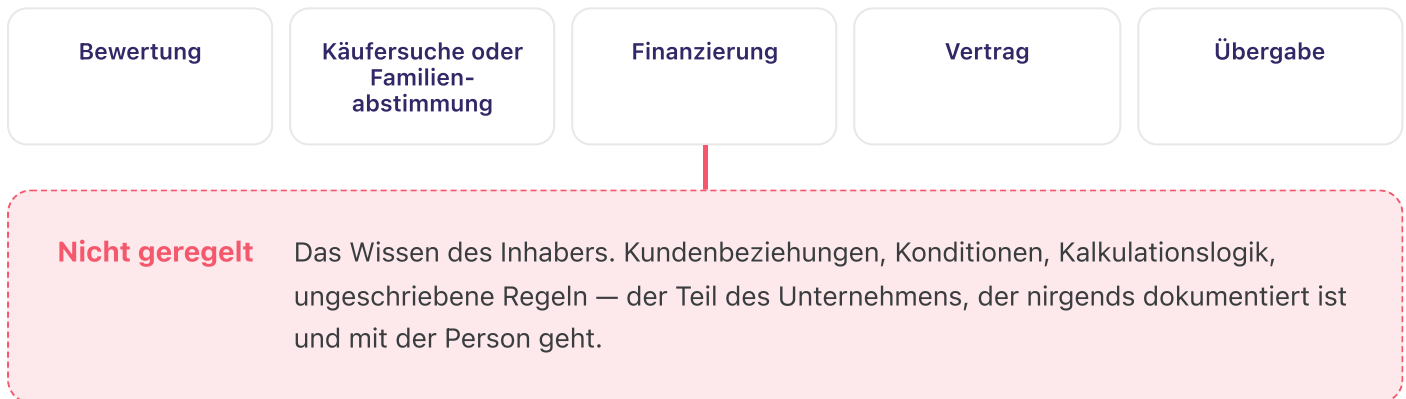


UNTERNEHMENSNACHFOLGE

Ein Unternehmen ist so viel wert, wie es **ohne seinen Inhaber** funktioniert.

Sie haben das Unternehmen bewertet, den Nachfolger gefunden, die Finanzierung strukturiert und den Vertrag verhandelt. Eine Frage ist noch offen: Wie viel von dem, was dieses Unternehmen ausmacht, steht nach der Übergabe noch zur Verfügung, wenn der Inhaber nicht mehr da ist?

DER NACHFOLGEPROZESS



Nachfolge ohne Brain Drain.

Wissenssicherung ist keine HR-Maßnahme. Sie ist Teil der Nachfolge- und Transaktionsvorbereitung — und damit ein Faktor, der den Unternehmenswert stützt.

Was beim Inhaber sitzt und mit ihm geht

Kundenbeziehungen

Die persönlichen Beziehungen zu den zehn wichtigsten Kunden.

Lieferanten

Konditionen und Absprachen, die nie schriftlich fixiert wurden.

Kalkulation

Die Logik hinter den Preisen und den Ausnahmen davon.

Entscheidungen

Die Gründe, warum bestimmte Dinge genau so gemacht werden.

Team

Die ungeschriebenen Regeln, mit denen die Zusammenarbeit funktioniert.

Sonderfälle

Die Geschichte hinter jeder Regelung, die vom Normalfall abweicht.

WIE KÄUFER DAS EINPREISEN

Kaufpreisabschläge

Earn-out-Klauseln

Verlängerte
Übergangsphase mit
dem Altinhaber

Absprung in der Due
Diligence

UND IN DER FAMILIENNACHFOLGE

Die nächste Generation braucht Jahre, um zu lernen, was der Vorgänger im Kopf hatte. Das Geschäft wartet in dieser Zeit nicht.

„Käufer kaufen keine Vergangenheit. Sie kaufen die Fähigkeit des Unternehmens, morgen ohne den Inhaber zu funktionieren. Alles, was daran zweifeln lässt, kostet Wert.“

Jedes Unternehmen erhält sein eigenes Programm

Individuell für das Unternehmen, auf Wunsch unter dessen Namen, aufgebaut aus zwei Ebenen, die menschliche und künstliche Intelligenz verbinden.

Coachings Live-Coachings und Moderation zur Orientierung, in Intensität dem Fall angepasst.

Wissens-Sprints Die Basis: KI-gestützte Interviews zur Wissenssicherung mit Gründern und Schlüsselpersonen. Niemand muss selbst dokumentieren.

