

FACTSHEET BUCH

UNTERNEHMENS NACHFOLGE

STRATEGIEN — EMOTIONEN — PERSPEKTIVEN

THORSTEN
LUBER

THORSTEN LUBER

UNTERNEHMENS NACHFOLGE

Strategien — Emotionen — Perspektiven



DAS UMFASSENDE
DEUTSCHSPRACHIGE
PRAXISWERK
ZUR
UNTERNEHMENS-
NACHFOLGE

WND
EDITION



THORSTEN LUBER

Thorsten Luber ist Diplom-Kaufmann sowie Gründer und Inhaber von Luber Consulting. Luber Consulting ist eine der führenden deutschsprachigen Boutique-Beratungen für Strategie und Unternehmensnachfolge im inhabergeführten Mittelstand. Thorsten Luber ist Gründer der Nachfolgeinitiative

www.nachfolge-chance.de,

Buchautor und mehrfach ausgezeichnet für seine erfolgreichen Konzepte in kleinen und mittleren Unternehmen. Er hat unter anderem Spitzenunternehmen wie BMW, BASF, DHL, Fresenius Medical Care und Boehringer Ingelheim in strategischen Projekten beraten und begleitet. Das in Bonn ansässige Beratungsunternehmen hat mehrere Mitarbeiter und legt besonderen Wert auf eine nachhaltig wirksame Begleitung in Projekten.



IDEE & ZIEL

Das Thema Unternehmensnachfolge wird von Politik und Medien unterschätzt. Rund 500.000 Unternehmen stehen in den kommenden zehn Jahren vor ihrer Übergabe – oder vor dem Aus, wenn kein geeigneter Nachfolger gefunden wird. Scheitern Nachfolgen, scheitert der Standort Deutschland. Dabei sind Nachfolgen nicht in erster Linie ein formaler Verkaufsprozess, sondern Teil einer Lebensplanung. Unternehmen, allen voran Familienunternehmen, sind Lebenswerke, die weit mehr darstellen als Zeilen und Zahlen in einer Bilanz. Unternehmen sind immer auch Teil eines Ökosystems, das ohne deren Fortbestand zerstört werden kann – mit fatalen Folgen für die Region, die Mitarbeiter und die Innovationskraft Deutschlands. Thorsten Luber beschreibt in seinem umfassenden Werk detail- und facettenreich aus der Praxis, wie eine Unternehmensnachfolge gelingen kann, in welchen Phasen sie verläuft, was zu beachten ist und wie man eine Strategie findet, die allen Beteiligten gerecht wird. Dabei ordnet er das Thema Nachfolge ein in gesellschaftliche Debatten wie Nachhaltigkeit, soziale Verantwortung, KI und Digitalisierung, aber auch in Handlungsfelder wie strategische Unternehmensführung und intelligentes Management.



