

Unternehmensnachfolge -

„Es ist nie zu früh, aber oft zu spät“

Andrea Kirstätter, MBA

Coach für Business und Gesundheit im Mittelstand

www.kirstaetter.de

Info@kirstaetter.de

Generationswechsel heißt Veränderung

- Generationswechsel ist eine Herausforderung

für Unternehmer
für Nachfolger
für Führungskräfte
für Mitarbeiter
für Steuerberater
für Juristen
für Banken
für Kunden
für Zulieferer
für ...

Unternehmensnachfolge-Coaching heißt die Veränderung vorbereiten:

Standortbestimmung:

- Die aktuelle Situation realistisch einschätzen.
- Wo stehe ich ?
- Wo steht das Unternehmen ?
- Wo gibt es Probleme ?
- Wo ist Potential ?
- Welche Strukturen und Prozesse müssen verändert werden?
- Wo gehen Ressourcen verloren ?
- Welche Chancen gibt es ?
- Welche Risiken gibt es ?

„Der Patron ist unersetzlich und unsterblich!“

- Jedoch, ...
 - ein schwerer Unfall
 - Koma
 - Demenz
 - chronische schwere Erkrankung
 - plötzlicher Tod
 - ...
- So beginnt oft ein Teufelskreis,
der Ausgangspunkt ist mangelnde Vorsorge.

Unternehmensnachfolge

- Der größte Risikofaktor bei der Unternehmensnachfolge ist der scheidende Unternehmer.
- Wenn die Nachfolge misslingt, liegt dies meist an den handelnden Personen:
 - dem Senior
 - dem Junior /(Nachfolger)
 - an beiden

Unternehmensnachfolge regeln heißt Vorsorge treffen

- Eine rechtzeitige und systematische Vorbereitung der Betriebsübergabe
 - ➔ ist eine essentielle Voraussetzung für den Erhalt und die erfolgreiche Weiterführung von mittelständischen Unternehmen.

Fakten Unternehmensnachfolge

- Es gibt ca. 3,7 Millionen deutsche Unternehmen.
- Ca. 95% davon sind im Familienbesitz

(von der kleinen Pizzeria nebenan
bis zum international tätigen Konzern)

Fakten Unternehmensnachfolge

- Ca. 135 000 Unternehmen stehen bis 2018 zur Unternehmensnachfolge an
 - 54% der Familienunternehmen bleiben in der Familie
 - das Durchschnittsalter von deutschen Mittelständlern ist 51 Jahre
 - 36% sind älter als 55 Jahre
 - 12% sind jünger als 40 Jahre

8% der Familienunternehmen geben jährlich auf

- 10% Krankheit des Unternehmers
 Unfall des Unternehmers
 Tod des Unternehmers
 Fehlender kompetenter Nachfolger
 Fehlender interessierter Käufer
 Schrumpfender Markt
 Wirtschaftlich am Ende
- 90% scheitern an Konflikten
- 60% davon konnten rationale und
 emotionale Themen nicht trennen

Klärung der Nachfolge heißt:

- Verschaffen Sie sich Klarheit
 - Sie als Gebender
 - Sie als Nehmender
 - Was sind Ihre wirklichen Bedürfnisse ?
 - Welche Wünsche haben Sie ?
 - Welche Interessen haben Sie ?
 - Was sind Ihre Ziele ?
 - Was ist Ihr wirklicher Wille?
 - Was ist Ihre Motivation? Was treibt Sie an?

→ hier kann Coaching unterstützen

Die Klärung der Nachfolge

- „Die Sicherung der Nachfolge ist die grösste unternehmerische Leistung“
(Reinhard Mohn (1921 – 2005))
- Es geht um die Zukunft
Ihres Unternehmens und
Ihrer Mitarbeiter.

- Gründe für eine Nachfolgeregelung können sein:
 - Das Lebensalter
 - Die Veränderungsgeschwindigkeit
 - Die Internationalisierung/Globalisierung
 - Der Anpassungsdruck
 - Für den Bestand und die Weiterentwicklung sind Anpassungen notwendig.
 - In unternehmergeführten Unternehmen fällt dies oft nicht leicht. (Investitionsstau)
 - und passt oft auch nicht zur individuellen Lebensplanung des Unternehmers.
 - Entscheidungen werden oft zu lange hinausgezögert.

