



***„Unternehmer sein fällt nicht schwer – loszulassen um so mehr“***

Studien des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn zufolge scheitern annähernd 5000 aller Unternehmensnachfolgen direkt oder innerhalb der ersten fünf Jahre. Das bedeutet jedes Jahr einen Verlust von rund 50.000 Arbeitsplätzen durch die Stilllegung der Unternehmen.

Oft liegen die Gründe für eine erfolglose Nachfolge an der unklaren Vorstellung des Seniors über seine persönliche Zukunft und an der fehlenden Bereitschaft, sein Lebenswerk einem Anderen, Jüngeren anzuvertrauen. Denn egal, ob der potenzielle Nachfolger aus der Familie stammt oder von extern kommt, liegen gefühlte Welten zwischen Führungs- und Leitungsstilen der beiden Generationen.

Als noch unmöglicher erscheint es dem Senior allerdings, das Lebenswerk einem Finanzinvestor überlassen zu müssen, der das Unternehmen zerschlagen und nur den für sich größtmöglichen Gewinn verbuchen will.



### ***Der Senior – in seinen Händen liegt der Erfolg***

Alle Studien und Fachartikel, die sich mit dem Thema Unternehmensnachfolge beschäftigen, betrachten zu wenig die Situation des Senior-Unternehmers. Dabei stellt er häufig die eigentliche Barriere dar auf dem Weg zu einer zufriedenstellenden Nachfolge – schließlich ist er es, der das letzte Wort bei der Wahl des Nachfolgers hat – und auch das erste!

Der Senior ist ein aktiver Mensch mit vielseitigen Interessen und einem anerkannten Standing. Die mahnenden Worte seiner Lebenspartnerin, seines Steuer-, Bank- und Rechtsberaters sowie seiner Kinder und anderer ihm nahestehenden Personen verklingen in der Psycho-Logik seines Unterbewusstseins. Er selbst sieht sich stets als Sonne seines Unternehmens und nicht als verglühenden Stern irgendwo in der Milchstraße. Es fehlen die Perspektiven, die wirkliche Aufgabe im Leben nach dem Unternehmer-Sein.



### ***Der Berater als Geburtshelfer***

Hinter allem steckt jedoch die Frage: "Was machst du mit deinem Leben, wenn du dein Unternehmen aus der Hand gibst?". Eine Lösung des Problems ist möglich, wenn es gelingt, die unterschweligen inneren „Verhinderer“ ins Bewusstsein zu holen und aktiv anzugehen. Im Gegensatz zu einer nahestehenden Person ist es einem externen Berater eher möglich, sinnstiftende Lebensziele herauszuarbeiten – quasi zum Geburtshelfer unbewusster Lebenswünsche zu werden. Manch ein Unternehmer gründet ein neues Unternehmen oder verlegt seine Interessenschwerpunkte auf ein gänzlich anderes Tätigkeitsfeld.

Egal was es ist, es muss in der Lage sein, den Verlust von Prestige, Macht und Einfluss zu kompensieren, also Unternehmer zu bleiben, nur mit neuen „Unternehmungen“!

Dieses Ziel zu erreichen, ist zugegebenermaßen nicht leicht. Aber es lohnt sich. Denn nur, wer rechtzeitig den Paradigmenwechsel angeht, hat alle Optionen: Für sich und für sein Unternehmen.