<i>1 Vorwort des Autors</i>	<i>15</i>
Unternehmensnachfolge gehört zu den wichtigsten unternehmerischen Entscheidungen überhaupt	17
<i>2 Geleitwort</i>	<i>21</i>
2.1 Unternehmensnachfolge – Die Königsdisziplin in der strategischen Führung von Familienunternehmen, Geleitwort aus der Wissenschaft von Univ.-Prof. Dr. Andreas Pinkwart	23
2.2 Nachhaltigkeit muss Zielkonflikte aushalten können, Geleitwort aus der Politik von Norbert Streveld, Vorstandsvorsitzender des Senat der Wirtschaft	31
2.3 Impulse und Erfahrungen aus fünfzehn Jahren Nachfolgeberatung der Industrie- und Handelskammer, Geleitwort aus der Wirtschaft von Christoph Neuberg, M. Sc., Hauptgeschäftsführer der IHK Chemnitz	37
2.4 Der Mittelstand im Wandel: Werte bewahren – Unternehmensnachfolge sichern – Zukunft finanzieren, Geleitwort aus der Finanz- und Investmentwelt von Hans-Jürgen Friedrich, Vorstand der KfM Deutsche Mittelstand AG	45
2.5 Keine Bremser, sondern Partner – Nachfolge als Test für Führungskultur und Sozialpartnerschaft, Geleitwort aus der Arbeitnehmerschaft von Michele Agusta, Betriebsratsvorsitzender der Lülldorf Functional Solutions GmbH	49
2.6 Loslassen ist schwer, wenn die Identität am Unternehmen hängt, Geleitwort aus der Praxis von Vanessa Weber, ehemalige Geschäftsführerin Werkzeug Weber GmbH & Co. KG	55
2.7 Nachfolge ist kein juristischer Akt, sondern ein menschlicher Prozess, Geleitwort aus der Beratungspraxis von Gabriele Rempe	59
 Teil I Grundlagen	
<i>3 Einführung</i>	<i>65</i>
3.1 Begriffsklärung: Unternehmensnachfolge, Unternehmensverkauf, M&A, Übergabe, Exit	67
3.2 Die gesellschaftliche Dimension	71
3.3 Die wirtschaftliche Dimension	75
3.4 Die unternehmerische Dimension	79
3.5 Die persönliche Dimension	83
3.6 Die Phasen eines Nachfolgeprozesses	87
 <i>4 Strategische Überlegungen</i>	<i>91</i>
4.1 Was bedeutet Strategie für die Nachfolge?	93
4.2 Motivationen und (Eigen-)Interessen klären – Die echte Analyse des Warums	97
4.3 Nachfolge planen – Risiken vermeiden	101
4.4 Strategie und Taktik: Begrenzte Ressourcen zwingen zur Priorisierung	105
4.5 Emotion versus Ratio: Warum viele zu lange zögern	109
4.6 Häufige Planungsfehler	111
4.7 Checkliste für den Start der Nachfolgeplanung – Erste Schritte für Inhaber	115
4.8 Ehrlich planen – Kritischen Themen, früheren Fehlentscheidungen und mangelnden Ressourcen nicht ausweichen	119
4.9 Auf dem Stuhl des anderen – Die Sicht des Käufers	123

<i>5 Das Lebenswerk übergeben</i>	127	-
5.1 Abschied nehmen: Emotionale Aspekte der Übergabe	129	
5.2 Das Vermächtnis bewahren: Wie Werte weiterleben	139	
5.3 Finanzielle Absicherung nach der Übergabe	143	
5.4 Die Kunst des frühzeitigen Loslassens	147	
5.5 Kommunikation als strategische Architektur	151	
5.6 Neue Identität: Leben nach der Nachfolge	155	
5.7 Steuerliche Optimierung als strategischer Faktor	159	
<i>6 Perspektiven</i>	165	
6.1 Die Perspektive des Verkäufers – Was am Ende wirklich etwas wert ist	167	
6.2 Die Perspektive des Käufers – Ein Invest in die Zukunft	173	
6.3 Die Perspektive der Betroffenen – Familie, Mitarbeiter & Co.	177	
6.4 Shareholder und Stakeholder – Wer Interessen hat und wie sie wirken	181	
6.5 Was Zahlen sagen: Key Performance Indicators (KPIs) für die Unternehmensbewertung	185	
6.6 Die Rolle des Beraters bei der Nachfolge	189	
6.7 Kultur und Wandel: Führung in volatilen Zeiten vor, während und nach der Übergabe	193	
6.8 Mitarbeiter- und Partnerbindung in der Übergangsphase	197	
6.9 Die Rolle von Banken und Kapitalgebern – Unternehmenskultur versus Finanzkultur	199	
<i>7 Das Who is Who potenzieller Nachfolger</i>	203	
7.1 Familie – Vorteile und Konflikte	205	
7.2 Management-Buy-out – Wenn das eigene Team übernimmt	209	
7.3 Management Buy-in – Wenn Nachfolge von außen ins Unternehmen kommt	213	
7.4 Externer Verkauf – Die Suche nach dem Richtigen	217	-
7.5 Gründer – Besonderheiten bei Neuunternehmern	221	
7.6 Institutionelle Investoren, Holdings und Kapitalgesellschaften	225	
7.7 Internationale Unternehmensnachfolge – Besonderheiten grenzüberschreitender Übergaben	229	-
<i>8 Das liebe Geld</i>	233	
8.1 Unternehmensbewertung: Wie viel ist mein Unternehmen wert?	235	
8.2 Due Diligence: Was sie aussagt und was man vor dem Verkauf prüfen muss	243	
8.3 Finanzierung der Unternehmensnachfolge – Optionen und Bankgespräche (Andreas Brünjes)	251	
8.4 Am verkauften Unternehmen beteiligt bleiben – Vom Inhaber zum Investor	257	
8.5 Finanzierung und Alimentierung – Was, wenn der Verkäufer zum Finanzierer des Nachfolgers wird?	263	-
8.6 Alternative Finanzierungen: Trends bei der Finanzierung von Unternehmensnachfolgen – Von Crowd-Funding über Fördermittel bis Venture Capital	269	-
8.7 Die Funktion von KI, Auskunfteien und Algorithmen in der Unternehmensbewertung – Rankings, Scores, Reputations- und Bonitätsmanagement	277	
8.8 Nach dem Verkauf beginnt die Verantwortung oder: Warum Unternehmer nach dem Exit Vermögen, Persönlichkeit und Zukunft neu in Einklang bringen müssen (Matthias Wolf)	283	

