

Bild: mit KI generiert

THE HARDT GROUP

PMIspective

Unternehmens-nachfolge:

Wenn‘s so gut läuft – warum dann verkaufen?



Bild: mit KI generiert

Minutes

Das Infomemo-Paradoxon

„📢 Fantastisches Unternehmen mit unzähligen Zukunftschancen! 🥳

„So steht es meist in den Infomemos in der einen oder anderen Variante.

„Wenn's so gut läuft – warum dann nicht einfach behalten?

„Man könnte doch die Rente auch aus dem Cash-Flow zahlen?

„Das ist die zentrale Frage!

THE HARDT GROUP

Es gibt (zumindest) ein Beispiel…

„Ein Automotive-Service Unternehmen seit drei Generationen in Familienhand.

„Die Familie investiert immer wieder zweistellige Millionenbeträge in Wachstum und neue Standorte…

„…mit Payback von mehr als 20 Jahren.

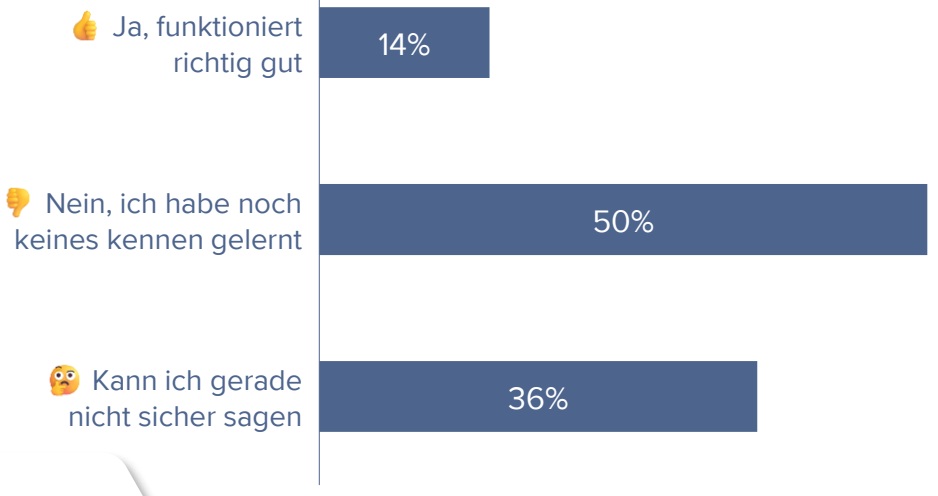
„Weil sie das Business kennen und verstehen.

„Und dem Geschäft und der Organisation vertrauen.

THE HARDT GROUP

Das ist (leider) eher selten.

„ *Wer kennt ähnliche Familienunternehmen im Mittelstand, die ihr Unternehmen nicht für den Renteneintritt einfach verkaufen, auch wenn kein Familienmitglied die CEO-Nachfolge antritt?*



THE HARDT GROUP

Die Komplexe Verflechtung…

„…zwischen Eigentümer und Unternehmen

„Konzentration der Vermögenswerte im Unternehmen, z.B. Betriebsgrundstücke

„Private und geschäftliche Sphäre sind eng miteinander verzahnt

„Familie erbringt oft viele zusätzliche Leistungen, z.B. Pflege von Grünpflanzen, Bewirtung von Gästen

Vertrauen vs. Kontrolle

„Operative Kontrolle aufgeben…

„…und Vertrauen in „Dritte“ haben, die die Vermögenswerte steuern.

„Durch den Verkauf lässt sich das Risiko streuen…

„…das geht auch ohne großes Vertrauen.

THE HARDT GROUP

Zeitfaktor bleibt kritisch

„24 Monate sind knapp für die strategische Vorbereitung

„Optimal sind 5 Jahre Vorlaufzeit

„6-9 Monate für Lösungsfindung…

„…und eine Übergangsphase von 18+ Monaten…

„…ABER: die erste Lösung muss nicht unbedingt funktionieren

„Man braucht einen Puffer!

THE HARDT GROUP

Die Emanzipation der Organisation

„Verflechtungen müssen ohnehin aufgelöst werden – ändert sich nicht durch Verkauf

„Auch wenn Eigentümer "Griffel fallen lässt“, müssen die Probleme für das Unternehmen gelöst werden

„Von impliziten zu expliziten Prozessen: Was sind die Maßstäbe für Geschäftsentscheidungen?

„Governance und Entscheidungswege müssen dokumentiert und übertragbar werden

THE HARDT GROUP

Die Belegschaft spielt eine Rolle

„Ohne die Mitarbeit der Mitarbeiter geht es nicht

„Belegschaft muss den Wandel mit tragen

„Die Bindung an den alten CEO auflösen

„Der Nachfolger kann fachlich noch so kompetent sein…

„…und an der Belegschaft scheitern

THE HARDT GROUP

Die Volkswirtschaftliche Perspektive

„Mit fortschreitendem Alter sinkt der Innovationsgrad

„Zu lange warten endet im schlimmsten Fall in der Insolvenz

„Dann bleibt nur noch 20% des ursprünglichen Wertes erhalten.

„Frühzeitige Nachfolgeregelung führt zu höherer Wertschöpfung und Weiterentwicklung

THE HARDT GROUP

Generationenwechsel – und jetzt?

