

Fachinformation

in Zusammenarbeit mit dem



Bund der Fachberater
in Steuern, Recht und Wirtschaft e.V.®

Das 2-5-1 Beratungsangebot ® Leitung übergeben – Führung übernehmen (Kurzeinführung)



Fachberaterzentrum

HERAUSFORDERUNG: BERATUNG 2020

Max-Planck-Str. 20 | 63303 Dreieich | Telefon: 0 61 03 / 69 777 2 | Telefax: 0 61 03 / 69 777 4 | E-Mail: info@fachberaterzentrum.de
www.fachberaterzentrum.de

FBZ

Das 2-5-1 Beratungsangebot ®

Leitung übergeben – Führung übernehmen



Fachberaterzentrum
Rhein-Main

Zielgruppe:

- Übergabe/Übernahme einer Firma (Unternehmensnachfolge/-übergang)
- Aufnahme von Partner in eine bestehende Firma (Aufnahme eines Partners) oder
- Neugründung einer Firma gemeinsam mit einem Partner (Neugründung mit Partner)

Bekannte Vorgehensweise

Die Beteiligten haben zwar ein großes Interesse daran, dass der Unternehmensübergang etc erfolgreich verläuft und beauftragen insoweit die unterschiedlichsten Berater (Steuerberater, Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Notare) damit, mögliche Konfliktfelder vertraglich zu regeln. Beobachtungen zeigen aber, dass die Beteiligten selbst wenig Neigung verspüren, sich persönlich unbequemen Themen zuzuwenden.

Dies liegt vermutlich daran, dass die Veränderungssituation häufig euphorische Gefühle auslöst. Der Blick in die Zukunft scheint ungetrübt, die fachlich u/o materiellen Zielsetzungen motivieren. Da beschäftigt man sich selbst nicht gerne mit möglichen Konfliktfeldern, sondern delegiert diese an das Beratungsumfeld und schöpft aus dem Vertrauen zu diesen die Hoffnung, dass man für einen schmerzfreien Vollzug des Geschäftes bestens gerüstet ist.

Aber ist es richtig, das Erkennen von Konfliktpotentialen an externe Berater zu delegieren?
Ist die – oft juristisch – erarbeitete Lösungsalternative wirklich aus Sicht der Beteiligten die richtige Lösung?

Im Nachhinein betrachtet, besonders dann wenn Konflikte auftauchen, ist es immer wieder erstaunlich, mit welcher Blauäugigkeit die Beteiligten über die damals bereits greifbaren Konfliktfelder hinweggesehen haben und wie viel Porzellan durch die extern entwickelten (juristischen) Lösungswege zerschlagen wird.

Darüber hinaus zeigt die praktische Erfahrung, dass nicht alle Konfliktfelder durch vertragliche Gestaltungen überhaupt regelbar sind.

Wie gehen die Beteiligten dann später mit konkret auftretenden Konflikten tatsächlich um?

Die Gefahr besteht, dass die Beteiligten durch die auftretenden Konflikte überrascht werden, die ursprüngliche Euphorie in wechselseitiges Misstrauen „umschlägt“ und Konflikte eskalieren.



Hier setzt **unser Beratungsangebot** an!

Mit „2 mal 5 gleich 1“ verwenden wir ein Beratungsprodukt, das auf der einen Seite den Blick in die Zukunft realistischer zu beleuchten hilft, ohne auf der anderen Seite die Motivation, d.h. die euphorische Grundstimmung, zu zerstören. Erforderlich ist die Bereitschaft der Beteiligten, die Existenz von Konfliktpotential zu bejahen und sich mit den daraus resultierenden Themen selbst auseinanderzusetzen zu wollen.

Ziel der Beratung ist es, eine Unternehmens- oder Leitungsübergabe so zu begleiten, dass sie langfristig tragfähig ist und nicht an den sonst ausgeklammerten oder nur juristisch behandelten zwischenmenschlichen Konflikten scheitert.

Die Beteiligten sollen durch eine frühzeitige Konfliktprophylaxe in die Lage versetzt werden, Konfliktfelder zu erkennen und diese offen und konstruktiv anzugehen. Dadurch werden vertrauensbildende Mechanismen geschaffen, die Eskalationen vermeiden helfen und somit den angestrebten wirtschaftlichen Erfolg sichern.

Vorgehensweise:

Bereits in dem frühen Stadium der Übergabe- oder Kaufvertragsverhandlungen ermitteln wir als neutrale Berater, was der Übergeber und der Übernehmer jeweils erwarten, was sie sich erhoffen und was sie leisten können. Diese für beide Seiten (ZWEI) getrennt ermittelten Daten stellen wir einander gegenüber und arbeiten die Interessen und Bedürfnisse heraus.

In einer gemeinsamen Sitzung erörtern wir diese mit den Geschäftspartnern und sensibilisieren sie so für potentiell auftretende Konflikte. Wir unterstützen die Beteiligten darin, Regeln für den Umgang mit Situationen festzulegen, in denen unterschiedliche Auffassungen deutlich werden, beispielsweise über Zukunftsstrategien, Management und Mitarbeiterführung. Dies geschieht aber nicht im Sinne von vertraglichen, positionsbezogenen Regeln, sondern mit der Intention: Wie schaffen wir es, in solchen Fällen interessengerechte Lösungen zu finden?

Im Vorfeld eines sich sonst später entwickelnden und vielleicht eskalierenden Konfliktes sind so bereits Maßnahmen für die konstruktive Bearbeitung verabredet. Damit wird eine gemeinsame Basis (=EINS) erarbeitet. Die Analyse stärkt Vertrauen, macht Konfliktpotentiale erkennbar, zeigt Lösungsmöglichkeiten auf und setzt damit weitere positive Energien frei, die jede Übergangssituation dringend benötigt.

Kurz zusammengefasst:

ZWEI (oder mehr) Personen gehen durch FÜNF strukturierte Phasen um EIN gemeinsames Ziel zu erreichen.



Vorteile:

Das 2-5-1 Beratungskonzept

- beeinflusst als vertrauensbildende Maßnahme positiv den bevorstehenden Veränderungsprozess,
- fördert die Entscheidungsfindung zwischen den Beteiligten z.B. Kaufpreisverhandlung,
- entlastet die fachspezifischen Berater (Steuerberater, Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer und Notare) bei der Formulierung der Verträge und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und
- erhöht für die Beteiligten und externe Begleiter (z.B. Banken) die Investitionssicherheit.

Zertifizierte Berater

Das Beratungskonzept wurde von Dr. jur. Detlev Berning, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwalt und Dr. phil. Andreas Novak entworfen und 2005/2006 mit dem Innovationspreis des Bundesverbandes Mediation e.V. ausgezeichnet.

2-5-1 Berater sind speziell ausgebildete Mediatoren / Wirtschaftsmediatoren, die sich im Rahmen zweier mehrtägiger Zertifizierungslehrgänge ausführlich mit den Sonderproblematiken von Nachfolgesituationen vertraut gemacht haben und sich zum Zwecke der Qualitätssicherung gegenüber der Zertifizierungsstelle zu einer stetigen, teamorientierten Supervision verpflichtet haben.



Dipl.Kfm. Alexander Ficht, Steuerberater, Rentenberater
ist Wirtschaftsmediator und
zertifizierter 2-5-1 Berater ® .

Er steht Ihnen im **Fachberaterzentrum Rhein-Main** als
erfahrener Coach zu Verfügung.