<i>9 Philosophie, Innovation und neue Technologien</i>	<i>289</i>
9.1 Vom Investitionstau zum Vorzeigeunternehmen – Was Verkäufer (noch) unternehmen sollten	291
9.2 Welche Investitionen sich wirklich rechnen – und welche nicht	295
9.3 Innovation versus Tradition: Wann und wie das Erbe weiterentwickeln – Neue Ideen einführen und vermarkten	299
9.4 Was sind Zukunftstechnologien, was sind Trends: Neue Technologien erkennen und evaluieren	303
9.5 Digitalisierung vor der Nachfolge: Herausforderungen Robotik, KI, Automatisierung, E-Commerce & Co.	307
9.6 Nachhaltigkeit vor und in der Unternehmensnachfolge: ESG-Kriterien, Siegel und soziale Verantwortung	313
9.7 Ökonomie und Ökologie verbinden, Interview mit Jürgen Linsenmaier, Gründer der Ethik Society	317
9.8 Innovationen finanzieren – Wie und wofür noch Geld in die Hand nehmen?	323
9.9 Gründergeist und Nachfolge: Was Nachfolger verschiedener Generationen technologisch und ethisch erwarten	327
9.10 Die Rolle von KI für die Unternehmensbewertung – Potenziale und Grenzen	331
9.11 Potenziale von Nischenmärkten – Unentdeckte Geschäftspotenziale und wann es sich lohnt, sie zu heben	335
<i>10 Die Sorgen des Nachfolgers</i>	<i>339</i>
10.1 Auf dem Stuhl des Nachfolgers: Pre-Boarding, On-Boarding und Exit	341
10.2 Herausforderungen des Nachfolgers in der neuen Rolle – Erwartungen, Netzwerke und was Verkäufer tun können, um zu unterstützen	345
10.3 Mentoring des Nachfolgers: So gelingen Übergabe und Einarbeitung	349
10.4 Das erste Jahr als neuer Chef: Wichtige Meilensteine vorbereiten – Handbuch, Wiki, Corporate-KI & Co.	353
10.5 Know-how dokumentieren – Was nicht dokumentiert ist, ist weder existent noch etwas wert	357
<i>11 Krisen und Scheitern</i>	<i>361</i>
11.1 Notfallpläne erstellen: Wenn der Fall der Fälle eintritt	363
11.2 Was, wenn es anders und schneller gehen muss? – Krisenreaktionsszenarien entwickeln	367
11.3 Scheitern der Nachfolge: Warnsignale und Prävention	371
11.4 Exit-Strategien für Unternehmer: Was passiert nach dem Verkauf oder bei einer Katastrophe?	377
<i>12 Nachfolge-Hacks Recht & Steuern – Praktisches Wissen für Verkäufer</i>	<i>381</i>
12.1 Rechtliche Fallstricke vermeiden (Carsten Lexa)	383
12.2 Der Kaufvertrag: Wichtige Klauseln und Verhandlungen (Garantie, Haftung) (Carsten Lexa)	393
12.3 Arbeitsrechtliche Aspekte bei der Nachfolge (Severin Reinartz)	403
12.4 Gesellschaftsrechtliche Gestaltung der Übergabe (Jens Bühner)	409
12.5 Compliance-Aspekte in der Unternehmensnachfolge: Unsichtbares Kapital – Warum gelebte Integrität allein beim Unternehmensverkauf nicht reicht (Andreas Trapp)	417

