

TAG DES MITTELSTANDS 2024

Am 13. Juni 2024

Unser Premiumpartner:



UNTERNEHMENSNACHFOLGE AKTIV GESTALTEN

Forum I:

Von der Mitarbeiterin zur Inhaberin:
Ein Erfahrungsbericht über unternehmerische Klippen
und Strategien



Wie transferieren Werte in die Zukunft

- Nicole Kalonda
- Jahrgang 1967
- Langjährige Expertise als Geschäftsführerin im Familienunternehmen
- Med. Dokumentarin, Dipl. Informatikerin
- Business Coach
- Mitglied im Stabwechsel-Team der IHK Hamburg und Kiel



Der Kern hinter KERN

Wir machen nur Unternehmensnachfolge – unsere Spezialität in 3 Ausprägungen:

- ✓ Unternehmensverkauf
- ✓ Generationswechsel
- ✓ Unternehmenskauf

In **Deutschland, Österreich, der Schweiz und Europa.**

An über **30 Standorten** – regional, national, international.

Besondere Expertise mit weit über **2.000 Nachfolgefällen.**



Wer ich bin

- **Konzern-Justiziarin, Rechtsanwältin**
- **Nachfolgerin, geschäftsführende Gesellschafterin in 3. Generation**
- **Systemischer Coach, Beraterin**
- **Ehrenamtliche Stabwechselberatung HK Hamburg**
- **Jahrgang 1968, 2 erwachsene Kinder**

