

Unternehmensnachfolge

PLANUNG, KOMMUNIKATION, ERFOLGSFAKTOREN



INHALTE

In diesem Training erfahren Sie,

- worauf es bei einem Nachfolgefahrplan ankommt (Beteiligte, Phasen und Ablauf der Nachfolge)
- wie Sie Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten und Unternehmensumwelt richtig informieren
- was bei der Kommunikation mit Banken und Investoren wichtig ist
- wie Sie sich als Nachfolger richtig „verkaufen“
- wie Sie Ihre Ausstrahlung und Repräsentationsfähigkeit optimieren
- wie Sie Ihre Stimme unterstützend einsetzen
- worauf im Umgang mit den Medien zu achten ist

IHR NUTZEN

So profitieren Sie:

- mehr Sicherheit bei Entscheidungen und Führungshandeln
- mehr Klarheit für Mitarbeiter, Geschäftspartner, Kunden, Banken etc.
- mehr Klarheit für sich selbst über eigenes Wollen und Können
- mehr Aufmerksamkeit
- wirksamere Überzeugungskraft
- mehr Akzeptanz – vom ersten Augenblick an

TRAINER

Frank Armbruster ist Wirtschaftsmediator, Betriebswirt, Trainer und Hochschuldozent. Er ist auf Kommunikation, Konfliktmanagement, Finanzkommunikation sowie Unternehmensführung und die Nachfolgeplanung fokussiert. Er ist Gründer des Instituts für Kommunikation, Konfliktmanagement und Unternehmensnachfolge IKMM in Karlsruhe, Seniorpartner der Kanzlei für Wirtschaftsberatung und Leiter der Akademie Intensiv Training. Armbruster war über 20 Jahre als Firmengründer, Unternehmer und Geschäftsführer in verschiedenen Führungspositionen tätig.



UNTERNEHMENSNACHFOLGE PLANUNG, KOMMUNIKATION, ERFOLGSFAKTOREN

Die Übergabe eines Unternehmens an einen Nachfolger ist für alle Beteiligten eine große Umstellung. Diese will gut vorbereitet werden – auch im Hinblick auf die kommunikativen Aspekte. Der/die Nachfolger/in steht unter ständiger Beobachtung: Geschäftspartner, Banken und Kunden achten darauf, wie sich der Wechsel vollzieht; auch Mitarbeiter stehen der veränderten Situation häufig vorerst skeptisch gegenüber. Die Nachfolgepersönlichkeit wird mit dem/der Vorgänger/in gemessen. Es gilt, Führungs- und Kommunikationstalent schnell zu beweisen, ebenso ist der unternehmerische Instinkt gefragt. Zudem ist eine unternehmerische Vision zu entwickeln und zu kommunizieren. Möglicherweise stehen auch gleich am Anfang schwierige Gespräche (z.B. bzgl. der Rollenverteilung) an. Vorstellungen und Erwartungen müssen deutlich und klar formuliert, Positionen schnell und eindeutig bezogen werden. Nachfolger sollten innerhalb der Organisation für Klarheit sorgen und Orientierung geben. Auch in der breiten Öffentlichkeit kommt es auf überzeugende Botschaften und einen entsprechenden Auftritt an.

ZIELGRUPPE

- Familiennachfolger („Generationenwechsel im Unternehmen“)
- Mitarbeiter, die das Unternehmen übernehmen („Interne Lösung – Übernahme des Unternehmens von Innen“, Management buy-out / Employee buy-out)
- Externe, die das Unternehmen übernehmen („Externe Lösung – Übernahme des Unternehmens von außen“, Management buy-out / Employee buy-in)
- Unternehmens-Übergeber
- Berater und Banker, um ein besseres Verständnis des Nachfolgeprozesses aus kommunikativer Sicht zu bekommen

ABLAUF / DAUER

- eintägiges Training
- als individuelles Einzeltraining oder Gruppentraining mit max. 4 Teilnehmern/-innen aus Ihrem Unternehmen bzw. aus dem Umfeld Ihres Unternehmens (z.B. Unternehmensübergeber, Unternehmensnachfolger, deren Berater und Banker) buchbar
- Teile des Trainings finden vor der Kamera statt und werden aufgezeichnet, um Kommunikationssituationen besser analysieren zu können
- Das Training findet statt in den Seminarräumen und im TV-Studio des hbw, Max-Joseph-Straße 5, 80333 München
- Termine nach Vereinbarung
- Inhouse-Training bei Ihnen vor Ort möglich
- Preis auf Anfrage

ANSPRECHPARTNERIN

Karen Just
Account Management
Telefon +49 89 551 78-380
Telefax +49 89 551 78-91 380
karen.just@mbw-team.de

mbw GmbH
Max-Joseph-Str. 5
80333 München
www.mbw-team.de

