

NACHFOLGE UND BÜROTEAM

TEIL 3

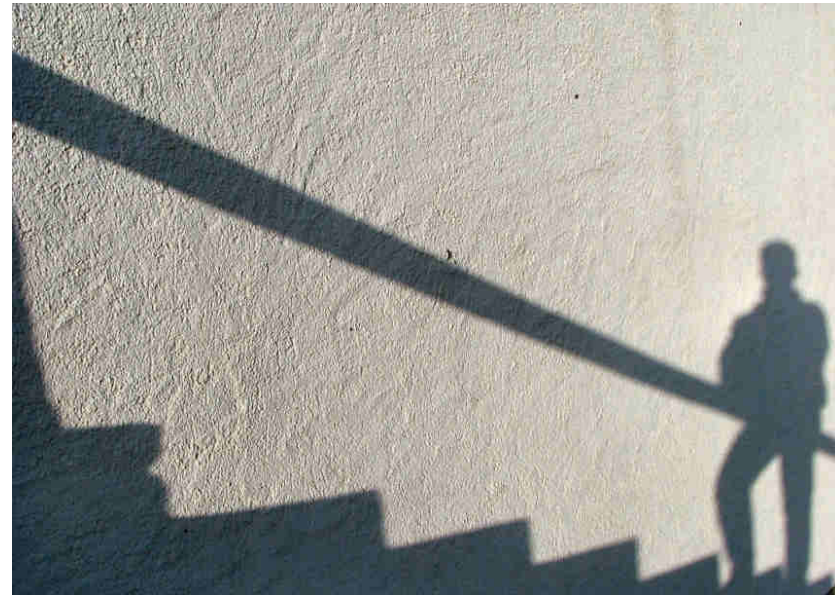
ARCHIKON Stuttgart, 6.4.16

Wann ist die Nachfolgeregelung schwierig?

2

Persönliches

- Der Inhaber ist über 65
- Der Inhaber möchte alleine die Richtung bestimmen
- Der Inhaber ist gesundheitlich angeschlagen
- Es gibt keine potenziellen Nachfolger



Wann ist die Nachfolgeregelung schwierig?

3

Materielles/ Ideelles



- Das Büro ist eher Künstleratelier und weniger Unternehmen
- Die Unternehmensstrategie lautet: „Ich betreibe ein Architekturbüro.“
- Der Inhaber muss einen bestimmten Verkaufspreis erzielen

Was sind günstige Bedingungen?

4

Persönliches

- Der Inhaber ist zwischen 50 und 60
- Der Inhaber ist bereit noch mindestens 5 Jahre mitzuwirken
- Es gibt Personen im Büro oder außerhalb die unternehmerisches Potenzial haben
- Die „Chemie“ zwischen den Beteiligten stimmt



Was sind günstige Bedingungen?

5

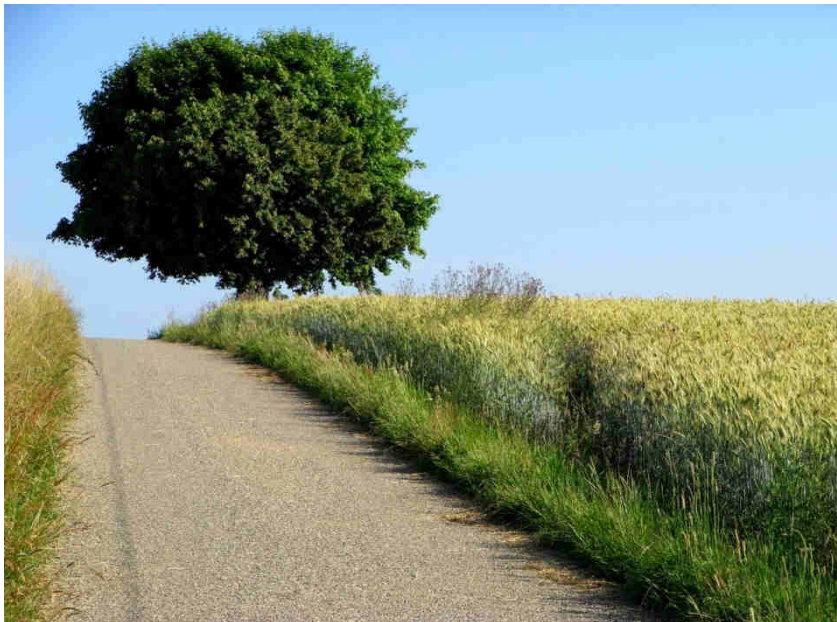
Materielles/ Ideelles



- Das Büro erwirtschaftet eine relevante Umsatzrendite
- Das Büro ist so aufgestellt, dass die Nachfolger ihre Zukunft damit gestalten können
- Der Kaufpreis ist realistisch

Viel Erfolg.

6



Proksch Beratung und Coaching
Geschäftsbereich der Agetis Consulting GmbH

Bahnhofstr. 14
72764 Reutlingen
Tel: 07121-578104
Fax: 07121-579648
info@proksch-beratung.de
www.proksch-beratung.de