 **CAROLA
JUNGWIRTH**

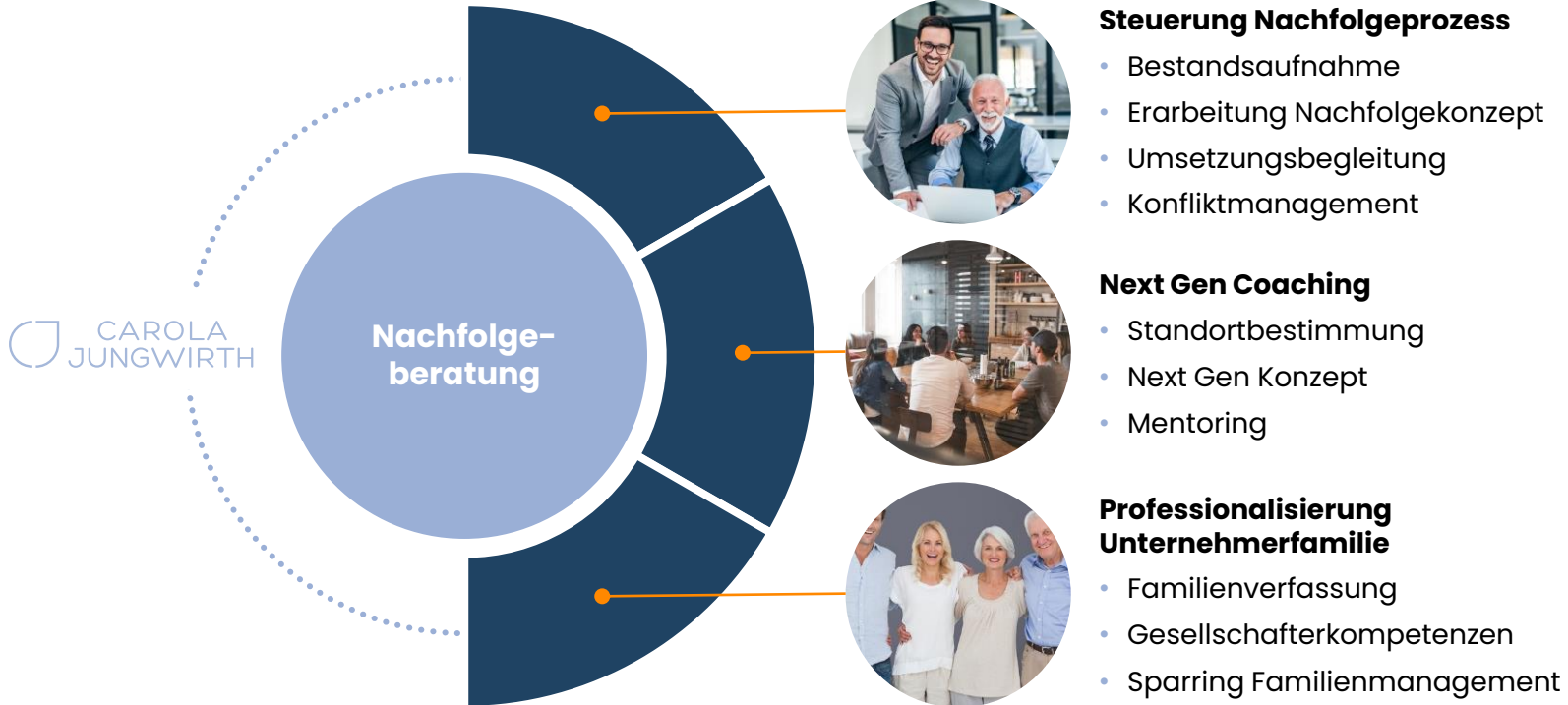


Tag des Mittelstandes, Handelskammer Hamburg

13. Juni 2024

Zertifizierte Nachfolgeberaterin






CAROLA JUNGWIRTH

Carola Jungwirth
Zertifizierte Beraterin

Woldsenweg 8
20249 Hamburg

 Mobil: 0157 34 36 11 63

 cj@jungwirth-nachfolgeberatung.de
www.jungwirth-nachfolgeberatung.de



www.linkedin.com/in/carola-jungwirth/



Vorstellung



Anika Biehl

Geschäftsführende Gesellschafterin



Erfahrung und Qualifikation

- Über 20 Jahre Erfahrung in der Dienstleistung für die chemische Wertschöpfungskette
- Dipl.-Kauffrau (FH)
- Ausschussmitglied der Handelskammer Hamburg
- Präsidium des AGA e. V.



Kompetenzen

- Strategie und Business Development
- Finanzen & Controlling
- Personal
- Projekt- und Prozessmanagement

Dafür stehe ich:

„Damit das Mögliche entsteht, muss immer wieder das Unmögliche versucht werden.“

UMCO – Wer wir sind

- Beratungshaus für Chemicals Compliance Consulting. Wir sorgen für die weltweite Vertriebsfähigkeit von Produkten entlang der chemischen Wertschöpfungskette.
- Gemeinsam mit unseren Kunden suchen wir maßgeschneiderte Lösungen, die der praktischen Realität gerecht werden und wirtschaftlich tragbar sind.
- Zu unseren mehr als 1.000 Kunden gehören:
 - Hersteller, Produzenten und Formulierer
 - Händler und Importeure
 - Lager- und Umschlagsbetriebe
 - Logistiker
 - Anwender von chemischen Erzeugnissen



P. Duschek | U. Inzelmann | A. Biehl

Ausgangssituation – Nachfolgeprozess bei der UMCO



→ Gründung 1982 in der Industrie

→ 1997 Management-Buy-out durch 3 Mitarbeiter, seitdem unabhängig

→ 2018 Umsetzung des ersten Schrittes in einem mehrstufigen Nachfolgeprozess

TAG DES MITTELSTANDS 2024

VON DER MITARBEITERIN ZUR INHABERIN

Unser Premiumpartner:



Unser Fazit:

- Je früher das Thema angegangen wird, desto besser.
- Emotionale Komponenten nicht unterschätzen – Rollen in bestehenden Beziehungen verändern sich.
- Nachfolge ist für beide Seiten ein komplexer Prozess. Versuchen Sie, die andere Seite zu verstehen.
- Unterstützung und Austausch suchen, Netzwerke aufbauen / Lassen Sie sich professionell unterstützen.
- Angebote der Kammern und Verbände nutzen.