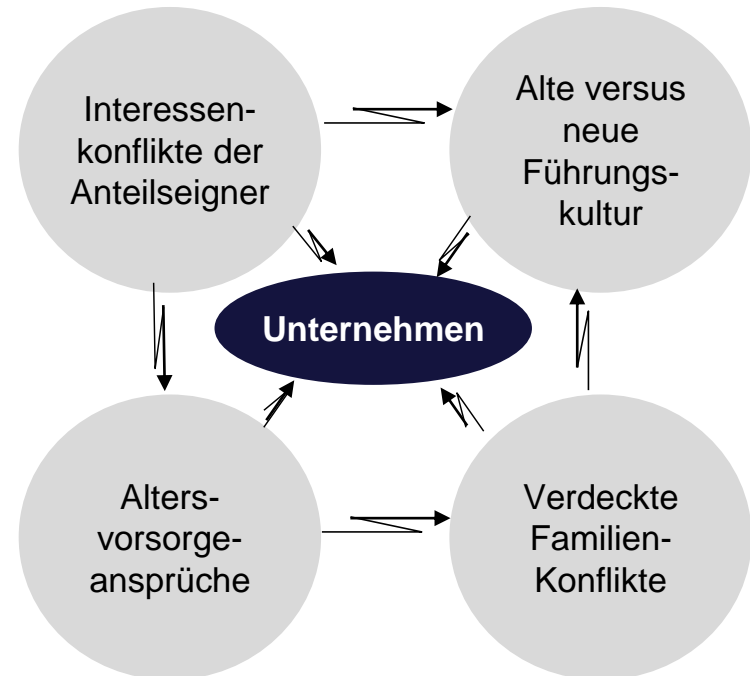
Die treibenden Kräfte im Nachfolgeprozess



Vernetzte Entscheidungssituationen können nicht sequentiell entschieden werden

Treiber, die im Hintergrund wirken

Unterschätzte Risiken für das Unternehmen



Einseitige Entscheidungen in einem Feld können zu Konflikten in anderen Feldern führen

Unternehmer verschieben Nachfolgeprozesse auf Grund zu befürchtender Schwierigkeiten

Planen: Struktur und Systematik bis zur erfolgreichen Umsetzung

Analyse des gesamten Handlungsspektrums

- Unternehmenssituation und -perspektive
- Rechtliche/ vertragliche Ausgangslage
- Familiäre Ausgangslage
- Vermögenssituation

Methoden

- Einzel- und Gruppen-Interviews
- Analyse der Unternehmensdaten
- Analyse der vertraglichen Grundlagen

Ergebnis

Identifikation der Handlungsfelder

Szenario- und Diskussionsphase

- Unternehmensinterne Alternativen
- Unternehmensexterne Alternativen
- Mischformen
- Verkauf/ Liquidation

Methoden

- Strategie-Workshops
- Gruppendiskussion/ Einzelcoaching
- Mediation
- M&A-Planung

Ergebnis

Klarheit über Entscheidungskriterien und -grundlagen

Entscheidungs- und Gestaltungsphase

- Personelle Strategie/ Recruiting
- Unternehmensstrategie
- Gesellschafterstruktur
- Familienverfassung

Methoden

- M&A-Modelle: MBO, MBI, etc.
- Executive Coaching
- Familienrechtsberatung
- Projektmanagement

Ergebnis

Gestaltung der zukünftigen Unternehmensführung

Umsetzungs- / Übergabephase

- Veränderung Kapitalstruktur
- Umsetzung Führungsstruktur
- Umsetzung strategischer Projekte

Methoden

- M&A Prozess
- Board Room Consulting
- Beirat
- Projektmanagement

Ergebnis

Stabile Unternehmensentwicklung

Entscheiden: Fundierte Aufbereitung relevanter Optionen

Handlungsoptionen

Familiennachfolge

- Interessenausgleich
- Coaching Nachfolger
- Optimierung Steuer-/ Erb-/ Gesellsch.-Recht

Managementnachfolge

- Beirat/ Verfassung
- Interims-Management, Übergangsregelung
- Corporate Governance

Aufnahme strategischer Partner

- Kooperation mit/ ohne Fusion
- Finanzinvestor
- Strategischer Investor

Verkauf

- Management Buy Out (MBO)
- Management Buy In (MBI)
- Verkauf Unternehmen-/ bzw. anteile

Praxiserprobte Vorgehensweise

Erstellung individueller Zielkatalog

Aufbereitung konkreter Konzept-Alternativen

Ermittlung Unternehmenswert/ Kaufpreis

Design Unternehmens-Story (Equity-Story)

