



10 Denkanstöße für Unternehmer 55+ Generationswechsel oder Verkauf ?

Nach Gründung und Etablierung Ihres Unternehmens wartet (spätestens ab Alter 55) eine weitere große Herausforderung auf Unternehmer: die Vorbereitungen auf den familieninternen Generationswechsel oder den bestmöglichen Verkauf an Dritte.

Was denken Sie zu folgenden Punkten ?

1. **Anlässe** (wie z. B. das eigene Alter, Erkrankungen, neue Lebensplanung etc.) für den Generationswechsel oder den Verkauf gibt es bei allen Unternehmern. Solche Anlässe werden von Unternehmern aber häufig ignoriert.
2. Unternehmer **bewerten** die Diskussionen über den Generationswechsel oder den Verkauf gerne als Themen, die ihnen von anderen "aufgedrängt" werden.
3. Das **Fehlen von klaren Informationen** seitens des Unternehmers über seine Pläne zum Generationswechsel oder dem Verkauf provozieren die Entstehung von - auch völlig abwegigen - Spekulationen darüber.
4. Sind solche bereits im Umlauf, können sie das **Betriebsklima** und den **guten Ruf** des Unternehmers bei seinen Kunden und Lieferanten erheblich belasten. Der erzielbare **Verkaufspreis** für sein Unternehmen kann sich dadurch erheblich reduzieren.
5. Bei **Kunden und Lieferanten** führen Unklarheiten hinsichtlich der Zukunftspläne eines Unternehmers zu Zweifeln, ob die Pflege der Geschäftsbeziehung für sie langfristig noch sinnvoll ist. Sie ziehen sich daraus ggf. schrittweise zurück oder werden wieder offener für die Angebote von Mitbewerbern.
6. **Leistungsstarke** Mitarbeiter können solche Situation nutzen, um ihren Einfluß im Betrieb zu vergrößern. Oder sie bereiten sich insgeheim darauf vor, das Unternehmen im für sie günstigsten Zeitpunkt zu verlassen.
7. **Leistungsschwache** Mitarbeiter suchen ggf. persönliche Sicherheit im "Dienst nach Vorschrift" oder sie streben nach Funktionen, die sie faktisch unkündbar machen.
8. In der **Belegschaft** wird zunehmend bezweifelt, dass die "längst überfälligen" Entscheidungen des Unternehmers noch rechtzeitig getroffen und erforderliche Maßnahmen zügig durchgeführt werden. Auch außerhalb des Unternehmens sprechen Mitarbeiter ggf. über ihre Zweifel und belasten damit dessen **Image als Arbeitgeber**.
9. **Langjährige Berater** des Unternehmens beurteilen dessen Zukunftsfähigkeit zunehmend kritisch und äußern sich darüber ggf. auch einmal in der Öffentlichkeit.
10. Das **Lebenswerk des Unternehmers** wird entwertet, wenn anlässlich des Generationswechsels oder des Verkaufes auch Arbeitsplätze abgebaut werden.

Eine Mediation hilft dem Unternehmer seine Zukunftspläne mit den davon Betroffenen vertraulich zu besprechen und mit ihnen gemeinsame Lösungen zu verabreden.

Mediation: die Zukunft des Unternehmens gemeinsam gestalten !