

Labor-Übergabe leicht gemacht!

Keine einfache Sache, den richtigen Nachfolger für das eigene Unternehmen zu finden. Viele beschäftigen sich nicht gerne mit dem Thema, weil sie Angst vor dem Ungewissen haben. Gut, dass es Menschen wie Gerlinde Baumer gibt. Sie hilft Geschäftsführern, die Übergabe so leicht wie möglich zu machen.

Für die einen bedeutet die Übergabe die Sicherung und den Ausbau des eigenen Lebenswerks, für die anderen die Möglichkeit, sich persönlich weiterzuentwickeln. „Ob Sie Unternehmer oder Nachfolger sind, Verkäufer oder Käufer – Sie brauchen jemanden, der beide Seiten versteht, Sie kompetent berät und am Ende zusammenbringt, was zusammenpasst“, erklärt Gerlinde Baumer. Denn nichts ist tragischer, so erklärt sie, als wenn gutgehende Unternehmen aufgelöst werden, nur weil man nicht den richtigen Nachfolger gefunden hat.

Zusammenbringen, was zusammenpasst

Sobald man sich erstmals mit der Frage nach dem besten Nachfolger beschäftigt, ist der Zeitpunkt gekommen, Hilfe zu holen. „Wir beraten fundiert und zielgerichtet – von der Planung bis zur Umsetzung und darüber hinaus“, erläutert Baumer. Gerade Labore stehen oft vor dem Problem, was aus ihren Unternehmen und Angestellten wird, wenn sie aufhören. Viele der jüngeren Generation trauen sich nicht so recht, den Weg in die Selbstständigkeit einzuschlagen. Dabei weiß Gerlinde Baumer, dass es

hier oft einfach nur an einer ausgereiften Planung fehlt. „Wir haben Unternehmen geführt, gekauft, verkauft und selbst die Nachfolge gestellt – wir kennen also die Bedürfnisse aller Beteiligten“, betont sie. Alle Partner, so Baumer, haben eine Gemeinsamkeit: Die Leidenschaft für das Unternehmen.

Grundsätzlich hilft Gerlinde Baumer bei allen Fragen rund um die Unternehmensentwicklung und -nachfolge, das Personalmanagement sowie M&A, was für „Mergers and Acquisitions“ steht und so viel bedeutet, wie Unternehmenskäufe und -verkäufe. Sie sieht sich als Lotse sowohl für den Nachfolger als auch für den Übergebenden. Dabei bewertet sie das Unternehmen unabhängig, entwickelt die beste Verkaufs- oder Kaufstrategie und begleitet den Prozess bis hin zur Übergabe. Aber auch hinterher lassen sie und ihre Firma omegaconsulting die Kunden nicht allein. „Um die Zeit auch über den Verkauf hinaus für alle Parteien in eine positive Richtung zu lenken, gilt es schon sehr früh, langfristige Perspektiven zu entwickeln“, erklärt sie. „Gerade für den Verkäufer ist es wichtig, sich auf die Zeit nach der Übergabe zu freuen. So fällt ihm das Loslassen leichter, und



Kontakt

omegaconsulting

Gerlinde Baumer

Pulverturmstraße 5

84028 Landshut

Mail g.baumer@omegaconsulting.de

🌐 www.omegaconsulting.de

alle Beteiligten finden sich schneller in ihren Aufgaben zurecht.“

Früher einsteigen, länger begleiten, intensiver beraten

Mit der Übergabe des Unternehmens in neue Hände erfährt dieses gleichzeitig neue Impulse, Veränderungspotenziale zu weiterem Wachstum – aber eben nur, wenn sich alle Beteiligten in einem Boot befinden. Ganz wichtig ist es deshalb, die Veränderung nicht als Bedrohung, sondern als Chance zu sehen. „Es hat fatale Folgen, wenn die Belegschaft nicht weiß, was auf sie zukommt und aus Angst davor, dass das Unternehmen ohnehin auf lange Sicht geschlossen wird, gleich zu Beginn die Segel streicht. Diese Angst muss von vorneherein genommen werden“, erklärt Gerlinde Baumer.



Weil ein Unternehmen so gut ist wie seine Mitarbeiter, gilt es, qualifizierte Leute zu halten und zu finden. Gerlinde Baumer und ihr Team gestalten eine effektive Suche und Auswahl von Führungskräften sowie potenziellen Unternehmensnachfolgern – na-

türlich absolut diskret. „Wird zu früh bekannt, dass ein Unternehmen auf Nachfolgesuche ist, kann dies fatale Folgen für die Entwicklung haben“, weiß Baumer. Nach Abschluss der Transaktion ist der Zeitpunkt da, den Nachfolger in einer Mitarbeiterversammlung dem Team vorzustellen. Im Anschluss folgen separate Gespräche mit den Führungskräften. Die Kommunikation mit Kunden und Lieferanten sollte ebenfalls sukzessive in persönlichen, durch den Altinhaber initiierte Gespräche erfolgen. „Für den Nachfolger ist in dieser Phase die Unterstützung durch den scheidenden Unternehmer unabdingbar. Nur wenn es ihm gelingt, sein Vertrauen in den Nachfolger glaubhaft nach außen zu vermitteln, wird das Vertrauen aller Beteiligten gestärkt“, so Gerlinde Baumer. ■