



## Chefberatung – Beratung von Chef zu Chef

Das Kompetenznetzwerk Unternehmensnachfolge „NachfolgeRegeln“ im Mittelstand zeigt Unternehmern praktikable Wege, die Nachfolge möglichst frühzeitig zu regeln. Ziel ist ein tragfähiges und umfassendes Übergabekonzept.

Unternehmenskontinuität, die wirtschaftliche Absicherung des Inhabers, aber auch Aspekte wie die Sicherung des Familienfriedens oder des Betriebsklimas stehen im Mittelpunkt. Was in diesen Prozessen zählt, sind deshalb nicht nur Fakten, sondern vor allem auch die kommunikative und soziale Kompetenz, solche Prozesse zu moderieren und zu lenken.

Deshalb bündelt das Kompetenznetzwerk Unternehmensnachfolge unterschiedliche Qualitäten und Perspektiven. Hinzu kommt, dass die Berater selbst in unternehmerischer Verantwortung stehen. Dieser bundesweit wohl einmalige Ansatz garantiert unseren Kunden übergreifende und integrierte Lösungen, die alle Bereiche eines Unternehmens berücksichtigen.



## In 6 bis 12 Tagen zum Konzept



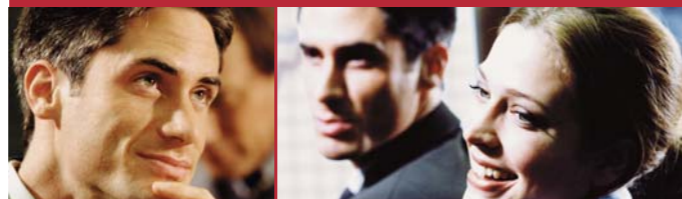
Die Basis der Analyse und Konzeption bilden Führungskräfteinterviews, die „unsere Chefberater“ durchführen, bündeln und auswerten. Das Ergebnis ist ein unternehmensübergreifendes Konzept mit klaren Handlungsempfehlungen, deren Umsetzung wir auf Wunsch begleiten.

Schritte	Job	Aufwand
Informieren	Interviews mit den wichtigsten Entscheidungsträgern	2 - 4 Arbeitstage
Analysieren	Unterschiedliche Blickwinkel ergeben ein umfassendes Bild vom Unternehmen	2 - 4 Arbeitstage
Präsentieren	Präsentation der Ergebnisse: konkrete und praxisnahe Vorschläge für das weitere Vorgehen	2 - 4 Arbeitstage
Umsetzen	Entscheidung, welche Maßnahmen umgesetzt werden sollen, Projektierung bzw. Realisation	nach Absprache

Kontakt

 **NachfolgeREGELN**  
Das Kompetenznetzwerk  
Unternehmensnachfolge

c/o Peter Bürkle  
Ottlienhof 1 | 73728 Esslingen  
Tel. 0711 39 69 25 0  
Fax 0711 39 69 25 9  
info@steuerberater-buerkle.de



## Nachfolge**REGELN**

Das Kompetenznetzwerk  
Unternehmensnachfolge



## Herausforderung „Unternehmensnachfolge“

Viele zehntausend Unternehmen stehen in den nächsten Jahren zum Verkauf oder sollen – zum Beispiel an ein Familienmitglied – übergeben werden. Eine komplexe Aufgabe, die in der Regel viele verschiedene Aspekte berührt: Dazu gehören rechtliche und finanzielle Fragen, Produkte und Technik, das Thema Management und Führung wie auch Marketing und Vertrieb.

Viele Begleiter von Unternehmensnachfolgeprozessen decken einige dieser Themen ab. Große Unternehmensberatungen bieten sogar mehr. Ihnen eilt allerdings – meist nicht ganz zu Unrecht – der Ruf voraus, dass Praxisbezug und praktische Erfahrung oft fehlen.

Vor diesem Hintergrund haben wir das Kompetenznetzwerk Unternehmensnachfolge gegründet – einen Zusammenschluss von vier erfolgreichen Unternehmern aus unterschiedlichen Branchen. Gemeinsam wollen wir Unternehmern, die eine Übergabe planen, beratend und handelnd zur Seite stehen.





