

DER KLEINE NACHFOLGE-CHECK

FÜR BETRIEBSÜBERGEBENDE

1. Mit welchem Alter wollen Sie übergeben?

- a. so schnell wie möglich
- b. mit 65 Jahren
- c. mit 75 Jahren
- d. nach meinem Ableben

2. Was wollen Sie nach der Übergabe machen?

- a. Ich baue eine neue Firma auf. „Die Alte ist inzwischen aus meinem Interessenshorizont verschwunden.“
- b. Ich habe endlich Zeit für meine Hobbys: reisen, Golf spielen, Kunst sammeln, garteln, ...
- c. Ich schaue hin und wieder noch in der Firma vorbei, kümmere mich jedoch in erster Linie um meine Enkelkinder.
- d. Ich helfe mit all meinen Kräften – wann und wo auch immer es geht – weiterhin im Betrieb aus.

3. Was sollen die Nachfolgenden tun?

- a. So schnell wie möglich übernehmen und das tun, was sie oder er mit der Firma tun will. „Sie gehört dann zur Gänze den Nachfolgern und ich mische mich nicht mehr ein!“
- b. Ihren eigenen Weg gehen, ich habe aber weiterhin ein Auge auf sie oder ihn.
- c. Das Gute bewahren und Veränderungen nur in behutsamer Form vornehmen.
- d. Mein Lebenswerk genauso weiterführen, wie ich es getan habe.

4. Wie sieht eine ideale Nachfolge aus?

- a. Egal – Hauptsache, ich bekomme einen ordentlichen Kaufpreis.
- b. Das ist noch zu klären und genau zu überlegen. „Es kann ein Familienmitglied sein oder auch ein Externer.“
- c. Am liebsten mein Sohn oder meine Tochter, aber mir ist nicht klar, wie mein Kind in den Betrieb hineinwachsen soll – eventuell sind noch Lehr- und Wanderjahre nötig.
- d. Das kann nur mein Kind sein, das schon seit Jahren im Betrieb arbeitet.

AUSWERTUNG

Zählen Sie zusammen, wie viele Antworten A, B, C, D Sie gegeben haben.
Die Mischung ergibt Ihren Typ.

Typ A

Sie sollten so schnell wie möglich übergeben, dabei jedoch nicht vergessen, dass der Nachfolgende Ihre Hilfe noch braucht. Lassen Sie sich beraten, wie die Übergabe gründlich geplant werden kann, inklusive vorheriger Klärung von Potenzialen und Gefahren.

Typ B

Sie sind auf dem richtigen Weg. Beratung brauchen Sie nur in geringem Ausmaß, quasi als professionelle Absicherung gegen blinde Flecken.

Typ C

Sie sind unentschlossen und vertrauen darauf, dass die Zukunft schon alles richten wird. Sie brauchen Beratung in Form von Coaching, damit Ihnen Ihre eigenen Ziele klar werden.

Typ D

Sind Sie sicher, dass Sie irgendwann wirklich übergeben wollen? Beratung könnte Ihnen helfen, für alle die richtigen Weichen zu stellen.

KONTAKT IFUB GMBH

Dr. Manuela Mätzener

Anton-Fahrner-Gasse 3/14
3250 Wieselburg

Mobil: +43 676 95 84 116

E-Mail: manuela.maetzener@ifub.at

Web: www.ifub.at