Potentielle Geschäftspartner

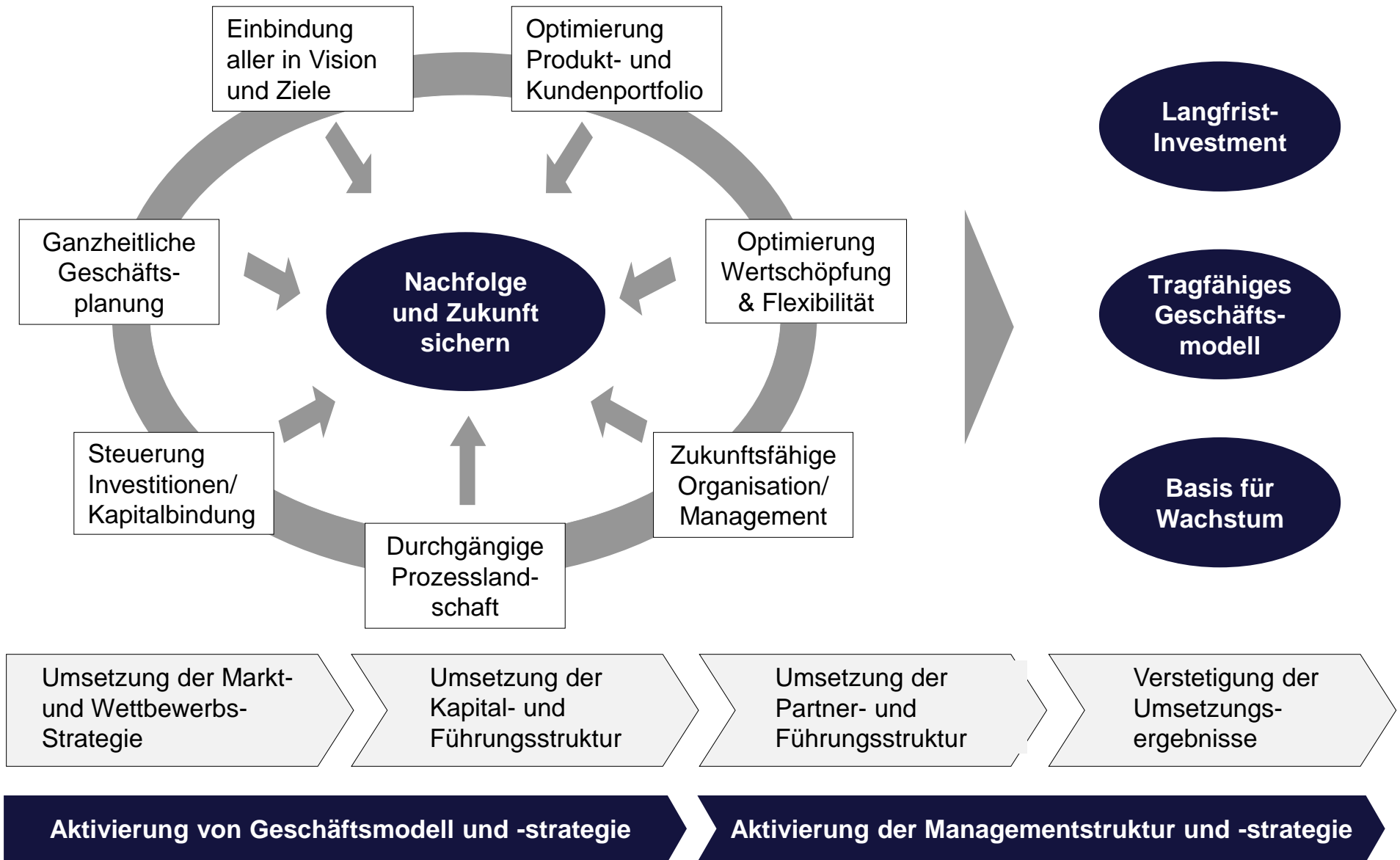
Entscheidungskriterien, Daten und Fakten

Moderation Entscheidungsprozesse

Fakten zur Absicherung der Entscheidungen

Klare, zukunftsorientierte Entscheidungen

Managen: Nachfolgeprozess als Erneuerungsprozess gestalten



ADMETAM-Publikationen

- Wir möchten das Thema „Nachfolge und Zukunft gestalten“ im Rahmen einer Präsentation vertiefen

Wir sind an anderen ADMETAM-Themen interessiert:

- Marktorientierte Restrukturierung
- Strategische Neuausrichtung

Fax-Antwort an: +49 (0) 611 3088-826

Absender:

Firma: _____

Name, Vorname: _____

Funktion: _____

PLZ, Ort: _____

Telefon-Nr.: _____

Fax-Nr.: _____

E-Mail: _____

ADMETAM BUSINESS CONSULTANTS GMBH

Taunusstraße 5
D - 65183 Wiesbaden

Tel.: +49 (0) 611 3088-740
Fax: +49 (0) 611 3088-826

Mail: kontakt@admetam.com

Kontakt

Dr. Armin Müller
Managing Partner
a.mueller@admetam.com

Dr. Manfred Puhlmann
Partner
m.puhlmann@admetam.com

Website: www.admetam.com