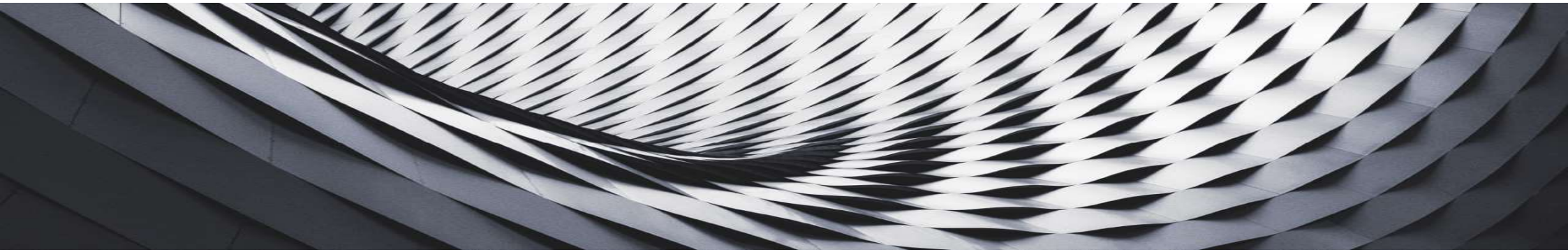


ADMETAM
BUSINESS CONSULTANTS

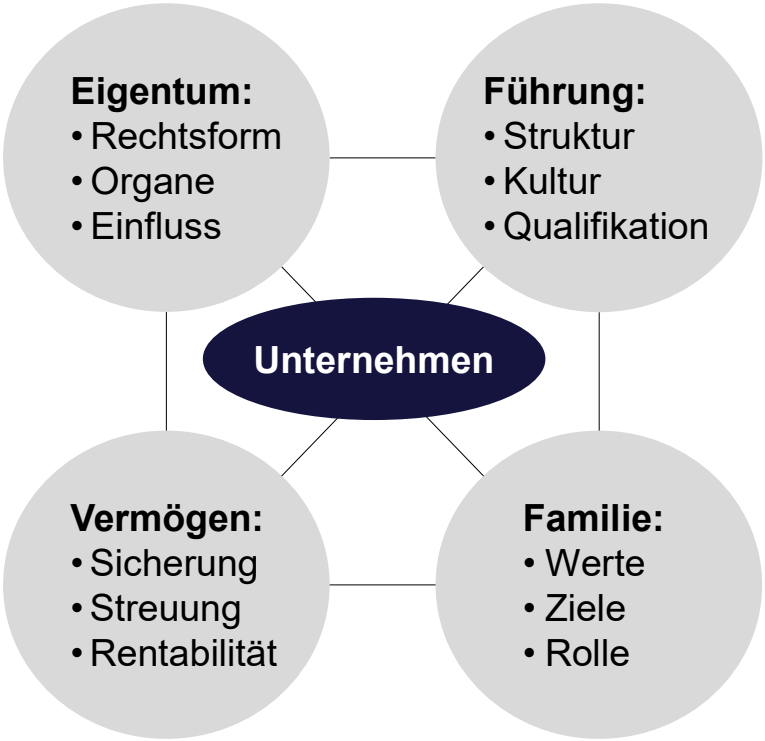
NACHFOLGE UND ZUKUNFT GESTALTEN

Planen - Entscheiden - Managen

Effektive Nachfolgesicherung erfordert eine ganzheitliche Sicht

Handlungsfelder, die im Vordergrund stehen

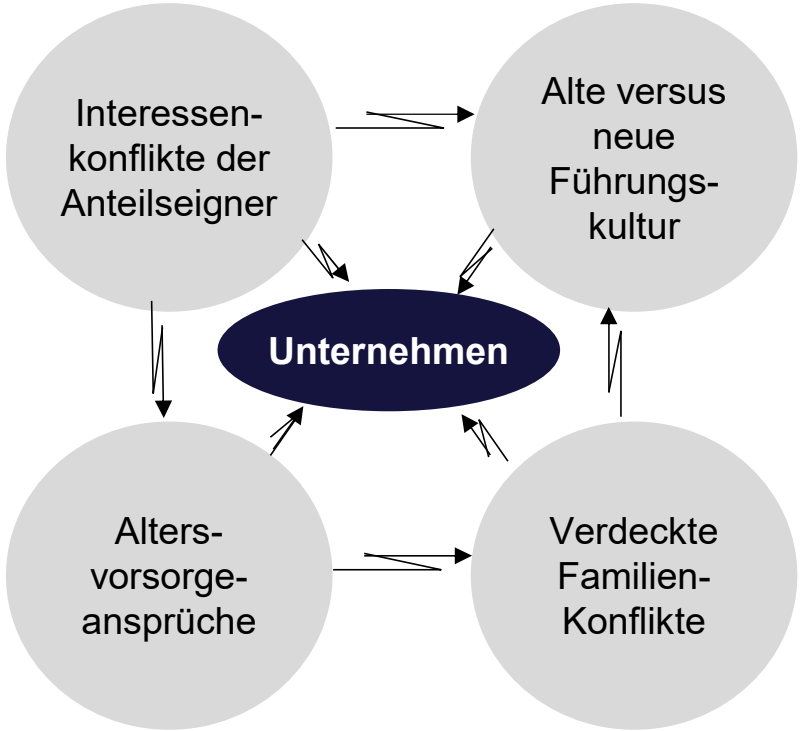
Die treibenden Kräfte im Nachfolgeprozess



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

Quelle: Admetam

© ADMETAM

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 vertrag-lichen 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 Unternehmens-entwicklung

Quelle: Admetam

© ADMETAM

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

Quelle: Admetam

Managen: Nachfolgeprozess als Erneuerungsprozess gestalten

Umsetzung der Markt- und Wettbewerbs-Strategie → Umsetzung der Kapital- und Führungsstruktur → Umsetzung der Partner- und Führungsstruktur → Verstetigung der Umsetzungs-ergebnisse

Aktivierung von Geschäftsmodell und -strategie → **Aktivierung der Managementstruktur und -strategie**

Quelle: Admetam

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) 69 95932 5200

Absender:

Firma: _____

Name, Vorname: _____

Funktion: _____

PLZ, Ort: _____

Telefon-Nr.: _____

Fax-Nr.: _____

E-Mail: _____

ADMETAM Business Consultants GmbH

The Squaire 12
Am Flughafen
D - 60549 Frankfurt/ Main

Phone: +49 (0) 69 95932 5028
Fax: +49 (0) 69 95932 5200

Mail: contact@admetam.com

Kontakt

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

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

Website: www.admetam.com

© ADMETAM