NACHFOLGE & ÜBERGABE IN MEDTECH & IVD

# Gut übergeben – Produkt und Wissen bleiben.

Wenn Gründer:in, Geschäftsführung oder PRRC geht: Ich begleite als Lotsin die Übergabe – Wissen sichern, Rollen übergeben, Doku prüffest machen.

gerlinde michel business coach

Dipl.-Ing. Medizintechnik (FH)
Lead-Auditorin ISO 13485, ISO 9001, ISO 7101
DIN NAGesuTech · seit 1998 in der Medizintechnik



## 01 Ihre Ausgangslage

Die Übergabe steht an – gut geplant

- Gründer:in plant den Ruhestand
- Ein Investor oder Käufer prüft die Doku
- Produktwissen soll aus wenigen Köpfen ins Team
- PRRC oder QMB übergeben ihre Rolle
- Die Benannte Stelle braucht klare Verantwortliche
- Wunsch: Übergabe über alle Bereiche – Entwicklung, Produktion, Logistik, QA, RA, Marketing, Sales

## 02 Mein Angebot

Lotsin durch die Übergabe

- **Standort:** Was wird übergeben?
- **Fahrplan:** Schritte, Zeit, Verantwortliche
- **Wissen sichern:** Technische Doku, Risikomanagement, Lieferanten
- **Team mitnehmen:** offen informieren, Fragen klären
- **Übergabe-Gespräche:** alt und neu an einem Tisch
- **Attraktiv werden:** erst die Doku auditfest machen, dann verkaufen
- **Neue Leitung:** Coaching in den ersten 100 Tagen

## 03 Ihr Nutzen

Was Sie und Ihr Team gewinnen

- **Abgebende:** Gut loslassen.
- **Team:** Wissen, wie es weitergeht.
- **Klarheit:** Wer macht was ab wann.
- **Neue Leitung:** Sicher starten.
- **PRRC & QMB:** Rolle klar übergeben.
- **Rückhalt:** Jemand von außen.

### Was sich mit guter Übergabe vermeiden lässt

- Schlüsselpersonen gehen mit
- Produktwissen geht verloren
- Abweichungen im Audit der Benannten Stelle
- Abschlag beim Kaufpreis wegen Lücken in der Doku

### Formate / Ablauf

1 **Standort & Fahrplan · 1 Tag**
Was wird übergeben? Wer macht was bis wann?

2 **Übergabe begleiten · 3 × ½ Tag**
Wissen sichern, PRRC und QMB übergeben.

3 **Erste 100 Tage · 2 × ½ Tag**
Begleitung für die neue Leitung.

### Ihr Mehrwert als Unternehmen

**Audit:** Gut vorbereitet.
**Kaufpreis:** Doku schafft Wert.
**Kontinuität:** Rollen besetzt.
**Personal:** Schlüsselleute bleiben.
**Wissen:** Bleibt im Haus.
**Zukunft:** Neustart mit Plan.

* **Modellrechnung:** 2 Schlüsselpersonen gehen × 80.000 € Arbeitgeberkosten (RA Manager Ø 66.000 € brutto + 21 %) × 50 % Ersatzkosten = 80.000 € (eigene Annahme).

KOSTEN DES WARTENS

**80.000 €** je Übergabe

Ersatzkosten, wenn 2 Schlüsselpersonen in der Übergabe gehen.*

IHRE INVESTITION

| | |
|---|---|
| Standort & Fahrplan, 1 Tag | 1.600 € |
| Übergabe begleiten, 3 × ½ Tag | 2.400 € |
| Erste 100 Tage, 2 × ½ Tag | 1.600 € |
| Gesamt | 5.600 € |

Tagessatz 1.600 €.

IHR GEWINN

**+ 74.400 €** je Übergabe

80.000 € Kosten – 5.600 € Investition*

**Kostenfrei: 30 Minuten kennenlernen – Übergabe und Ziele klären.**

gm@healthcare-coach.com +49 170 5528 330