

Unternehmensnachfolge – mit einem gezielten Coaching zum Erfolg

Die Regelung der Unternehmensnachfolge ist für das Unternehmen und alle Betroffenen eine Chance und Bedrohung zugleich, denn für alle Beteiligten steht viel auf dem Spiel. Wie aber lassen sich Unternehmensübergaben optimal gestalten? Wo liegen die Schwierigkeiten und wie können sich Unternehmen durch gezieltes Coaching fit machen für einen gelungenen und profitablen Nachfolgeprozess?

Die Ausgangssituation

Die Zahlen machen die Problematik deutlich: In den kommenden drei Jahren stehen in Deutschland nicht weniger als 400.000 kleine und mittelständische Unternehmen mit annähernd fünf Millionen Arbeitsplätzen vor einem Führungswechsel.



*Dipl. Betriebswirt Ingo Richthoff, Berater bei Kienbaum Management Consultants GmbH, Düsseldorf
ingo.richthoff@kienbaum.de*

Längerfristig angelegte Schätzungen haben die Notwendigkeit einer Firmenübergabe bei rund 700.000 mittelständischen Unternehmen innerhalb der kommenden zehn Jahre ermittelt. Für viele Unternehmen stellt die Planung und Umsetzung der Unternehmensnachfolge jedoch ein existenzbedrohendes und vielschichtiges Problem dar. Experten gehen davon aus, dass bis zu 30 Prozent der betroffenen – und größtenteils eigentlich lebensfähigen – Unternehmen wegen fehlender oder mangelhafter Planung der Nachfolgeregelung vom Markt verschwinden.

Die Ursachen für die stetig steigende Zahl von übergabereifen Unternehmen sind vielfältig (s. Abb.1). Viele Unternehmensinhaber sind schlicht und ergreifend in einem Alter, in dem sie sich zur Ruhe setzen möchten – die Gründergeneration der Nachkriegszeit ist in die Jahre gekommen. In anderen Fällen ist ein Wechsel des Unternehmers in andere Tätigkeiten Grund für eine notwendige Unternehmensübergabe. Ein dritter, nicht unerheblicher Teil der Unternehmensnachfolge resultiert aus dem unplanmäßigen (plötzlichen) Ausscheiden des Unternehmers, etwa durch Unfall, Krankheit oder Tod. Denn zum Beispiel finanzielle und steuerlich-rechtliche Regelungen sind häufig Chefsache, niemand außer diesem ist ausreichend informiert, um selbst schnelle und effektive Entscheidungen treffen zu können, niemand sonst ist unterschreibsberechtigt, und die Kunden definieren das Unternehmen ganz wesentlich über die Person des Unternehmers. Fällt dieser – etwa aufgrund eines Unfalls – unerwartet aus, bedeutet dies leider vielfach noch immer das Ende des Betriebes, den finanziellen Ruin der gesamten Familie und den Verlust existenzsichernder Arbeitsplätze. Wenn also der Bestand des Unternehmens dauerhaft gesichert werden soll, müssen Unternehmer zum einen ihre langfristige Nachfolgeplanung frühzeitig beginnen. Zum anderen sollte diese um eine jederzeit umsetzbare Notfallplanung ergänzt werden.