

Die Unternehmensnachfolge
im Tourismus:

HERAUSFORDERUNG ANGENOMMEN

13.09.2022



HANDELS-, INDUSTRIE-,
HANDWERKS- UND LAND-
WIRTSCHAFTSKAMMER BOZEN

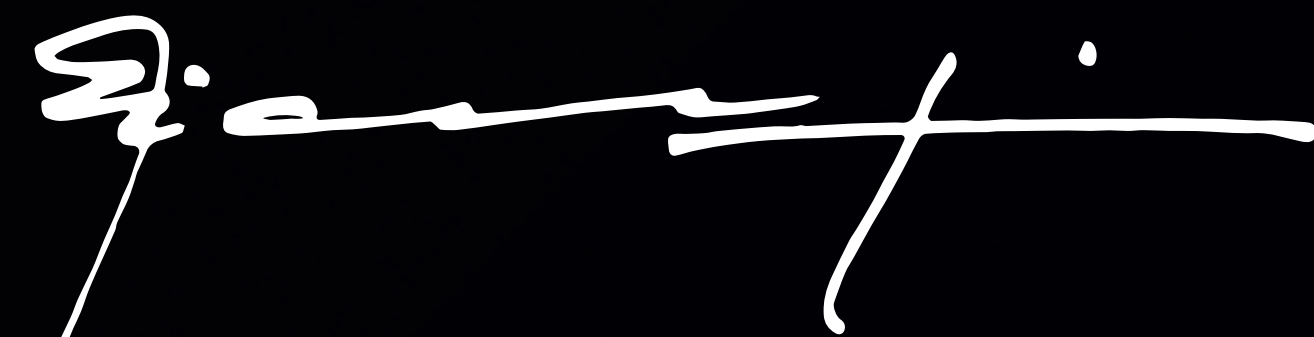
CAMERA DI COMMERCIO,
INDUSTRIA, ARTIGIANATO
E AGRICOLTURA DI BOLZANO

UNTERNEHMENSNACHFOLGE

SUCCESSIONE D'IMPRESA

brandnamic
gasser | oberhofer | prader

Darf ich mich vorstellen?