## Die Marke ist ein Unternehmenswert

Eine Marke ist beziehungsweise die Entwicklung einer Markenstrategie ist Teil der Unternehmensanalyse und zeigt Potentiale und Perspektiven auf. Darüber hinaus kann die Marke Katalysator und Messgröße für einen steten Verbesserungsprozess sein, bei dem Kunden und Produkte bzw. Leistungen des Unternehmens im Mittelpunkt stehen.

### Aufgaben und Ziele:

- > Markenbildung und Markenkommunikation
- > Marke als Messgröße für Qualität und Kompetenz
- > Interne und externe Unternehmenskommunikation
- > Informationsmanagement
- > Schulungs- und Trainingskonzepte



**Professor Jörg Jacobi M.A.**  
Sozialwissenschaftler, Journalist, Professor für Unternehmenskommunikation der Fakultät Product Engineering/Wirtschaftsingenieurwesen an der Hochschule Furtwangen, Mitinhaber Rombach & Jacobi Kommunikation

„Marke ist alles. Sie bündelt die Unternehmenswerte und kann Messlatte für das gesamte Unternehmen sein. Starke Marken bilden nach innen und nach außen ein Unternehmen ab und erhöhen den Unternehmenswert.“



## Wissen, Erfahrung und persönliches Engagement

Fundierte unternehmerische Entscheidungen zu Finanzen, Kunden, Märkten, Produkten, Technik und Führung von Menschen stehen für Erfolg und langfristige Unternehmenssicherung. Die Lösung der rechtzeitigen Unternehmensnachfolge ist entscheidend.

### Aufgaben und Ziele:

- > Geschäftsprozesse
- > Strategische Unternehmensausrichtung
- > Produktion, Supply Chain, Technik
- > Vertriebskanäle und Service
- > Organisation



**Dipl. Ing. Eduard Schlauch**  
Langjährige Erfahrung als Geschäftsführer und Vorstandsmitglied mittelständischer und Konzern geführter Unternehmen, internationale Tätigkeiten, Coach und Moderator, Inhaber von Schlauch Consulting

„Unternehmensführung umfasst alle Bereiche und Lebensphasen. Mut zu neuen Ansätzen und Ideen sowie die Weiterführung erfolgreicher Wege in Verbindung mit eigenen Erfahrungen sind der Schlüssel zum Erfolg.“



**Dipl. Designer Lothar Kuhn**  
Juwelier / Goldschmied, Einzelhändler, Inhaber von KUHNSTÜCKE

„Unternehmerpersönlichkeit, Personal, Produkte, Produktion, Vertrieb und das gesamte Erscheinungsbild eines Unternehmens müssen authentisch zusammenwirken, um erfolgreich zu bestehen.“

## Prozesse und Menschen gehören zusammen

Ein Unternehmen ist nur dann erfolgreich, wenn alle wichtigen Faktoren optimal zusammenwirken und ein schlüssiges Erscheinungsbild ergeben. Schon wenige Schwachpunkte wirken sich negativ aus und beeinträchtigen die Ausgangsposition für eine Nachfolgeregelung.

### Aufgaben und Ziele:

- > Markt und Kundenanalyse
- > Vertriebskonzepte
- > Unternehmensziele
- > Prozessanalyse und deren Strukturierung



## Mit Zahlen Zukunft gestalten

Grundlage jeder unternehmerischen Entscheidung sind die Unternehmenszahlen. Das gilt gerade auch für die Übergabe beziehungsweise Übernahme eines Unternehmens.

### Aufgaben und Ziele:

- > Bestandsaufnahme / Unternehmensanalyse
- > Unternehmensbewertung
- > Entwicklung von Nachfolgekonzepten (für den Übergeber)
- > Entwicklung von Fortführungskonzepten (für den Nachfolger)
- > Steuerliche Optimierung
- > Controlling



**Dipl. Ökonom Peter Bürkle**  
Steuerberater, Vereidigter Buchprüfer, Fachberater für Unternehmensnachfolge, Inhaber der Steuerberaterkanzlei Peter Bürkle

„Eine Nachfolgeregelung braucht solide persönliche, finanzielle und rechtliche Rahmenbedingungen. Alternative Zukunftsszenarien können und sollten mit Hilfe dynamischer Finanzplanungssysteme durchgespielt werden.“