12.6 Rechtliche Gestaltung zur Risikovermeidung und Profitmaximierung (Carsten Lexa)	423
12.7 Die Rolle des Notars bei der Unternehmensübergabe (Beurkundungspflichten) (Claus-Rudolf Löffler)	437
12.8 Die richtigen Steuer- und Rechtsberater finden und briefen	443
12.9 Der Unternehmensverkauf: Steuerliche Risiken und Gestaltungsmöglichkeiten (Felix Medler)	449
12.10 Erbschaft- und Schenkungsteuer bei der Unternehmensnachfolge (Dr. Christian Richter)	457
12.11 Die größten Steuerfallen beim Unternehmensverkauf (Thorsten Schmidt)	473
<i>13 Nachfolge-Hacks Marketing & PR – Praktisches Wissen für Verkäufer</i>	479
13.1 Unternehmenskommunikation im Übergabeprozess: Neue Schwerpunkte setzen	481
13.2 Kommunikationsstrategie: Was sollte der Unternehmer wann sagen?	485
13.3 Der Wert der Marke – Von Markenwerten zum Marktwert (Sybille Teyke)	489
13.4 Den Markenwert bilanzieren und bewerten (Kay Hünecke)	493
13.5 Reputationsmanagement vor, während und nach der Übergabe	499
13.6 Die Rolle der Medien im Übergabeprozess (Falk S. Al-Omary)	505
13.7 Chancen und Risiken von Netzwerken – Zwischen Gerüchten und Marktchancen (Falk S. Al-Omary)	511
13.8 Netzwerke für die Nachfolgesuche	517
13.9 Netzwerke für den Nachfolger nutzbar machen	521
13.10 Netzwerke sind Teil der Reputation	527
13.11 Regionale Netzwerke haben spezifische Stärken, Interview mit Martin Müller, Gründer der Mister Matching Community	533
13.12 Im Osten erfüllen Netzwerke zusätzliche Aufgaben, Interview mit Sirko Rosenberg, BVMW-Repräsentant Ostsachsen	539
13.13 Die richtigen Kommunikationsberater finden und briefen	545
 Teil II Nachfolge in der Praxis	
<i>14 Unternehmensnachfolge als Prozess</i>	553
14.1 Orientierung in drei Phasen	555
<i>15 Pre-Phase: Mathias Düren Transport GmbH & Co. KG</i>	559
15.1 „Ich will nicht durch Bad Godesberg laufen und mir Vorwürfe machen lassen“	561
<i>16 Post-Phase : Armerling GmbH</i>	567
16.1 In fünf Jahren den Umsatz verdreifacht – „Ich bin für die Begleitung sehr dankbar“	569
 Teil III Anhänge	
Danksagung	577
Über den Autor	579
Nachfolge-Chance – Wissen, Orientierung und Unterstützung für Ihre Unternehmensnachfolge	581
Personenverzeichnis	583

VORWORT

(LESEPROBE)

Unternehmensnachfolge gehört zu den wichtigsten unternehmerischen Entscheidungen überhaupt

Dennoch wird sie bis heute häufig unterschätzt. Politik, Medien und Öffentlichkeit diskutieren intensiv über Digitalisierung, Fachkräftemangel, Innovationen, Künstliche Intelligenz oder die Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandortes Deutschland. Deutlich seltener wird darüber gesprochen, wer die Verantwortung für die hunderttausenden Unternehmen übernehmen wird, die in den kommenden Jahren vor ihrer Übergabe stehen. Dabei entscheidet sich genau hier ein wesentlicher Teil der wirtschaftlichen Zukunft unseres Landes.

Hinter jeder Unternehmensnachfolge stehen weit mehr als Verträge, Bewertungen oder Finanzierungsmodelle. Es geht um Lebenswerke, die über Jahrzehnte aufgebaut wurden. Es geht um Arbeitsplätze, Familien, Kunden, Geschäftspartner und ganze Regionen. Wo Nachfolgen gelingen, bleiben Erfahrung, Innovationskraft und unternehmerische Verantwortung erhalten. Wo sie scheitern, verschwindet häufig weit mehr als ein Unternehmen.

