Mandantenbrief 09 / 2011

FAMILIENUNTERNEHMEN:

Für die TMC - Gruppe ist die Betreuung von Familienunternehmen seit je her eine „Herzensangelegenheit", da wir hier sehr oft die Möglichkeit haben, mit echten Unternehmern zu sprechen.

Die **Geschäftsführenden Gesellschafter** haften mit ihrem eigenen Geld und das Wohl des Unternehmens ist eng mit dem Wohl der Kapitalgeber (also auch der Familie) verbunden. Allein durch dieses Kriterium zeigt sich eine personifizierte Verantwortung (-sbereitschaft) für die initiierten Maßnahmen.

Aber auch die **Mitarbeiter** wissen genau, daß sie in einem Familienunternehmen (mit einem „Chef zum Anfassen") arbeiten und nicht in Unternehmen mit anonymen Kapitalgebern bzw. Interessenten. Dieser „softe" Umstand dokumentiert sich sehr oft in einer emotionalen Bindung zum Unternehmen – dies oft verbunden mit einer längeren Verweildauer in der jeweiligen Organisation.

Beide oben genannten Kriterien bedingen, daß die Kultur des Miteinanders in einem **Familienunternehmen** anders ist, als in einem noch so gut strukturierten Konzern. Die Aktionen laufen oft schneller und direkter ab, die Verantwortlichkeiten sind klarer und an die Eigeninitiative der jeweiligen Mitarbeiter wird eine höhere Anforderung gestellt. Nicht ohne Grund versuchen kapitalmarkt-getriebene Unternehmen die Familienunternehmen nachzuahmen, indem sie das Motto „wir suchen und fördern Unternehmer in Unternehmen" ausgeben.

Familienunternehmen lassen sich ferner dadurch charakterisieren, daß die Kostensensibilität bedeutend ausgeprägter ist, daß die Umsetzungsgeschwindigkeit einmal getroffener Entscheidungen höher ist (getrieben durch die „Ungeduld" des Patriarchen) und daß das persönliche Engagement der Manager stärker auf das Wohl des Unternehmens ausgerichtet ist (persönliche Betroffenheit).

Die oben dargestellten bei Familienunternehmen anzutreffenden Charakteristika bedingen, daß an die **Berater** sehr spezifische Anforderungen zu stellen sind: Die persönliche Beziehung zum Unternehmenseigner ist genauso wichtig, wie die Branchenkompetenz und das funktionale Know-how. Der Berater muß bereit sein, sich auf die Besonderheit und Eigenheiten des Unternehmens einzustellen. Standardisierte Lösungen (die in anderen Unternehmen erfolgreich gewesen sein mögen) sind „tödlich" und genügen in keiner Weise der Erwartungshaltung eines Geschäftsführenden Gesellschafters.

Projekte, die die TMC - Gruppe bei Familiengesellschaften in letzter Zeit durchgeführt hat, sind beispielsweise

- Generationsproblematik und Unterstützung der Folge-Generation
- Gründung eines Beirates fungierend als Ratgebendes Organ für die Folgegeneration und als Überwachungsorgan zur nachhaltigen Absicherung des finanziellen Erfolges
- Aufbau einer „green-field operation" in Kasachstan
- Suche nach einem Geschäftsführer für die Russische Tochtergesellschaft
- Einführung eines „Management by Objective" – Systems im Unternehmen
- Unterstützung bei der Fremdkapitalbeschaffung
- Organisatorische Weiterentwicklung (insbesondere vor dem Hintergrund der Internationalisierung)
- Markteintrittsstudien für Russland
- Kostenoptimierung im Einkauf

Ziel der TMC - Berater ist die „Beratung auf Augenhöhe" – und dies funktioniert nur, weil unsere Berater selbst langjährige Berufserfahrungen in den unterschiedlichsten Funktionsbereichen der operativen Unternehmensführung erworben haben, d.h. sie können „aus Erfahrung" sprechen.

Ihre
TMC - TRUST MANAGEMENT CONSULTANTS