Michael Oberhofer

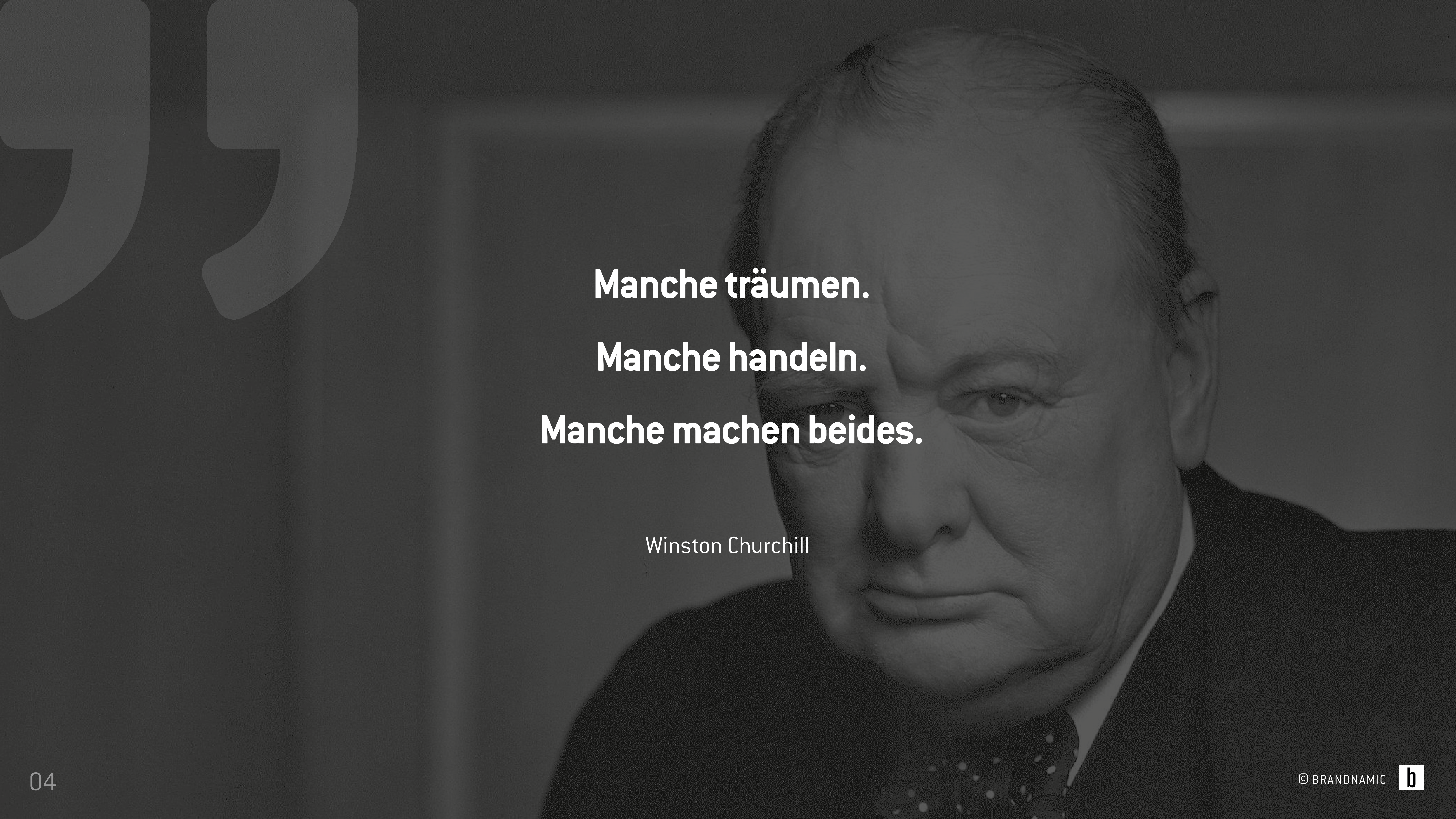
Inhaber und Geschäftsführer

Brandnamic GmbH



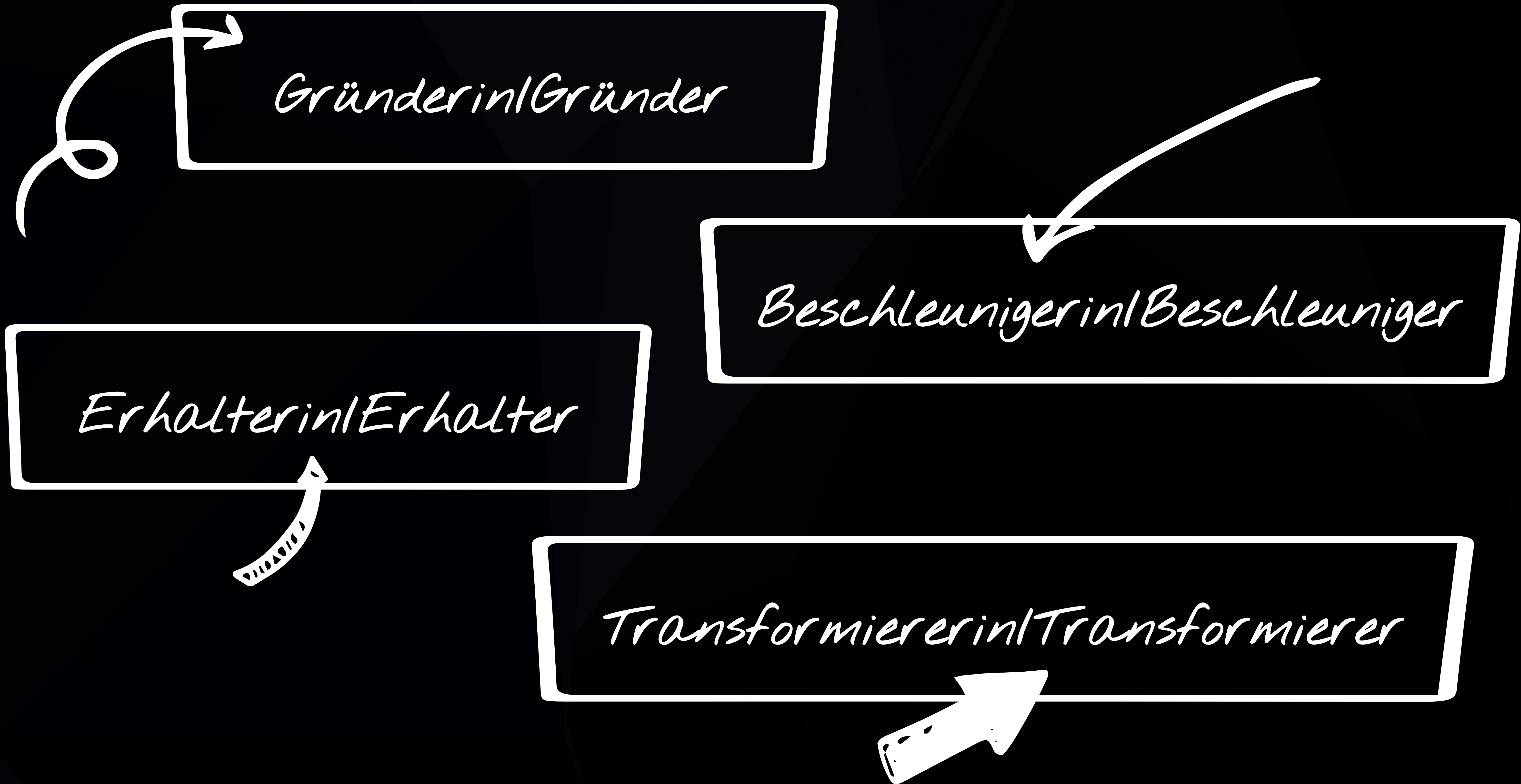
ICH NEHME AN.