In den vergangenen Jahren durfte ich zahlreiche Unternehmer, Familien, Nachfolger, Investoren und Berater bei Nachfolgeprozessen begleiten. Dabei ist mir immer wieder eine Beobachtung begegnet: Es gibt eine große Zahl an Informationen zu Einzelaspekten der Unternehmensnachfolge, aber nur wenige Werke, die das Thema in seiner gesamten Breite und Tiefe betrachten. Rechtliche Fragen werden isoliert behandelt. Steuerliche Themen finden sich in Fachbüchern. Finanzierung, Bewertung, Kommunikation oder Strategie werden an anderer Stelle diskutiert. Unternehmer benötigen jedoch selten Antworten auf Einzelfragen. Sie benötigen Orientierung für den gesamten Prozess.

Genau aus diesem Gedanken heraus ist dieses Buch entstanden

Mein Ziel war es nicht, ein weiteres Sachbuch zu schreiben. Mein Anspruch war es, ein Werk zu schaffen, das Unternehmern, Nachfolgern, Familien, Beratern und Entscheidern als Begleiter durch alle Phasen einer Unternehmensnachfolge dienen kann. Ein Buch, das die wirtschaftlichen, strategischen, finanziellen, recht-

lichen, steuerlichen, technologischen, kommunikativen und menschlichen Aspekte einer Übergabe zusammenführt und verständlich einordnet.

Je länger ich Unternehmer begleite, desto mehr bin ich davon überzeugt, dass die Nachfolgefrage häufig wichtiger ist als viele andere Entscheidungen, die im Laufe eines Unternehmerlebens getroffen werden. Über Investitionen, Produkte oder Märkte kann immer wieder neu entschieden werden. Die Unternehmensnachfolge dagegen findet meist nur einmal im Unternehmerleben statt. Ihre Folgen prägen Unternehmen oft über Generationen hinweg.

Dieses Buch versteht sich deshalb als Destillat jahrzehntelanger Erfahrungen aus der Praxis und zugleich als Wissensdatenbank für alle, die sich mit dem Thema beschäftigen. Es soll Orientierung geben, Zusammenhänge erklären und dabei helfen, bessere Entscheidungen zu treffen. Es richtet sich nicht nur an Unternehmer, die unmittelbar vor einer Übergabe stehen. Viele der beschriebenen Fragen sollten Jahre vor dem eigentlichen Nachfolgeprozess gestellt werden.

Aus diesem Grund ist das Buch bewusst umfangreich aufgebaut. Manche Themen tauchen an mehreren Stellen auf. Diese Wiederholungen sind kein Versehen, sondern Teil des Konzepts. Unternehmensnachfolge ist kein linearer Vorgang, der sich streng Kapitel für Kapitel erschließen lässt. Viele Leser werden dieses Werk als Nachschlagewerk nutzen, einzelne Fragestellungen nachlesen oder gezielt zu den Themen springen, die sie aktuell beschäftigen. Die feingliedrige Struktur soll dabei helfen, Antworten schnell zu finden und Zusammenhänge besser zu verstehen.

Besonders wichtig war mir, unterschiedliche Perspektiven zusammenzuführen. Unternehmensnachfolge lässt sich nicht allein aus der Sicht von Beratern erklären. Deshalb kommen in diesem Buch Wissenschaftler, Unternehmer, Investoren, Verbandsvertreter, Juristen, Steuerexperten, Finanzierungsspezialisten und Kommunikationsexperten zu Wort. Ergänzt werden diese Perspektiven durch Unternehmer, die den Nachfolgeprozess selbst erlebt haben und ihre Erfahrungen offen teilen. Gerade diese Verbindung aus Fachwissen und gelebter Praxis macht den besonderen Charakter dieses Werkes aus.

Mein ausdrücklicher Dank gilt allen Gastautoren und Interviewpartnern, die ihre Expertise, ihre Erfahrungen und ihre Zeit eingebracht haben. Sie haben

wesentlich dazu beigetragen, dass dieses Buch die notwendige fachliche Tiefe und Praxisnähe erreicht. Ebenso danke ich den Verfassern der Geleitworte. Persönlichkeiten aus Wissenschaft, Politik, Wirtschaft, Arbeitnehmervertretung, Beratung und Unternehmertum haben dieses Projekt unterstützt und ihm zusätzliche Perspektiven verliehen. Ihre Bereitschaft zur Mitwirkung unterstreicht die Bedeutung und Aktualität des Themas.