DER WEG IN DEN WISSENS-SPRINTS

1

Wissenslandkarte

Ein erstes Gespräch zeigt, welches Wissen an der Person hängt und wo die kritischen Lücken liegen. Für Bank und Käufer zugleich ein Bild davon, wie stark das Unternehmen am Inhaber hängt.

2

Wissens-Sprints

In geführten Interviews geht es Feld für Feld in die Tiefe. Der Inhaber erzählt, wir fragen nach, strukturieren und halten fest.

3

Übergabedokument

Ein strukturiertes Arbeitsdokument für Nachfolger und Käufer, das vor Vertragsabschluss zeigt, was übergeben wird.

DER 5-5-5-CODE

Es ist nie zu früh und selten zu spät.

5 Jahre

GEPLANTE NACHFOLGE

Aufbau über etwa fünf Jahre vor und drei Jahre nach der Übergabe. Der Idealfall, den die Bank in der frühen Nachfolgeberatung anstößt.

5 Monate

INTENSIVPROGRAMM

Wenn ein Verkauf oder eine Übergabe kurzfristig konkret wird, etwa weil ein Käufer auftritt. Der typische Fall im Bankgespräch.

5 Wochen

AD HOC

Bei plötzlicher Erkrankung, Todesfall oder überraschendem Ausstieg. Jederzeit aufsetzbar, wenn die Fortführung auf dem Spiel steht.

Was Sie damit für Ihre Kunden gewinnen

Der Unternehmenswert wird gestützt

Wer das Key-Person-Risiko vorab adressiert, nimmt dem Käufer ein Verhandlungsargument.

Das Finanzierungsrisiko sinkt

Gesichertes Wissen stabilisiert die Fortführung — ein Argument, das im Kreditgespräch trägt.

Sie beraten, statt nur zu finanzieren

Ein Thema aufzeigen, das der Inhaber noch nicht auf dem Zettel hatte, und dafür eine Lösung anbieten.

Die Übergabe wird planbar

Ein strukturiertes Programm verkürzt die Phase nach dem Vertrag und macht sie unabhängig von der Person.

Das Unternehmen wird krisenfester

Fällt ein Inhaber plötzlich aus, entscheidet gesichertes Wissen, ob der Betrieb weiterläuft. Risikovorsorge im eigenen Portfolio.

Die Beziehung zum Nachfolger beginnt auf Vertrauen

Der Nachfolger erlebt Sie als jemanden, der ihm den Start erleichtert hat.

DIE BANK

Spricht das Thema im Nachfolgespräch an und stellt den Kontakt her. Wird auf Wunsch über den Fortschritt informiert und baut das Ergebnis in ihre Begleitung ein: in der Vorbereitung auf die Käuferansprache, im Finanzierungsgespräch oder in der Begleitung der Familiennachfolge.

EDUBITES

Setzt das Programm mit dem Unternehmen auf und führt es durch: Wissenslandkarte, Wissens-Sprints, Übergabedokument. Der Aufwand für die Bank besteht darin, das Thema anzusprechen. Alles andere übernehmen wir.

FÜR INHABER UND FAMILIE

Ihr Lebenswerk ist mehr als Bilanz und Multiplikator. Die Wissenssicherung macht sichtbar und übertragbar, was das Unternehmen wirklich ausmacht — und Sie bekommen einen fairen Preis für das, was Sie wissen. Die nächste Generation übernimmt nicht nur den Betrieb, sondern das Wissen, wie man ihn führt. Wer weiß, dass sein Wissen gesichert ist, kann loslassen — und das Team, das bleibt, hat eine Grundlage, statt jeden Tag zu raten.

VERTRAUEN UNS

Deloitte.



Hubert Burda Media



Sie begleiten die Nachfolge. Wir sorgen dafür, dass das Wissen mitgeht.

Ein Gespräch darüber, wie Wissenssicherung in Ihre Nachfolgebegleitung passt. Für Inhaber: ein Erstgespräch darüber, welches Wissen in Ihrem Unternehmen gerade am Inhaber hängt.

Chris Pemp

Director of Advisory & Client Solutions, eduBITES GmbH

+49 30 75438-174

E-Mail und Website

eduBITES

eduBITES ist die KI-gestützte Plattform für Wissenssicherung und Corporate Learning mit Sitz in Berlin, Teil der Amadeus Fire Gruppe. Gründer und Geschäftsführer Prof. Dr. Marc Drüner verbindet über 35 Jahre Erfahrung im Corporate Learning mit wissenschaftlicher Expertise und modernen KI-Ansätzen.