Wirtschaftspaten

Kompetenz und Erfahrung

Über uns
Wir sind ehemalige Unternehmer und Führungskräfte aus Industrie, Handel, Handwerk und Dienstleistungsbranchen, im aktiven Ruhestand. Unsere rund 40 Wirtschaftspatinnen und Wirtschaftspaten sind ehrenamtlich tätig und stellen Ihnen Ihre Kompetenz und ihren umfangreichen Erfahrungsschatz zur Verfügung.

Unsere Ziele sind:

- die Schaffung und Erhaltung von Arbeitsplätzen.
- die Förderung der Zusammenarbeit zwischen den Generationen.
- Stärkung der regionalen Wirtschaft im internationalen Wettbewerb.
- Unterstützung der regionalen Wirtschaftsförderung der öffentlichen Hand.
- Schüler und Studenten mit Wegen in die Selbständigkeit vertraut zu machen.

Wir beraten und leisten Hilfe zur Selbsthilfe

- bei der Existenzgründung.
- bei der Sicherung oder Weiterentwicklung ihres Unternehmens.
- bei der Unternehmensnachfolge.
- mit praxisorientierte Seminare zu fast allen Unternehmensbereichen.

Die Wirtschaftspaten e.V.
Heinrich-von-Brentano-Str. 15
63486 Bruchköbel
Fon 06181/57 65 12
Fax 06181/57 65 13
info@wirtschaftspaten.de
www.wirtschaftspaten.de

Wirtschaftspaten

Kompetenz und Erfahrung

Unternehmensnachfolge

Sie haben ein Unternehmen, sind selbstständig? Sie möchten Ihr Lebenswerk auch nach Ihrem Ausscheiden in guten Händen sehen und die Übergabe an einen Nachfolger optimal gestalten?

Dann ist eine frühe Planung wichtig. Vom Übergabemodell bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss und darüber hinaus.

Die Wirtschaftspaten unterstützen Sie dabei.

Wirtschaftspaten

Kompetenz und Erfahrung

Was wird aus meinem Unternehmen, wenn ich mich zurückziehen will?

Wie kann ich den Fortbestand des Unternehmens sichern?

Was ist die für mich das optimale Geschäftsmodell für die Übergabe?

Was sind geeignete Nachfolger?

Wie kann die Nachfolgeregelung ablaufen?

Was ist der richtige Übergabe-Zeitpunkt?

Was ist mein Unternehmen wert?

Was ist zu beachten bei einer familieninternen Übergabe?

Als gemeinnütziger Verein unterstützen wir Sie: individuell und persönlich.

- Allgemeine Begutachtung der aktuellen Situation
- Strukturierung des Verkaufs- oder Kaufprozesses
- Abgleich der Übergabemöglichkeiten mit den Interessen des Übergebenden
- Betriebswirtschaftliche Analyse des Unternehmens
- Erstellung eines Businessplanes
- Bewertung des Unternehmens auf Basis international anerkannter Methoden
- Entwicklung einer aus der Bewertung abgeleiteten Kaufpreisidee
- Beratung und Festlegung der geeigneten Form der Übertragung
- Erstellung eines Verkaufs-Exposés
- Moderation der Verkaufs- bzw. Kaufgespräche
- Beratung bei der Due Diligence auf Basis abgestimmter Checklisten und des Prozesses
- Begleitung und Moderation der Vertragsverhandlungen
- Sicherstellung und Übergabe des Unternehmens