**Manche träumen.
Manche handeln.
Manche machen beides.**

Winston Churchill



A man and a woman are sitting at a desk in an office, high-fiving each other. The man is on the left, wearing a light blue shirt and a striped tie, and the woman is on the right, wearing a dark blazer over a white shirt. They are both smiling and looking at each other. The background shows a brick wall, a potted plant, and a whiteboard with some diagrams. The text is overlaid on the image in a large, white, sans-serif font.

**EINE ERFOLGREICHE
BETRIEBSÜBERNAHME
IST KEINE SELBSTVERSTÄNDLICHKEIT.**



KEINE ÜBERGABE

WEGFALL VON
SUBSTANZ,
KNOW-HOW,
ARBEITSPLÄTZEN



Gute Planung



*Hohe Leistungs- und
Arbeitsbereitschaft*

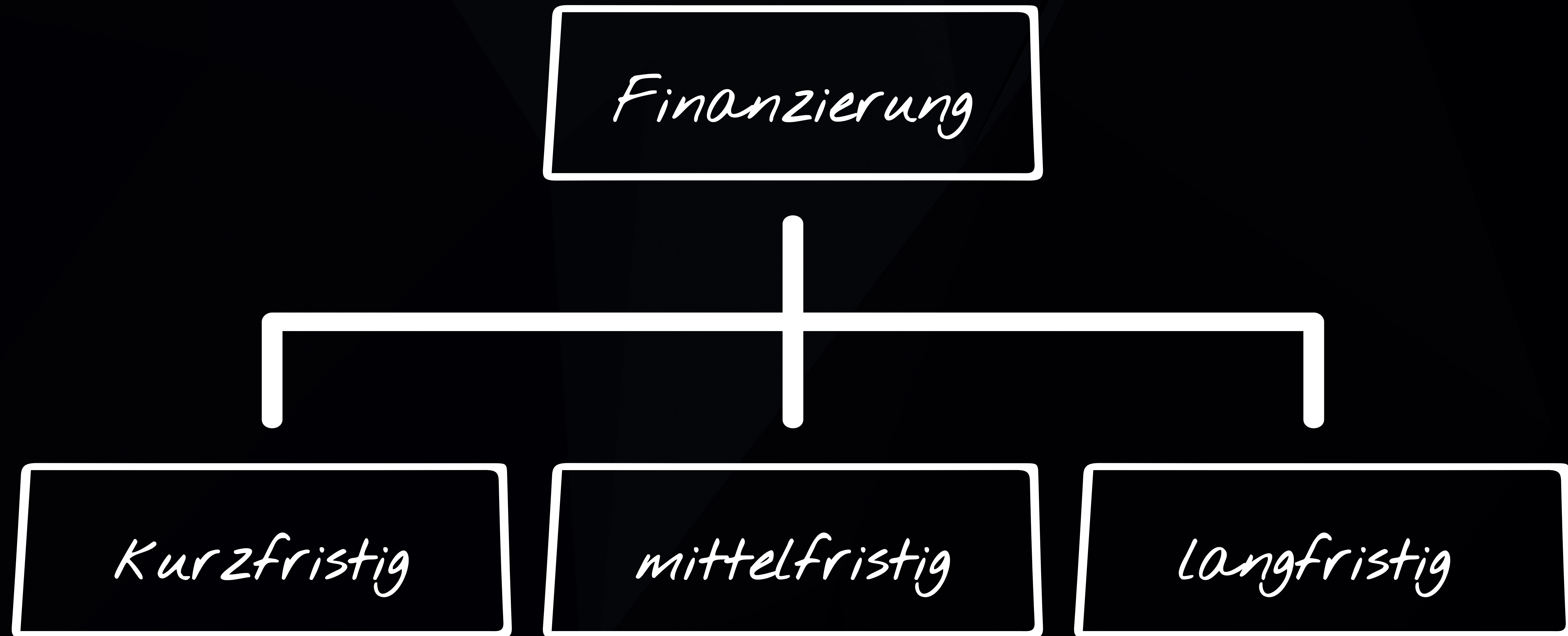
Zentrale Fragen



- + Welche Absichten verfolge ich? Was treibt mich an?
- + Stimmen meine Motive und Leitbilder mit denen der übergebenden Generation überein?
- + Was wünschen sich die Übergeberin und der Übergeber?
- + Ist die gewählte Übergabeform für mich geeignet?

