

Abstract

Nachfolgeprozess von Schweizer KMU mit stark personenbezogenen Geschäftsmodellen

Kurzzusammenfassung: Der Nachfolgeprozess von KMU mit stark personenbezogenen Geschäftsmodellen, die stark vertrauensabhängige Dienstleistungen erbringen, kann sich schwierig gestalten. Die Kundenbeziehungen hängen von einer Schlüsselperson ab und haben einen grossen Einfluss auf den Unternehmenswert. Aufgrund der notwendigen Vertrauensbeziehung zwischen der Kundschaft und der oder dem Dienstleistungserbringenden können die Beziehungen nicht ohne weiteres an eine andere Person übergeben werden. Diese Abhängigkeit wirkt sich negativ auf die Nachfolgefähigkeit eines Geschäftsmodells aus, die es im Zuge des Nachfolgeprozesses zu optimieren gilt, damit das Unternehmen verkauft werden kann. Gleichzeitig gibt es noch weitere Aspekte zu beachten, die in der vorliegenden Master Thesis umschrieben sind.

Verfasserin: Geraldine Pellet
Herausgeber: Dr. Stefan Nertinger
Veröffentlichung (Jahr): Abgabetermin Masterarbeit und Abstract
Zitation: Pellet, 2019, Nachfolgeprozess von Schweizer KMU mit stark personenbezogenen Geschäftsmodellen.
FHS St.Gallen – Hochschule für Angewandte Wissenschaften:
Masterarbeit MSc in Business Administration
Schlagworte: Nachfolgeprozess, Nachfolgeregelung, stark personenbezogenes Geschäftsmodell

Ausgangslage

Das Thema der Nachfolgeregelung von KMU ist in der Schweiz von volkswirtschaftlicher Bedeutung. In den nächsten fünf Jahren stehen rund 73'789 KMU vor der Nachfolgeregelung, was knapp eine halbe Million Arbeitsplätze betrifft. Je höher die Abhängigkeit des Geschäftsmodells von der geschäftsführenden Person ist, desto schwieriger gestaltet sich die Suche nach einer geeigneten Person. Deshalb gilt es die Nachfolgefähigkeit des Geschäftsmodells zu optimieren.

Ziel

Die Forschungstätigkeit im Rahmen der Master Thesis widmet sich der Forschungsfrage: *Wie ist der Nachfolgeprozess in Schweizer KMU mit stark personenbezogenen Geschäftsmodellen zu gestalten?* Aus den Forschungsergebnissen wird ein Best-Practice-Nachfolgeprozess sowie ein Handlungs- und Adaptionsmodell für KMU mit stark personenbezogenem Geschäftsmodell abgeleitet.

Vorgehen

Um zu diesem Ergebnis zu gelangen, werden Daten mittels Primär- und Sekundärforschung erhoben. Zur Datenerhebung werden leitfadengestützte Tiefeninterviews mit Expertinnen und Experten sowie Vertreterinnen und Vertretern von KMU mit stark personenbezogenen Geschäftsmodellen durchgeführt. Die Auswertung der Daten erfolgt mittels qualitativer Inhaltsanalyse nach Mayring. Zusätzlich wurden drei Fallanalysen erstellt.

Erkenntnisse

Im Rahmen der Nachfolgeregelung eines KMU mit stark personenbezogenem Geschäftsmodell sind unterschiedliche Themen in einem aus drei Phasen bestehenden Nachfolgeprozess zu bearbeiten. Dieser gliedert sich üblicherweise in den wichtigen Entwicklungsprozess vor der Übergabe, den Transaktionsprozess der Übergabe und schliesslich dem Entwicklungsprozess nach der Übergabe.

Eine frühzeitige Auslegeordnung der Wünsche, Ziele und Möglichkeiten bildet das Fundament des Nachfolgeprozesses. Bei einem stark personenbezogenen Geschäftsmodell sind häufig Optimierungen bezüglich Nachfolgefähigkeit zu initiieren, um die Abhängigkeit von der Schlüsselperson zu reduzieren. Diese Abhängigkeiten können in engem Zusammenhang mit dem Selbstverständnis der Unternehmerin oder des Unternehmers stehen, das allenfalls im Verlauf des Prozesses korrigiert werden muss. Die Wahl der richtigen Person sowie deren Befähigung für ihre zukünftige Rolle als Unternehmerin oder Unternehmer ist entscheidend für den Erfolg des weiteren Prozessverlaufs. Doch auch die Phase nach der Transaktion sollte nicht vernachlässigt werden, da in diesem Zeitraum die Integration übernehmender Partei in das Unternehmen und das Loslösen der übergebenden Partei aus dem Unternehmer-Dasein erfolgt.