



KOOPERATIONSRAHMEN

Unternehmensnachfolge

Ein Kooperationsangebot für Steuerberaterkanzleien

Dr. David Hoeflmayr

Strategische Nachfolgebegleitung für Familienunternehmen

Ausgangslage

Wenn bei einem Ihrer Mandanten das Thema Nachfolge aufkommt, sind Sie fast immer der erste Gesprächspartner. Das ist ein Vertrauensbeweis – und eine Herausforderung: Nachfolgeprozesse erstrecken sich über Jahre, sind emotional aufgeladen und binden genau die Ressource, die in Ihrer Kanzlei am knappsten ist: Ihre persönliche Zeit.

Dieses Dokument beschreibt, wie eine Zusammenarbeit zwischen Ihrer Kanzlei und einem externen Nachfolgeberater funktioniert – so, dass Ihr Mandant professionell durch den Übergang geführt wird, ohne dass Sie zur Projektleitung werden.

Was sich für Ihre Kanzlei verbessert

- Sie behalten die steuerliche und gesellschaftsrechtliche Führung – schonen dabei Kanzleiressourcen und sichern Kompetenzen, die weit über kaufmännische Gestaltung hinausgehen.
- Unbequeme Themen (z. B. Bewertungsdiskrepanzen, hohe Inhaberabhängigkeit) werden extern übermittelt – Ihre Mandatsbeziehung bleibt unbelastet.
- Sie empfehlen den Kooperationspartner aktiv, statt abzuwarten, bis Hausbank oder Anwalt jemand Fremdes ins Spiel bringen – das stärkt Ihre Position als strategischer Berater.
- Ihr Mandant – sowie der Käufer oder NextGen – erleben einen koordinierten Prozess, die Mandantenbeziehung bleibt über die Nachfolge hinweg bestehen.

So arbeiten wir zusammen

Mandantenschutz: Steuerliche und rechtliche Beratung bleibt bei Ihnen und den eingebundenen Anwälten. Wenn der Mandant steuerliche oder rechtliche Fragen an mich richtet, verweise ich konsequent an Sie bzw. die eingebundene Kanzlei zurück und dokumentiere das im Projektstatus.

Transparenz: Für Sie ist der Arbeitsstand jederzeit nachvollziehbar. Status, nächste Schritte und offene Entscheidungen werden regelmäßig in kurzer Form geteilt. Ein fester Abstimmungsrhythmus (z. B. 30 Minuten alle 2–4 Wochen) ersetzt Ad-hoc-Feuerlöschen.

Saubere Beauftragung: Leistungsumfang und Honorar werden vor Beauftragung schriftlich fixiert.

So läuft es typischerweise

- 1 Sie regen ein kurzes Orientierungsgespräch an – telefonisch oder per Video, 30–45 Minuten, gerne mit Ihrer Teilnahme. Ziel ist eine erste Standortbestimmung.
- 2 Gemeinsam wird geklärt: Wo steht der Mandant? Welche Richtung ist realistisch? Am Ende steht eine klare Empfehlung für die nächsten Schritte.
- 3 Bei Bedarf wird ein schlanker Arbeitsmodus vereinbart: Statusrhythmus, Aufgabenteilung, Rückfrageweg.

Der Einstieg ist bewusst niedrigschwellig. Nicht jedes Gespräch führt zu einem Mandat – manchmal reicht eine erste Einordnung.

Honorar und Geschäftsmodell

Nachfolgebegleitung wird als Projekthonorar (Tagessätze oder Pauschalvereinbarung) direkt mit dem Mandanten vereinbart. Sie beginnt mit einem Orientierungsgespräch (kurz, klar umrissen) zur Einordnung und Entscheidungsvorbereitung; danach nur bei Bedarf Projektmandat.

Für Sie als empfehlende Kanzlei entstehen keine Kosten. Die Zusammenarbeit basiert auf gegenseitigem Nutzen: Sie bieten Ihrem Mandanten einen professionell koordinierten Prozess, ich bringe mein Netzwerk und meine Erfahrung ein.

Abgrenzung: Was ich übernehme – und was nicht

WAS ICH ÜBERNEHME	WAS ICH NICHT BIN
Prozesssteuerung und Taktung über alle Phasen	Kein Steuerberater – ich greife nicht in Ihre Zuständigkeit ein
Moderation zwischen Familie, Gesellschaftern, Management – bei Bedarf externe Verhandlungsführung	Kein M&A-Broker – bei strukturierten Bieterprozessen arbeite ich mit M&A-Beratern zusammen; bei überschaubarem Käuferkreis (z. B. MBO, Kunde) steuere ich den Prozess selbst
Strukturierte Analysen, Entscheidungsvorlagen und Gesprächsunterlagen	Kein Rechtsanwalt – juristische Fragen gehen an die eingebundene Kanzlei
Nachfolger-Vorbereitung und Governance-Aufbau	Kein Coach – der Fokus liegt auf unternehmerischen Ergebnissen

Kurzprofil

Dr. David Hoeflmayr begleitet Familienunternehmen durch Nachfolgeprozesse – von der ersten Orientierung bis zur Stabilisierung nach der Übergabe.

- Studium Jura, Psychologie und Wirtschaftswissenschaften in den USA.
- 15+ Jahre Erfahrung als Geschäftsführer und Vorstand in mittelständischen Unternehmen – meist Private-Equity-Portfoliounternehmen, mehrere Exits.
- Mehrere Beirats- und Aufsichtsratsmandate. Dozent an der TU München, über 50 Fachbeiträge und Bücher.

Langjährige Erfahrung in der Begleitung unternehmerischer Familien durch Generationenübergänge und Fremdbeteiligungen.

Referenzprojekte und Fallbeispiele gerne im persönlichen Gespräch.

KONTAKT

Dr. David Hoeflmayr – Strategische Nachfolgebegleitung für Familienunternehmen
david@hoeflmayr.de · www.hoeflmayr.de · 0160 111 2222

Als Vertiefung steht der Leitfaden „Die Phasen der Unternehmensnachfolge“ zur Verfügung.