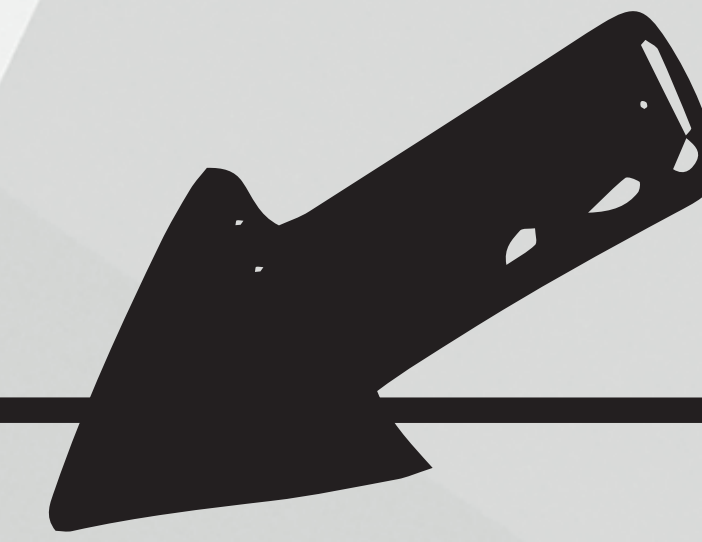
IST DIE FINANZIERUNG GESICHERT?