Dieses Buch versteht sich auch als Beitrag zur Zukunft des Wirtschaftsstandortes Deutschland. Erfolgreiche Unternehmensnachfolgen sichern Arbeitsplätze, bewahren Wissen, erhalten regionale Wirtschaftsstrukturen und schaffen die Grundlage für neue Innovationen. Angesichts des demografischen Wandels, technologischer Umbrüche und eines zunehmend komplexen wirtschaftlichen Umfelds war der Bedarf an Orientierung und praktikablen Lösungen selten größer als heute.

Vielleicht wird nicht jeder Leser dieses Buch von der ersten bis zur letzten Seite lesen. Das muss er auch nicht. Wenn es gelingt, Unternehmern in entscheidenden Situationen Orientierung zu geben, Unsicherheiten zu reduzieren, Fehler zu vermeiden und bessere Nachfolgelösungen zu ermöglichen, dann hat dieses Buch seinen Zweck erfüllt.

Ich wünsche Ihnen wertvolle Erkenntnisse, neue Perspektiven und vor allem den Mut, die Zukunft Ihres Unternehmens aktiv zu gestalten.

A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized 'T.' followed by a series of connected loops and a long horizontal stroke.

Thorsten Luber

BETEILIGTE PERSÖNLICHKEITEN

GELEITWÖRTE

Wissenschaft

Prof. Dr. Andreas Pinkwart

Landesminister & stellvertretender Ministerpräsident a. D.

Direktor Exzellenzcenter für Innovation, Transfer und Entrepreneurship der Technischen Universität Dresden

Politik

Norbert Streveld

Vorstandsvorsitzender

Senat der Wirtschaft e.V.

Wirtschaft

Christoph Neuberg

Hauptgeschäftsführer

Industrie- und Handelskammer Chemnitz

Finanz- und Investmentwelt

Hans-Jürgen Friedrich

Vorstandsvorsitzender

KFM Deutsche Mittelstand AG Düsseldorf

Arbeitnehmerschaft

Michele Agusta

Betriebsratsvorsitzender

Lülsdorf Functional Solutions GmbH

Unternehmenspraxis

Vanessa Weber

Unternehmerin, Nachfolgerin, Investorin

Beratungspraxis

Gabriele Rempe

Vorstandsvorsitzende

UNZD – UnternehmensNachfolgeZentrum Deutschland e.V.

BETEILIGTE PERSÖNLICHKEITEN

BEITRÄGE

Andreas Brünjes

Leiter Gründer- und Nachfolgecenter
Sparkasse KölnBonn
Köln/Bonn – Kapitel 8.3

Matthias Wolf

Geschäftsführer
Goldpfad GmbH
Bautzen – Kapitel 8.8

Jürgen Linsenmaier

Initiator und Gründer
Ethik Society
Freiburg – Kapitel 9.7

Carsten Lexa, LL.M.

Rechtsanwalt / Europajurist (Universität Würzburg) /
Master of Law (University of Westminster, London)
Lexa – Kanzlei für Wirtschaftsrecht
Würzburg/Berlin – Kapitel 12.1., 12.2., 12.6

Severin Reinartz

Rechtsanwalt
Bietmann Rechtsanwälte Steuerberater PartmbB
Bergisch Gladbach/Bonn/Berlin/u.a. – Kapitel 12.3.

