



HEUTE BEGINNEN



Erfolgreiche Unternehmer haben ein anderes Verhältnis zu ihrer Firma als Manager im Angestelltenverhältnis. Die Firma ist ihr Lebenswerk. Gerade deshalb haben sie ein Interesse daran, dass ihr Unternehmen dauerhaft erfolgreich bleibt.

Unabhängig vom Alter des Unternehmers werden daher klare Vorstellungen und Konzepte

zur strategischen Unternehmensnachfolge benötigt. Wir beraten und begleiten Sie auf dem herausfordernden Weg der langfristigen Nachfolgeplanung für Ihr Unternehmen. Dabei bieten wir Ihnen das gesamte Wissen der St. Galler Business Schools – und das persönliche Coaching durch einen unserer erfahrenen Geschäftsführenden Partner.

VORAUSSETZUNGEN SCHAFFEN



Wer Ihr Nachfolger wird, bleibt unbestimmt, bis es so weit ist. Um alle Optionen für das Unternehmen offen zu halten, sind aber weitsichtige, vorausschauende Vorkehrungen notwendig.

Kinder

Kinder müssen auf eine mögliche Nachfolge vorbereitet werden. Dabei spielen die in der Familie geltenden Werte eine zentrale Rolle.

Strategische Käufer

Das Unternehmen muss zu einer Perle entwickelt werden, damit es begehrt wird.

Alternative: Das Unternehmen muss zu einem erfolgreichen, bekannten Player im Markt entwickelt werden, damit es für potentielle Käufer interessant ist.

Management Buy-In

Wer Mitarbeiter zu Unternehmern machen will, muss dies gut vorbereiten.



▶ MÖGLICHE NACHFOLGER

Idealerweise beginnt man bereits bei der Gründung einer Firma, sich mit der Nachfolge zu beschäftigen. In der Praxis geschieht dies spätestens fünf, oft schon zehn Jahre vor einem selbst gesetzten Datum. Als mögliche Nachfolger kommen Kinder, strategische Käufer und Mitarbeiter in Frage.

ST. GALLEN – WEGBEREITER ZUR OPTIMALEN UNTERNEHMER-NACHFOLGE



ST. GALLER NACHFOLGE-PROZESS



1. Wert-Audit

Ist das Unternehmen verkaufbar?

Wie ist sein Wert heute? Welches Wertsteigerungspotenzial bietet es?

2. Unternehmer-Audit

Was will der Unternehmer? Was seine Familie? Sollen Kinder auf die Nachfolge vorbereitet werden? Wie ist die Zeitachse für diese Prozesse?

3. Fit für die spätere Nachfolge

Entwicklung der besten Strategie, besten Struktur und richtigen Kultur; Ausbau der notwendigen Fähigkeiten und Kompetenzen

4. Besetzen der Schlüsselpositionen

Die richtigen Leute werden an die richtige Position gesetzt

5. Begleitung des Unternehmers

An einem Tag pro Monat werden Sie von uns begleitet, um gemeinsam die Umsetzung der einzelnen Maßnahmen zu steuern

6. Verkaufsprozess

Wir vertreten Ihre Interessen im Verkaufsprozess



ST. GALLEN CONSULTING®

St. Gallen International Management Consulting
Tellstrasse 18 • CH-9000 St. Gallen • Switzerland
Fon +41 (0) 71 222 14 00 • Fax +41 (0) 71 222 14 03
consulting@sgimc.ch • www.sgimc.ch