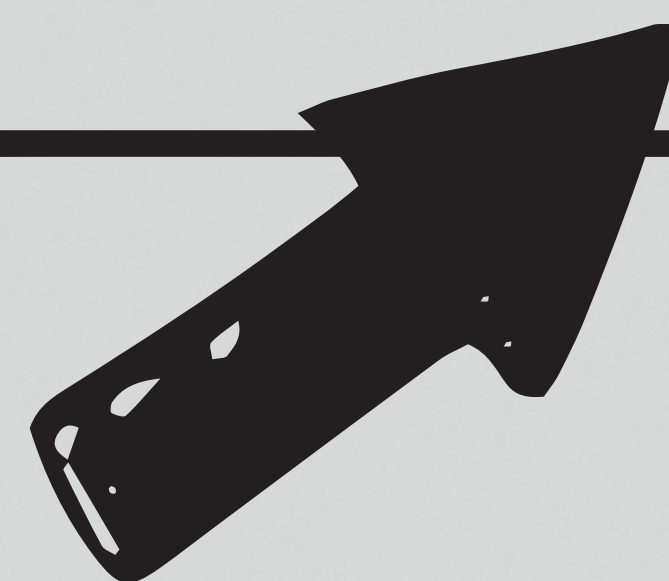




Kaufmännisch



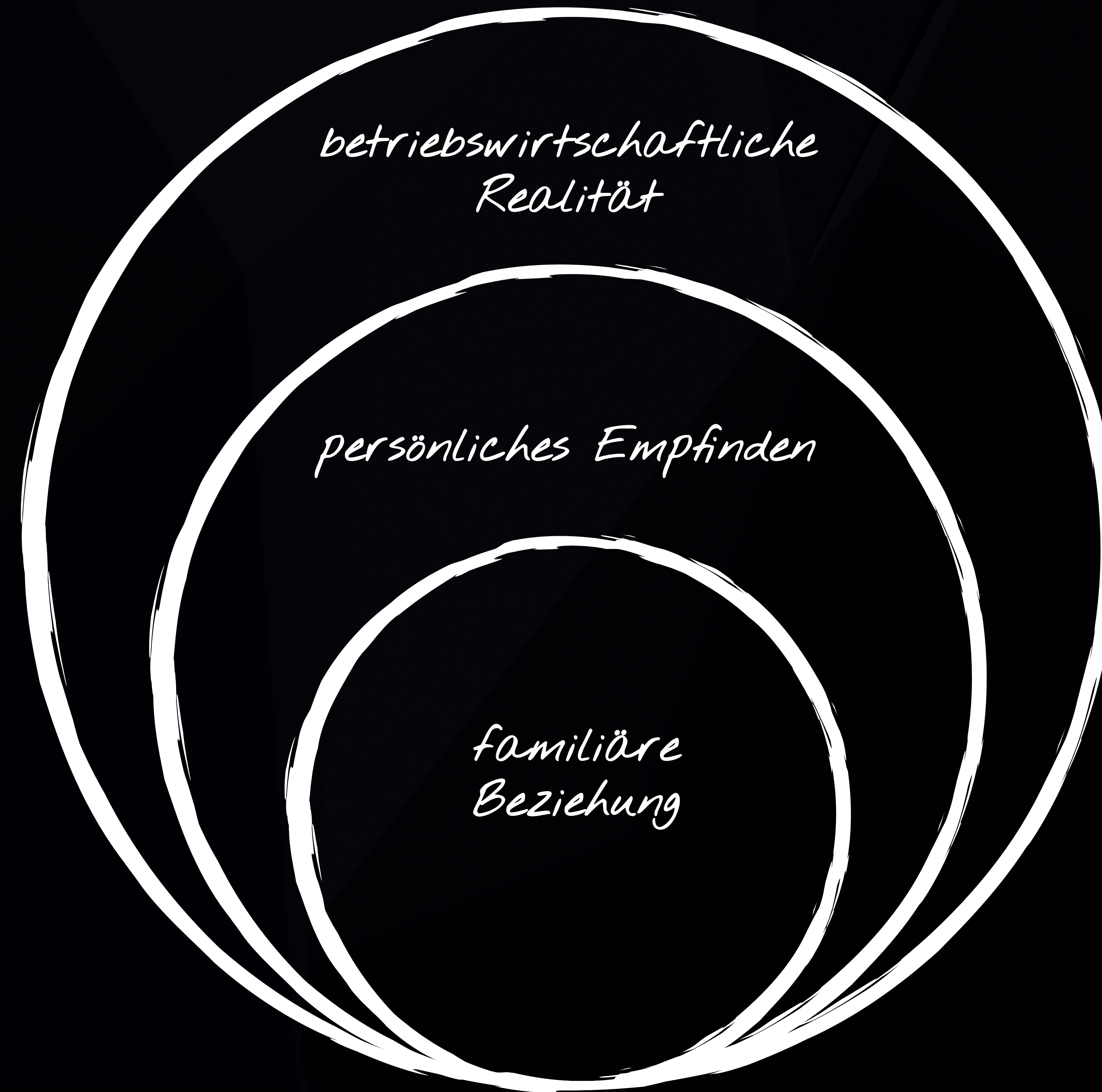
rechtlich



familiär