Jens Bühner

Rechtsanwalt / Partner
ECOVIS KSO Steuerberater + Rechtsanwälte GmbH
& Co. KG
Düsseldorf/Berlin – Kapitel 12.4

Andreas Trapp

Rechtsanwalt / Inhaber
Rechtsanwaltskanzlei Trapp
Passau – Kapitel 12.5

Claus-Rudolf Löffler

Notar
Notargeschäftstelle Löffler
Hannover – Kapitel 12.7

Felix Medler

Associate Partner / Steuerberater / Master of Arts in
Taxation
ECOVIS KSO Steuerberater + Rechtsanwälte GmbH
& Co. KG
Düsseldorf/Berlin – Kapitel 12.9

Dr. Christian Richter

Rechtsanwalt / Steuerberater Fachberater für
Unternehmensnachfolge / Wirtschaftsmediator /
Partner Kanzlei Schulte, Humm & Partner
Würzburg/Suhl – Kapitel 12.10

Thorsten Schmidt

Rechtsanwalt / Steuerberater
Kanzlei Schmidt
Köln – Kapitel 12.11

Sybille Teyke

Marketingberaterin
all'n you® Kommunikationsberatung
Köln – Kapitel 13.3

Kay Hüneke

Wirtschaftsprüfer / IT-Auditor / Vorstand
ECOVIS KSO Steuerberater + Rechtsanwälte GmbH &
Co. KG
Düsseldorf/Berlin – Kapitel 13.4

Falk S. Al-Omary

Inhaber
Medien-Management & Politikberatung
Berlin/Siegen – Kapitel 13.6, 13.7

Dr. Helfried Schmidt

Vorstand
Oskar-Patzelt-Stiftung
Leipzig – Kapitel 13.11

Martin Müller

Mister Matching®
Inhaber
Wesseling/Köln – Kapitel 13.12

Sirko Rosenberg

Repräsentant Landkreise Görlitz und Bautzen
Der Mittelstand BVMW e.V.
Bautzen – Kapitel 13.14

Stefan Düren

ehem. geschäftsführender Gesellschafter
Mathias Düren Transport GmbH & Co. KG
Bonn – Kapitel 14

Eric Armerling

Malermeister
Armerling GmbH
Bonn – Kapitel 16

BIBLIOGRAPHISCHE ANGABEN

DAS UMFASSENDSTE
DEUTSCHSPRACHIGE
PRAXISWERK
ZUR
UNTERNEHMENS-
NACHFOLGE



© 2026 Luber Consulting

ISBN Hardcover: 978-3-00-087835-0

UNTERNEHMENSNACHFOLGE
STRATEGIEN — EMOTIONEN — PERSPEKTIVEN

Seitenzahl: 585

Format: 17 x 24 cm

Dieses Buch erscheint in der WND Edition des Wirtschaftsnetz-
werks Deutschland

Luber Consulting, Thorsten Luber, Offenbachstraße 8, 53173
Bonn, Deutschland, thorsten@luber-consulting.com

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich ge-
schützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urhe-
berrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Rechteinhabers un-
zulässig.

Druck und Distribution: tredition GmbH, Heinz-Beusen-Stieg 5,
22926 Ahrensburg, Deutschland

Korrektorat: Lothar Schmitz

Covergestaltung + Buchsatz: Danilo Roll

Fotos: Eric Bubacz

In der WND-Edition erschei-
nen Bücher zu Themen, die
für Unternehmer, Entschei-
der und Verantwortungsträ-
ger von besonderer Bedeu-
tung sind. Im Mittelpunkt
stehen nicht kurzfristige
Trends, sondern Fragestellun-
gen, die Unternehmen und
den Wirtschaftsstandort
Deutschland langfristig
prägen.

Alle Titel der WND-Edition
folgen einem gemeinsamen
Anspruch. Sie verbinden
fundiertes Fachwissen mit
praktischer Erfahrung und
unterschiedlichen Perspekti-
ven aus Wirtschaft, Politik,
Wissenschaft und Gesell-
schaft. Ziel der Reihe ist,
Zusammenhänge verständ-
lich einzuordnen, Orientie-
rung zu geben und fundiertes
Wissen für die Praxis zugäng-
lich zu machen.

KONTAKT



<https://luber-consulting.com/unternehmensnachfolge>

- Buchfahnen bestellen
- Rezensionsexemplar bestellen
- Redaktionsbesuch/Interviewtermin vereinbaren
- Termin mit Thorsten Luber vereinbaren
- Thorsten Luber zu einem TV-Termin einladen
- An einem Vortrag von Thorsten Luber teilnehmen
- Thorsten Luber für einen Vortrag buchen
- u.v.m.

Direkte Anfragen bitte an:

Falk S. Al-Omary
Medienbeauftragter

Telefon +49 171 2023223
E-Mail post@al-omary.de