

Unternehmensnachfolge und Unternehmensverkauf bei Planungsbüros

Experten schätzen, dass jedes Jahr über 130.000 kleine und mittelgroße Unternehmen mit rund 1,6 Mio. Mitarbeitern in Deutschland aus Altersgründen einen Nachfolger finden müssen - hierunter befinden sich zunehmend Architektur-, Ingenieur-, Vermessungsbüros sowie weitere Planungsbüros. Hierbei gilt die Unternehmensnachfolge als eine der schwierigsten unternehmerischen Aufgaben und als eine Entscheidung mit ungewissem Ausgang.

Der Übergabeprozess ist emotional von großer Tragweite für beide Parteien, schließlich handelt es sich um das Loslassen eines beruflichen Lebenswerkes und um die Gründung einer neuen beruflichen Existenz.

Die Hinzuziehung eines sogenannten Vermittlers und branchenbezogenen Nachfolgeberaters ist fast immer sinnvoll. Die bedeutendsten Leistungselemente einer Nachfolgeberatung sind die Erstellung eines Finanzierungskonzeptes, die Erarbeitung eines Übergabekonzeptes, die Ermittlung des Kaufpreises und das Aufzeigen von Entwicklungspotenzial des zur Nachfolge anstehenden Unternehmens sowie der Einigungsprozess zwischen Käufer und Verkäufer.