



Impulsvortrag
**Kommunikation in der
Unternehmensnachfolge**
Lübeck, Juni 2017

Der Mensch im Mittelpunkt

Ein Unternehmen zu
(ver)kaufen*, bedeutet
auch **Emotionen**
zu **managen**. Bei allen
Beteiligten.

* (über)geben/-nehmen

Blick ins Nachbarland Österreich

Woran scheitern Nachfolgen und Übernahmen?

Nachfolger kann nicht führen	69,20%
Kultur- und Führungsveränderung	53,88%
Kundenschwund	41,92%
Geschäftsfelder verloren (an MA)	34,68%
Mitarbeiterschwind	32,75%
Mitbewerber nutzen Situation	22,38%
Lieferantenschwind	16,00%

Quelle: H. Schützing, 2013

Umfrage Beteiligte Steuer- und Unternehmensberater

Die härteste und gleichzeitig
empfindlichste **Währung**
der Welt
heißt **Vertrauen!**

Wofür übernimmt der Nachfolger die Verantwortung? Was bekommt der Käufer für sein Geld?

Per Kaufvertrag erhält man:

- Anlagen
- Patente
- Maschinen
- Fahrzeuge
- Kundenlisten
- Organisationsstrukturen
- Prozessbeschreibungen
- ...

Dahinter steckt viel mehr:

- Meist durch den Eigentümer geprägte Unternehmenswerte und -stärken
- Spezielles, bewährtes und bewiesenes Leistungsversprechen
- Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten, Banken, ... die genau darauf vertrauen

Dieser Teil des „Deals“ ist extrem wertvoll und sehr empfindlich.

**Wird oft vernachlässigt
oder komplett vergessen!**

Kommunikation bietet

Orientierung.

Orientierung vermittelt

Sicherheit. Sicherheit

schafft **Vertrauen.**

Wie Übernahme weiblicher wird?

**In dem
Sie es anpacken,
die Menschen mitnehmen
und Ihren Weg gehen!**

DU bist
die Marke.



Systematisch planen – professionell vorgehen

Idee Suche Verhandlungen Verkauf Übernahme Startphase Geschäftsbetrieb

Phase 1

Vorphase

Grundsätzliche Zielsetzung und Ausgangssituation.

Getrennt, zum Beispiel im Rahmen eines Workshops.

Unternehmerin
Verkäuferin

Zielsetzung

Was ist meine Vision? Was ist mir wichtig? Was will/muss ich erreichen?

Unternehmensposition

Was habe ich geschaffen, wie geführt? Vision, Strategie, Kultur, Arbeitsweise, Werte (Typ)?

Nachfolgerin
Käuferin

Zielsetzung

Was ist meine Vision? Was ist mir wichtig? Was will/muss ich erreichen?

Eigene Position

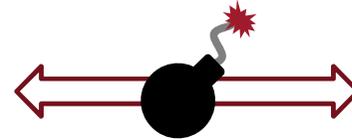
Was für ein „Unternehmerinnen (Typ)“ bin ich? Welche Werte habe ich? Wie stelle ich mir meine Arbeit vor?

Passen (können) wir zusammen?
Ja! Dann Verhandlungen fortführen.

Auch bei der Familien-Nachfolge gilt es, gut zu planen.

Die wichtigste Frage:
Welche Erwartungen haben wir aneinander und sind diese ausgesprochen?

Unternehmerin



Nachfolgerin

Sind wir uns einig darüber, was uns wichtig ist und wohin wir steuern?

Wer übernimmt welche Rolle im Unternehmen?

Wer übernimmt welche Aufgaben (Verantwortung) im Unternehmen?

Wer übernimmt beratende Rollen, welche werden benötigt?

Wer hat offiziell keine Rolle, spielt diese aber (mit/ohne Absicht)?

Haben wir Schwiegerkinder, Ehepartner, Kindeskind etc. „im Boot“?

Haben wir unseren Kurs aufgeschrieben und abgestimmt?

Keine Zeit mehr für
„Geschlechter-Blödsinn“!
In unserer komplexen, digitalen
Zukunft entscheiden
Kompetenz &
Interaktion* über Erfolg.

*Kommunikation

Tipps für Ihre Übernahme oder Nachfolge

Es gibt in Schleswig-Holstein so viele richtig gute Unternehmen. Eines passt auch genau zu Ihnen.

- Vertrauen Sie Ihrem Bauchgefühl. Schauen Sie dann genau hin.
- Denken Sie Ihre Kommunikation von Anfang an mit.
- Sehen Sie in Kultur, Führung und Zusammenarbeit Erfolgsfaktoren.
- Planen Sie für Ihre Kommunikation Zeit, Geld und Ressource ein.
- Bleiben Sie sich bitte treu und damit dauerhaft glaubwürdig.



STELLWERK
Executive Communication

Stellwerk Kommunikationsberatung GmbH

Lange Straße 89, 24399 Arnis

Fon: 04642-924088

Fax: 04642-924086

<http://www.stellwerk.biz>