Folgende Fragen stellen sich Unternehmer :

- Wann ist der optimale Zeitpunkt?
- Wer soll mein Nachfolger werden?
- Wem kann ich vertrauen?
- Soll das Unternehmen in der Familie bleiben?
- Wollen die eigenen Kinder oder Familienangehörigen das Unternehmen übernehmen?
- Können die Kinder das?
- Soll ein Unternehmensmitarbeiter die Firma weiter führen?
- Soll die Leitung extern besetzt werden?

- viele ungeklärte Fragen führen häufig zu einem Gedankenkarussell und schlaflosen Nächten.
- Als Coach unterstütze ich bei der Klärung und Reflexion dieser Fragen.

Emotionen behindern häufig die Entscheidung:

- So geht es vielen Unternehmern
 - Hin und hergerissen
 - zwischen dem Betrieb
 - sich selbst
 - der Familie
 - Es fällt schwer sich für eine Richtung zu entscheiden.
 - Es fällt schwer sein Lebenswerk loszulassen.
 - Es fällt schwer abzugeben?
 - Welche Rolle hat Vorrang?
 - Der Unternehmer
 - Der Privatmann
 - Das Familienoberhaupt

Im Coaching werden Emotionen zugelassen, und Strategien entwickelt, um mit ihnen umzugehen.

- Emotionale Fußangeln können die Übergabe zum Scheitern bringen
 - Wann ist der optimale Moment?
 - Die Angst vor dem Loslassen.
 - Die Angst vor dem Ende.
 - Die Angst vor dem Prestigeverlust.
 - Die Befürchtung, nicht mehr das Sagen zu haben.
 - Die Angst vor der Reaktion der Freunde?
 - Wie soll das weitere Leben sinnvoll gestaltet werden?
 - Zweifel ob es möglich ist ohne festen Strukturen klarzukommen?
 - Die Frage nach dem Sinn des verbleibenden Lebens?

Im Coaching werden die Unsicherheiten und Ängste betrachtet und der Umgang mit ihnen erarbeitet.

- Weitere Coachinganliegen können sein:
 - Vision und Mission des Seniors
 - Vision und Mission des Nachfolgers
 - der Rollenwechsel
 - Vom Kind zum Nachfolger
 - Vom Senior zum Privatier
 - Persönlichkeitsentwicklung als Instrument der Unternehmensentwicklung

- ...

Unternehmens-Veränderungen planen und gestalten kann ein weiteres Thema im Coaching sein:

- Die Motivation der Nachfolge-Generation
 - den wirtschaftlichen Wandel einläuten
 - das Unternehmen neu gestalten
 - eigene Akzente setzen
 - nicht als Museumsdirektor verwalten

→ Die Unternehmensnachfolge gilt es sorgfältig zu planen, da Veränderungen bei Belegschaft, Kunden, Lieferanten und Banken zu Irritationen führen können.

Steuerberater – Jurist - Coach unterstützen gemeinsam.

- Bei der Unternehmensnachfolge gilt es ...
 - ... Monetäres zu regeln
 - ... gegenseitige Erwartungen zu klären
 - ... eigene Wünsche und Gefühle auszusprechen
 - ... emotionale und psychische Hürden zu überwinden
- Dies lässt sich nicht allein durch Berechnungen lösen.
- Hier ist sensibles Vorgehen nötig, um Krisen zu umgehen.
- Für ein Gelingen der Unternehmensnachfolge bedarf es viel Vertrauen.

Im Coaching

- ... ist die Atmosphäre vertraulich, wertschätzend und respektvoll.
- ... können sensible Themen angesprochen werden.
- ... ist der Blick neutral, von außen.
- ... können Motive, Erwartungen und Emotionen angesprochen werden.
- ... werden Befürchtungen und Ängste gehört.

Als Coach

- stehe ich vor, während und nach der Unternehmensübergabe meinen Klienten zur Seite.
- Ich bin
 - Sparringspartner
 - Coach
 - Moderator
 - Referent.



Für weitere Informationen

Andrea Kirstätter, MBA

Coach für Business und Gesundheit im Mittelstand

Hermann-Hesse-Strasse 15

76351 Linkenheim-Hochstetten

07247 946567

www.kirstaetter.de

info@kirstaetter.de

Coaching – Moderation – Workshop – Seminare – Vorträge