

Kann Unternehmensnachfolge auch innovativ sein?

Drei Experten aus dem Expertenkreis Nachfolge des BVMW diskutieren über Nachfolge und Innovation und liefern überraschende Einsichten.



DER Mittelstand.: Sind Nachfolgerinnen und Nachfolger immer nur Nachahmer? Neugründer hingegen immer Neuerer oder Erneuerer?

Holger Wassermann: Mit dem Erwerb eines bestehenden Unternehmens kann durchaus die sinnvolle Idee verbunden sein, dessen Ressourcen für den Eintritt in ein neues Geschäftsfeld zu nutzen, ohne erst mühselig eigene Strukturen aufzubauen.

Welche Strukturen können Innovationen fördern oder mit Veränderung einhergehende Abwehrreaktionen verringern?

Benno Packi: Wenn Innovationen aus bestehenden Unternehmen heraus erfolgen sollen, hat sich die Strategie bewährt, hierfür eine Tochter- bzw. eine fokussierte Projektgesellschaft zu gründen, die Freiheiten außerhalb der bestehenden Strukturen genießt.

Wolf-Dietrich Wilder: Dennoch sollten neue Eigentümer darauf achten, das eingespielte Team und die vorhandene DNA des Unternehmens nicht mit zu vielen Veränderungen zu konfrontieren, besonders nicht gleich am Anfang. Die Mitarbeitenden oder auch eine etablierte Kundschaft müssen Veränderungen verstehen und motiviert mitgehen.

Holger Wassermann: Die häufigste Veränderung nach einer Übernahme von mittelständischen Unternehmen ist die Einführung eines umfangreicheren Controllings. Das entspricht der Mentalität einer neuen, betriebswirtschaftlich gut geschulten Unternehmergeneration.



Dr. Benno A. Packi, Partner der Eckhardt & Packi Partnerschaft mbB, www.adesse-anwaelte.de



Wolf-Dietrich Wilder, Inhaber Nachfolgebegleiter www.nachfolgebegleiter.com



Prof. Dr. Holger Wassermann, Geschäftsführer INTAGUS GmbH, www.intagus.de

Sie verstehen also auch Veränderungen in einem bestehenden Unternehmen als Innovation?

Wolf-Dietrich Wilder: Jede Nachfolge bringt schon von sich aus Veränderung ins Unternehmen, zum Beispiel beim Führungsstil. Das erleichtert wiederum weitergehende Innovationen, etwa hinsichtlich Digitalisierung oder Entwicklung neuer Produkte. Wenn Unternehmerinnen und Unternehmer aber vor allem ganz eigene Ideen umsetzen möchten, empfiehlt sich eher eine Neugründung. Die Geschäftsmodelle solcher Startups zielen oft auf den raschen Verkauf des mit der Idee verbundenen Unternehmens, also dann auch wieder auf eine Unternehmensnachfolge.

Benno Packi: Typische Erwerber solcher jungen Unternehmen sind Konzerne, nicht mehr neue Einzeleigentümer – oder die Verkaufsstrategie der Gründerinnen und Gründer ist auf den Kapitalmarkt gerichtet. Alle sprechen dann neudeutsch von Exit und M&A. Statt Mitarbeiter-Beteiligung gibt es Call Options. Am wichtigsten ist es daher, die passenden Berater zu finden, um böse Überraschungen zu vermeiden.



Gut zu wissen

Sie spielen mit dem Gedanken, Ihr Unternehmen weiterzugeben? Brauchen Sie Unterstützung bei der Gestaltung Ihrer Nachfolge? Dann schreiben Sie uns oder unseren Experten aus dem Expertenkreis Nachfolge. Diese begleiten Sie umfassend in allen Aspekten des Generationenwechsels.

Kontakt: celine.nickol@bvmw.de

<http://bvmw.info/ExpertenkreisNachfolge>

Das Interview führte Céline Nickol, Ansprechpartnerin Unternehmensnachfolge BVMW.



Anzeige

der Service für den Mittelstand

Kommunikation made by



www.fonata.de

Service 4.0



Erreichbarkeit



Kundenzufriedenheit

Mehrwert

Wir unterstützen Sie bei den Anliegen Ihrer Kunden und Geschäftspartner

- + Anrufübernahmen an 365 Tagen im Jahr
- + Vorzimmerservices und Weiterleitungen
- + Email- und Ticketbearbeitungen
- + Datenaufnahmen und CRM-Systemeingaben
- + Rückrufe und Troubleshootings
- + und vieles mehr...

02941-28780