„ Welchen Einfluss hat GenZ auf das Nachfolge-Dilemma?

„ Tun sich junge Gründer aus der GenZ auch so schwer, die Nachfolge vorzubereiten und umzusetzen?

„ Jüngere Generation wächst mit anderen Vorbildern auf: Zuckerberg, VCs, Exits, etc.

„ Die sind nicht mehr so „extrem“ und „digital“, wie die „alten“ Generationen.

THE HARDT GROUP

Erfolgreiche Nachfolge braucht...

„...Raum für Reflektion und Bilanz-Ziehen

„...Rituale zum Hinschauen

„...regelmäßiges In-Frage-Stellen

„...Mut

„Eine ISO-Zertifizierung zwingt zur Dokumentation, Prozesse explizit zu machen

THE HARDT GROUP

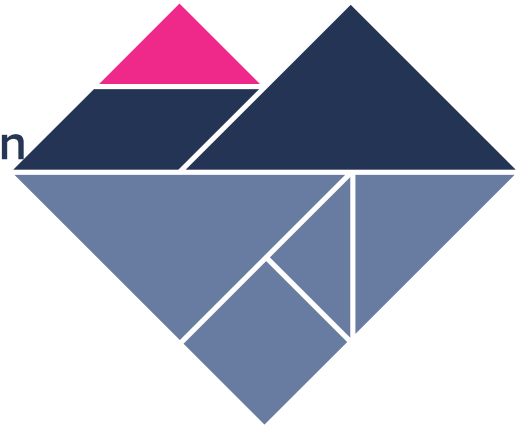
Wer nicht kurz vor knapp der bitteren Wahrheit ins Auge blicken möchte, muss sich also früher hinsetzen und – weniger für sich selbst als für das Unternehmen – die Frage beantworten: Wie sieht eine Zukunft aus, wenn man selbst in Rente gegangen ist?

THE HARDT GROUP

In 5 Wochen geht es weiter

PMIspective

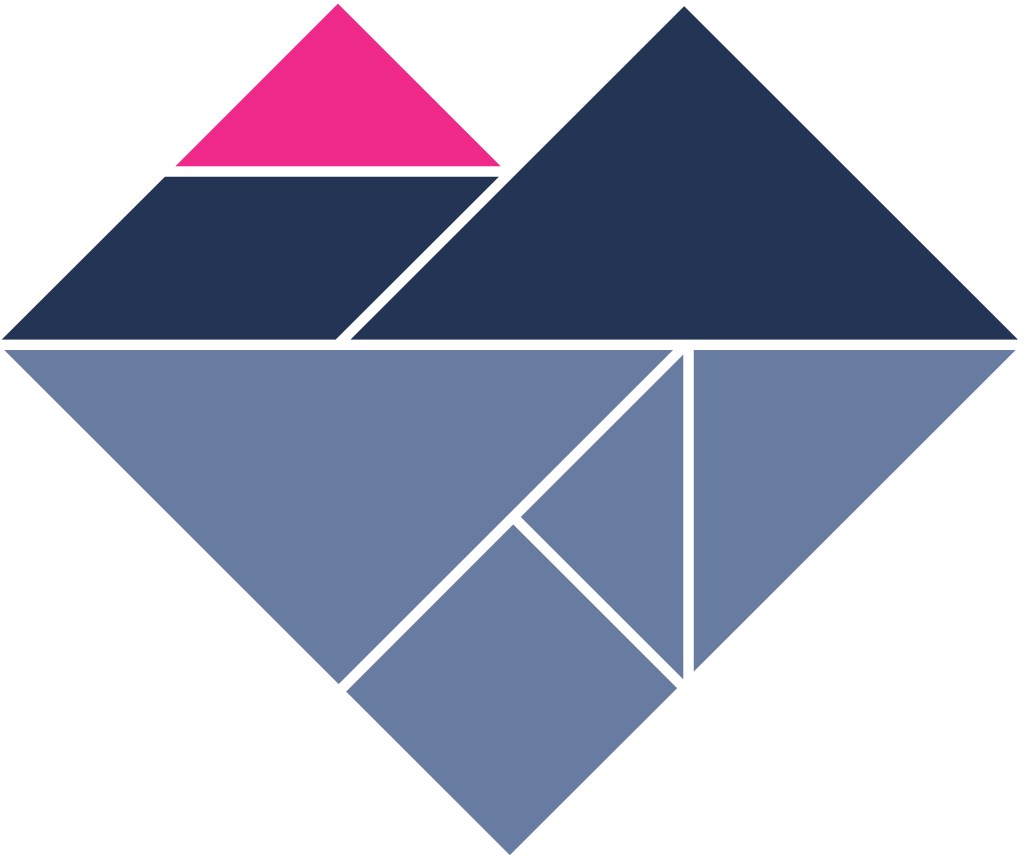
Das dunkle Tal zwischen Signing und Closing:
Oder die Steuerung an der langen Leine



Mittwoch, 24. September
13:00-13:40
Einladung folgt

Schon jetzt registrieren

THE HARDT GROUP



THE HARDT GROUP



Danke fürs Teilen!

THE HARDT GROUP