

Reine Bauchentscheidungen bei Unternehmensnachfolge oder Kauf vermeiden

Schlägt der Bauch tatsächlich immer den Kopf? Die neuesten Erkenntnisse aus der Gehirnforschung zeigen, dass in unserem Gehirn oft ein „Automatik-Programm“ läuft und unser von Kindesbeinen an konditioniertes Verhalten die Entscheidung „aus dem Bauch heraus“ treffen lässt. Wie lässt sich beides kombinieren?

Unternehmerische Kompetenz ist gefragt

Unser Gehirn gleicht alle Sinneswahrnehmungen anhand von Referenzerlebnissen ab und trifft entsprechend dieser Erfahrungen eine Handlungs-Entscheidung. Wie oft aber verkauft oder kauft man eine Firma? Firmenverkäufe oder Käufe sind für die meisten Unternehmer Neuland. Dies kann dazu führen, dass Risiken nicht wahrgenommen werden und somit die Gefahr steigt, falsche Entscheidungen zu treffen.

Natürlich muss die Chemie zwischen Verkäufer und Käufer stimmen. Darüber hinaus ist es hilfreich zu wissen, wie man selbst tickt und wie kompatibel beide Parteien sind. Ein wichtiger Aspekt ist die Frage: Haben Verkäufer und Käufer das gleiche Verständnis der Definition „Unternehmerische Kompetenz“? Wir definieren dies wie folgt:

Ein Unternehmer, der unternehmerisch denkt und handelt, vertritt die Unternehmensinteressen, initiiert Veränderungsprozesse, kennt seine Kunden und seinen Markt. Unternehmerisches Denken und Handeln beinhaltet weiterhin das Treffen sowie die Umsetzung von Entscheidungen, die Nutzung des eigenen Handlungsspielraums seitens des Unternehmers, das Erkennen von Trends, die gezielte Entwicklung von Stärken, das Stellen richtiger Fragen und das Arbeiten "am" statt "im" Unternehmen. Dabei unterschieden wir vier Ebenen, die vereint, die umfassende unternehmerische Kompetenz* darstellen:

Geistige Ebene des unternehmerischen Handelns

("Sinn, Vision, Ziele, Wertesysteme, Gesundheit")

Auf der obersten Ebene unternehmerischen Denkens und Handelns wird das Wertegerüst des Unternehmers und seines Unternehmens definiert sowie implementiert und ergänzend werden die betriebswirtschaftlichen Grundsätze des Unternehmens festgelegt.

Strategische Ebene des unternehmerischen Handelns

("Analyse und Planung des Kräfteinsatzes")

Die strategische Ebene umfasst Methoden sowie Konzepte, welche der Koordination der vorhandenen Kräfte & Mittel bzgl. der Erreichung eines langfristigen oder übergeordneten Zieles dienen.

Operative Ebene des unternehmerischen Handelns

("Durchführung des Geschäftsauftrages")

Die operative Ebene des unternehmerischen Denkens und Handelns umfasst alle Produktions-, Kommunikations-, Informations- und Denkprozesse, die der Durchführung des Geschäftsauftrages dienen.

Finanzielle Ebene des unternehmerischen Handelns

("Umgang mit der Ernte")

Diese Ebene befasst sich mit der Art der Verwendung der Umsätze bzw. der Gewinne, mit dem Ziel seine Abhängigkeiten zu vermeiden, die eigene Überlebensfähigkeit zu stärken und die Infrastruktur zu verbessern.

*Quelle: Michael Hihn im Manager Wiki, Zugriff am 30.6.2018, <http://www.manager-wiki.com/strategie-grundlagen/85-die-4-ebenen-unternehmerischen-denkens-und-handelns>

Um in der Anfangsphase eines Verkaufs und Kaufs ressourcenschonend Kompetenzen festzustellen und somit einen Abgleich des Denkens und Handelns durchzuführen, können Kompetenzdiagnostik- und –Entwicklungs-Instrumente, wie z. B. KODE®, Unterstützung bieten. KODE® geht von der untrennbaren Verbindung von Erkennen, Fördern und Begleiten aus und schafft ein differenziertes Bild der personalen, fachlich-methodischen, Aktivitäts- u. Handlungs- sowie der sozial-kommunikativen Kompetenzen.

Konklusion:

Geben Sie sowohl dem Bauch als auch dem Kopf genügend Spielraum beim Unternehmenskauf und verkauf.