

Die Nachfolge des Betriebs...

Die Theorie und Praxiserfahrungen

Ulf-Christian Blume, 06.02.2019 HP-Velotechnik Händlerseminar, Kriftel

L B U

Lübeck & Blume
Unternehmensberatung

Der Referent

Ulf-Christian Blume, verheiratet, 2 Töchter

- Studium der Rechts,- und Betriebswirtschaften
- 2000 bis 2006 Werkstattleitung Radhaus Braunschweig
- 2006 bis 2015 Justiziar des VSF g.e.V
- seit 2007 Arbeit als Unternehmensberater (LBU seit 2012)
- 2012 Mitglied Enquete-Kommission „NRVP 2.0.“ des BVI
- verschiedenste Dozenten,- und Vortragstätigkeiten
- 2016 Erschließung des Geschäftsfelds „micromobility“, seither auch Mandate in der Automotivebranche

Risikomanagement

& / versus

Zeitmanagement

Erste Überlegungen

- Wann will ich draußen sein?
- Welches Ziel verfolge ich?
- Wie soll es gehen?
- Wann beginne ich den Prozess?

Vorbereitung

- In jedem Falle mit Hilfe!
- Ein Berater oder zwei?
- Einen Fahrplan aufstellen

Anfangen

- Profunde Betriebswert-Ermittlung!
- Erarbeitung von Veräußerungsvarianten
- Anfertigen eines Exposés

Den Plan abarbeiten

- Bewerber suchen
- Verhandlungen führen
- Due-Dilligence-Prüfung durch den Käufer
- Arbeiten mit Garantien

Zum Abschluss

- Zeithorizont von 1 bis 5 Jahren
- Nicht zu wenig Zeit für die Zielvorstellung einplanen
- Unbedingt einen Backup-Plan haben
- Der Verkaufserlös reicht nicht für den ganzen Ruhestand!!!

Ich danke für die
Aufmerksamkeit

Ulf-Christian Blume
Syltweg 11
38108 Braunschweig
T. +49 1714713509
M. blume@lbu-beratung.de