emotional



ÜBERGABEMODELLE

SCHENKUNG VERERBUNG

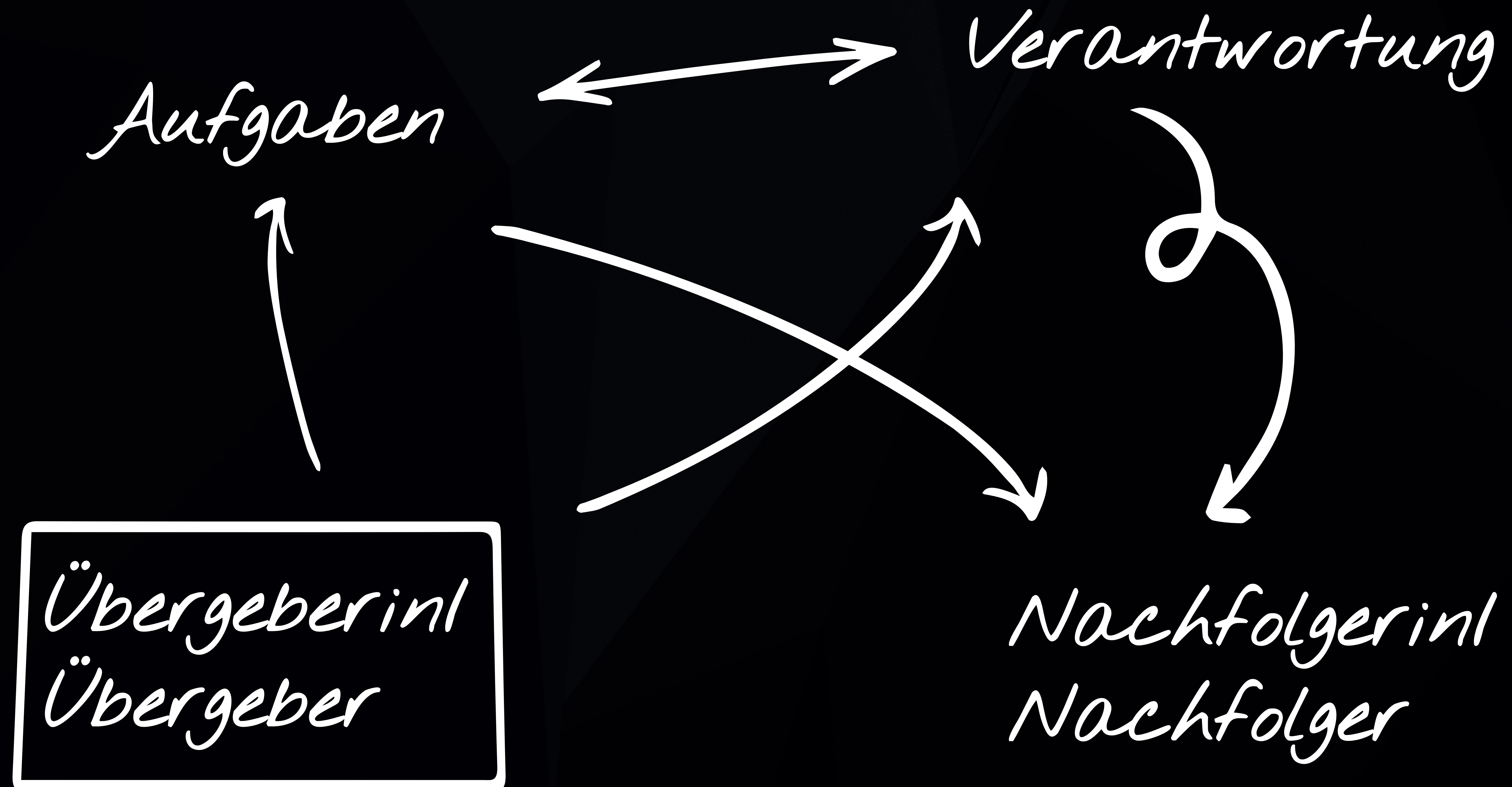




SELL

FAMILIENFREMDE NACHFOLGENDE

