



1. Externe Nachfolge
2. Interne Nachfolge
3. Referenzen
4. Beruflicher Werdegang
5. Kontakt

1. Externe Nachfolge

Sie wollen Ihr Unternehmen oft altersbedingt an einen externen Käufer verkaufen. Realistisch erfordert dies 6 bis 12 Monate. Der Verkaufsprozeß setzt sich aus 4 Phasen zusammen:

- a. Interne Vorbereitung und Ansprache von Zielunternehmen
- b. Einholen eines indikativen Angebotes
- c. Due Diligence - Prüfung der Geschäftsunterlagen
- d. Abschlussphase

Ich begleite Sie bei diesem Projekt individuell, persönlich und unabhängig unter Berücksichtigung Ihrer Ziele und Rahmenbedingungen.

2. Interne Nachfolge

Bei Handwerksfachbetrieben und Dienstleistungsunternehmen erfolgt häufig die Übergabe an einen Mitarbeiter, eine Mitarbeiterin des Unternehmens, der bzw. die über hohe Branchenkompetenz verfügen und sich über viele Jahre bewährt haben. Oft trauen sich diese Mitarbeiter nicht zu das Unternehmen zu kaufen, weil sie noch nie ein Team geführt und oft nur geringe kaufmännische Kompetenz erworben haben. Auch fehlt es häufig an Eigenkapital, um den Kaufpreis darstellen zu können. Einen Geschäftsplan haben sie noch nie erstellt und oft auch keine Erfahrung mit einem Kreditinstitut über die Finanzierung einer Unternehmensnachfolge zu verhandeln .

Ich begleite Sie, wenn gewünscht, den Mitarbeiter, die Mitarbeiterin für die Übernahme Ihres Unternehmens zu gewinnen, Vorschläge für die Finanzierung des Kaufpreises zu präsentieren als auch einen realistischen Geschäftsplan zu erstellen. Und ich begleite den Käufer bzw. die Käuferin beim Kreditgespräch mit einem oder zwei Kreditinstituten.

3. Referenzen

Die von mir betreuten Projekte sind aus Vertraulichkeitsgründen nicht veröffentlicht. Anbei ein Auszug zu Projekten der letzten Jahre:

- Interne Nachfolge eines Elektrofachbetriebes mit größer 10 Mitarbeitern
- Interne Nachfolge eines Ingenieurbüros mit kleiner 10 Mitarbeitern
- Verkauf eines Luftfahrtzulieferbetriebes mit Schwerpunkt Metallverarbeitung
- Verkauf eines größeren Ingenieurbüros mit größer 50 Mitarbeitern an einen europäischen Käufer
- Verkauf eines Personenaufzugsunternehmens
- Kauf eines 3 D – Druckunternehmens für einen größeren Metallverarbeitungsbetrieb
- Kauf eines spezialisierten Medizintechnikunternehmens mit kleiner 10 Mitarbeitern
- Beratung bei der Finanzierung eines Unternehmenskaufs in der Auftragslogistik

4. Beruflicher Werdegang

Studium der Betriebswirtschaft an der Universität Mannheim mit Abschluß Diplom Kaufmann. Von 1978 bis Ende 2005 war ich in verschiedenen Führungspositionen Mitarbeiter der Hypobank AG, ab 1998 der fusionierten Hypovereinsbank AG:

- Niederlassungsleiter Firmenkunden an den Standorten Karlsruhe und München (1998 bis 2005) mit Teams für Gewerbe - und Firmenkunden
- 5 Jahre Leiter Unternehmensplanung in der Hypobank München

Vorstandsvorsitzender die Kreissparkasse Tuttlingen im Süden von Baden - Württemberg mit 550 Mitarbeitern. Auch hier betreute ich u.a. die größeren Firmenkunden mit den Schwerpunktbranchen Medizintechnik und Metallbearbeitung (2006 bis 2017) www.ksk-tut.de

Seit 2018 betreue ich den Mittelstand in der Unternehmensnachfolge. Bei größeren Unternehmensnachfolgen und europa- oder weltweiter Ansprache von potenziellen Käufern arbeite ich mit BridtsConsult GmbH in München zusammen: www.bridtsconf.de . Wir kennen uns seit Anfang 2000 von der

gemeinsamen Zusammenarbeit bei der HypoVereinsbank. Dr. Bridts machte sich 2005 mit Bridts Consult GmbH selbständig.

5. Kontakt

Unternehmensberatung Lothar Broda

An der Weinleite 32 a

85560 Ebersberg

Tel: 0160 89 000 96

Lothar_Broda@web.de



**Unternehmensberatung
Lothar Broda
Nachfolge**