




Die erfolgreiche Übergabe in Familienunternehmen hat bei uns Methode

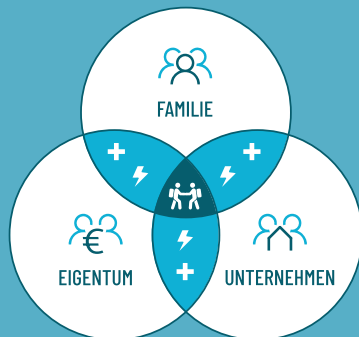
Das 3x3-Team besteht aus Expertinnen unterschiedlicher Fachbereiche und erfahrenen Beraterinnen, welche gemeinsam mit Prof. Dr. Anita Zehrer (Leiterin des Zentrum Familienunternehmen am MCI) ein praxistaugliches Modell für die Übergabe in Familienunternehmen entwickelt haben.

Unser »3-Gipfel-Modell«[®] unterstützt familieninterne Nachfolgen dabei, alle wesentlichen Schritte für die erfolgreiche Übergabe zu erkennen, zu verstehen und im Blick zu behalten. Das Modell orientiert sich an der 3x3 Planungsmethode des Alpinismus und stellt die Hauptbeteiligten – Übergabende und Übernehmende – in den Mittelpunkt. Die Berge und Gipfel dienen dabei als Kontext zu den ganz persönlichen Routen, Zielen und Herausforderungen.

Wie bei Bergtouren bedarf es einer guten Vorbereitung und einer detaillierten Planung. Je nach Art und Komplexität der Übergabe begleitet Sie unser 3x3 Team – ähnlich erfahrenen Bergführern – nach einer gemeinsamen Planung auf dem gesamten Weg oder punktuell im Übergabeprozess.

Die 3 Ebenen familiengeführter Unternehmen

-  = Rollen & Kompetenzen
-  = Potential- & Konfliktfaktoren
-  = Konsensuales Zentrum



Entwickler & Ansprechpartner 3-Gipfel-Modell[®]



Prof. Dr.
Anita Zehrer

anita.zehrer@mci.edu

Leiterin
Zentrum Familienunternehmen am MCI



Tom Stadlmeyr

mail@tomstadlmeyr.com

Markenentwickler und Positionierungsexperte
Special: Markenevolution bei Übergabeprozessen



Dipl. Ing. | MBA
Martin Penz

mp@implementing-partners.com

Unternehmensberater mit Fokus auf Strategie,
Transformation und Organisationsdesign



Mag.
Antony Kurz

mail@antonykurz.com

Potential Profiler, Sparring Partner
und Coach



Mag. | LL.M.
Patrick Zeller

office@zeller.law

Selbständiger Rechtsanwalt mit
Spezialisierung auf Betriebsübergaben

Menschen | Generationen | Unternehmen

3x3 DER ÜBER GABE

Wie Übergaben in Familienunternehmen erfolgreich gelingen

Projekt- & Umsetzungsbegleitung

 **IMPLEMENTING PARTNERS**

implementing-partners.com

3 Gipfel-Modell



Gipfel der Übergeber:innen

Übergeberinnen haben ihr Unternehmen zu dem geformt, was es heute ist. All ihre Erfahrungen, Entscheidungen und Emotionen hinterlassen eine persönliche Note. Das Loslassen des Lebenswerkes ist rational wie emotional herausfordernd. Um den Zwiespalt zwischen Übergabe und Fortführung aufzulösen, sollten daher nicht nur die formalen Aspekte betrachtet werden.

Gipfel der Übergabe

Dieser zentrale Berg muss von unten nach oben erklommen werden, um eine reibungslose Übergabe zu gewährleisten. Der gemeinsame Aufstieg führt vom Tal der Emotionen über organisatorisch/strategische Wege bis hinauf zur formalen Ebene. Das wechselseitige Verständnis und Vertrauen zueinander wird durch den Dialog zu den relevanten Themen gestärkt.

Gipfel der Übernehmer:innen

Die Übertragung des Eigentums markiert nicht das Ende des Übergabeprozesses. Der Übernehmende verfolgt seinen Weg Richtung Zukunft und leitet damit eine neue Ära ein. Der Übergabende bleibt jedenfalls emotional mit dem Unternehmen verbunden. Es entwickelt sich eine neue Balance zwischen Eigentum, Unternehmen und Familie.