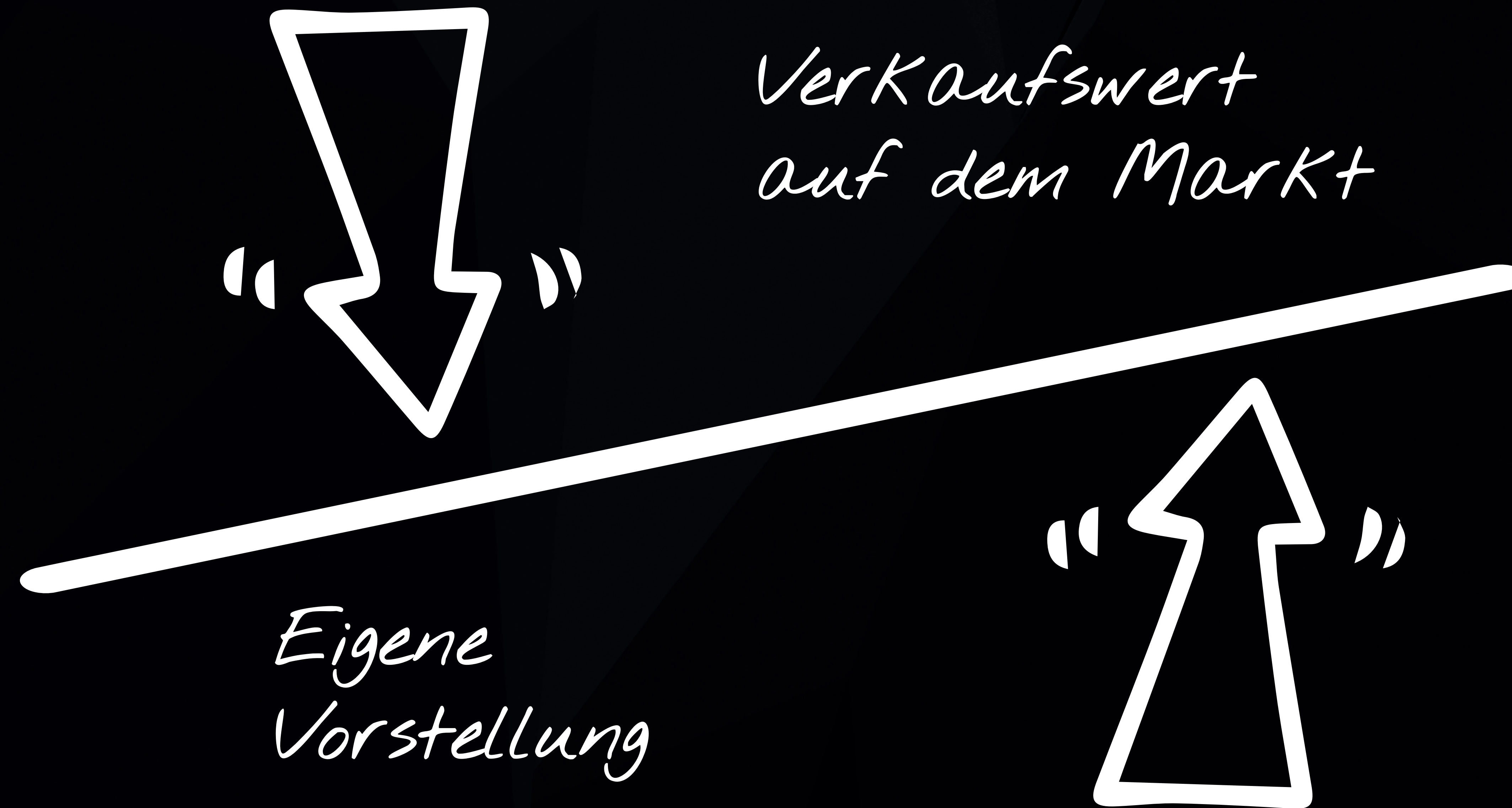
- + Verkauf | Verpachtung
- + Management-buy-in
Management-buy-out





A photograph of a business meeting with a dark blue overlay. Two people are seated at a wooden desk. One person, wearing a white shirt, is holding a red pen and pointing at a document with a hand-drawn diagram. The diagram includes a flowchart on the left and a table with columns and rows on the right. Another person's hand is visible on the right, holding a yellow pen. Two laptops are open on the desk, and a white mouse is visible. The overall scene suggests a collaborative work environment.

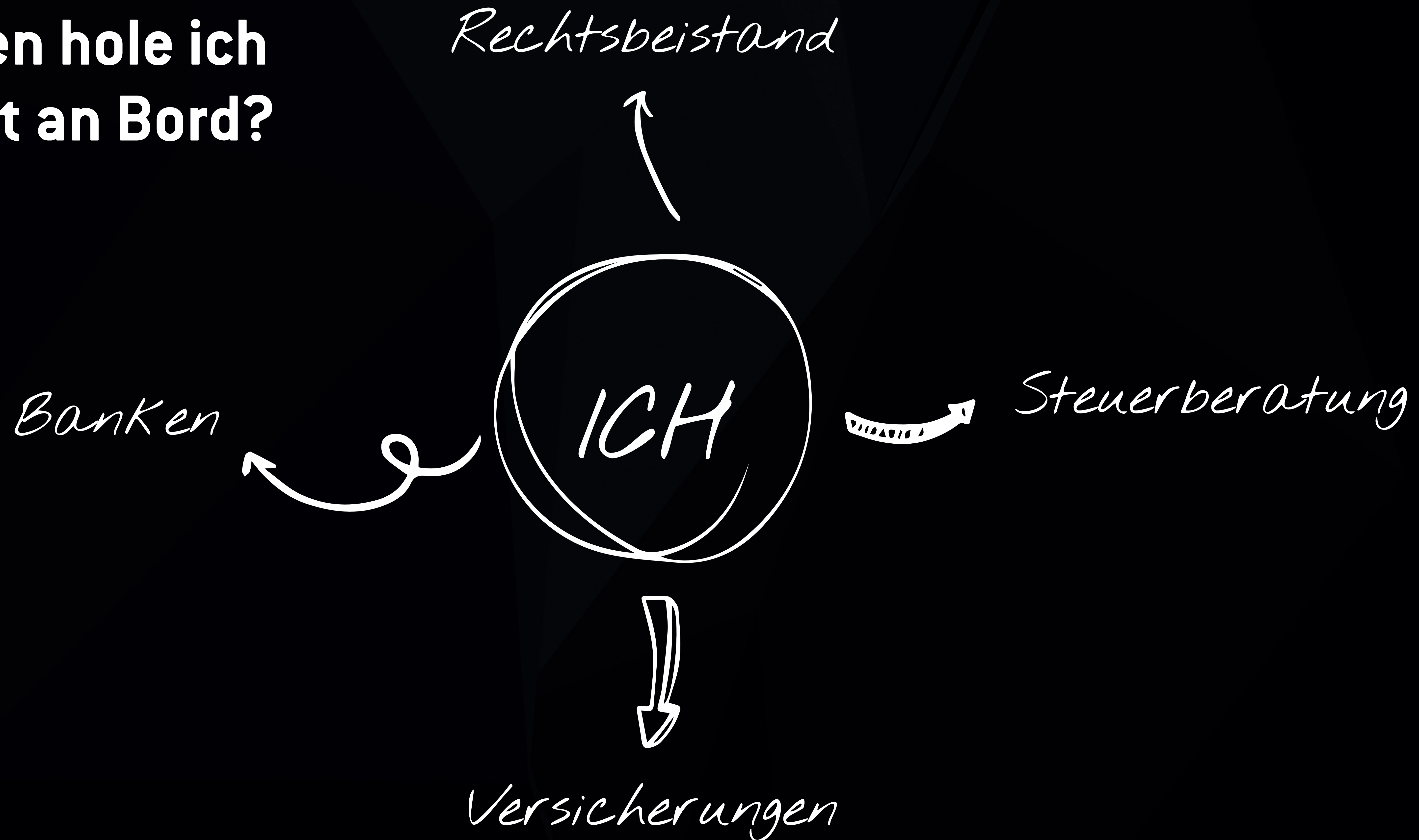
UNTERNEHMENS- BEWERTUNG



Discounted-Cashflow-Methode

- + Unternehmenswert hängt von künftig möglichen Überschüssen und Cashflows ab.

**Wen hole ich
mit an Bord?**



SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG



Kommunikation

- + Im Dialog
- + Keine Tabus: Wovor habe ich Angst? Was wünsche ich mir?
- + Keine Angst vor Konfliktgesprächen
- + Keine unausgesprochenen Erwartungen (Gedankenlesen)

KOMMUNIKATION AN STAKEHOLDERGRUPPEN NICHT VERGESSEN!





KLARER FAHRPLAN FÜR DIE ÜBERGABE

EINDEUTIGE KOMPETENZ- BEREICHE FESTLEGEN





PROZESS BEGLEITEN LASSEN

BUSINESSPLAN ERSTELLEN





FÖRDERUNGEN IN ANSPRUCH NEHMEN



LEARNINGS

+ Übergabe ist immer ein individueller Prozess.

- + Übergabe ist immer ein individueller Prozess.
- + Es gilt rechtliche, steuerliche, betriebswirtschaftliche Aspekte zu bedenken.

- + Übergabe ist immer ein individueller Prozess.
- + Es gilt rechtliche, steuerliche, betriebswirtschaftliche Aspekte zu bedenken.
- + Immer auf emotionale und menschliche Seite achten

- + Übergabe ist immer ein individueller Prozess.
- + Es gilt rechtliche, steuerliche, betriebswirtschaftliche Aspekte zu bedenken.
- + Immer auf emotionale und menschliche Seite achten
- + Druck, den Anforderungen gerecht zu werden, ist groß.

- + Übergabe ist immer ein individueller Prozess.
- + Es gilt rechtliche, steuerliche, betriebswirtschaftliche Aspekte zu bedenken.
- + Immer auf emotionale und menschliche Seite achten
- + Druck, den Anforderungen gerecht zu werden, ist groß.
- + Zweifel an den eigenen Fähigkeiten sind okay.

- + Übergabe ist immer ein individueller Prozess.
- + Es gilt rechtliche, steuerliche, betriebswirtschaftliche Aspekte zu bedenken.
- + Immer auf emotionale und menschliche Seite achten
- + Druck, den Anforderungen gerecht zu werden, ist groß.
- + Zweifel an den eigenen Fähigkeiten sind okay.
- + Entscheidend sind gegenseitiges Vertrauen, klare Kommunikation und ein gemeinsames Ziel: kein Konflikt.

- + Übergabe ist immer ein individueller Prozess.
- + Es gilt rechtliche, steuerliche, betriebswirtschaftliche Aspekte zu bedenken.
- + Immer auf emotionale und menschliche Seite achten
- + Druck, den Anforderungen gerecht zu werden, ist groß.
- + Zweifel an den eigenen Fähigkeiten sind okay.
- + Entscheidend sind gegenseitiges Vertrauen, klare Kommunikation und ein gemeinsames Ziel: kein Konflikt.
- + Es braucht vor allem eines: genügend Zeit.

Sie haben Fragen?



**HERZLICHEN DANK
FÜRS ZUHÖREN!**

brandnamic
gasser | oberhofer | prader

#welovemarketing

hotel & destination marketing