

BERATER-BERATER 4 | 2017

"Zwischen allen Stühlen!?"

Sie kommen auf den Hof und wissen, dass der Sohn oder die Tochter im Betrieb mitarbeitet und der Hof bald übergeben werden soll. Unklar ist Ihnen: Wer ist für was der Ansprechpartner? Wie läuft's zwischen den Beiden? Und was denkt der/die Nachfolger/in über die Beratung? Welche Fettnäpfchen stehen für Sie bereit?



1) Jung und alt mitdenken in der Beratung

Klären Sie, wer bei was mit einbezogen werden soll. Wer ist bei welchem Thema Ihr Ansprechpartner und wie sollen die Entscheidungsprozesse laufen?

2) Leisten Sie einen Beitrag für ein konstruktives Miteinander

Holen Sie gegebenenfalls die Sichtweise der jeweils anderen Partei ins Gespräch: „Inwieweit sollten wir Ihre/n Sohn/Tochter dabei mit einbeziehen? Was würde er/sie dazu sagen?“

3) Unterstützen Sie den Generationswechsel durch einen „Neustart“

Sobald die junge Generation das Ruder übernommen hat, ist es wichtig mit dem/der Hofnachfolger/in die Ziele in der Beratung zu klären. Welche Ziele werden kurz- mittel- und langfristig angestrebt? An welcher Stelle ist Unterstützung gewünscht? Was möchte er/sie selbst bearbeiten? Welche neuen Akzente möchte er/sie setzen und wie können Sie dazu beitragen? Welche Spielregeln sollen in der Zusammenarbeit zwischen Berater und Betriebsleiter/in gelten? Signalisieren Sie Ihre volle Loyalität und vermeiden Sie es, unbewusst die Rolle des Vaters oder der Mutter zu übernehmen!

Falls Sie keinen Auftrag bekommen, das Gespräch zwischen Jung und Alt zu moderieren, dann können Sie zumindest klären, wer für Sie bis zur Hofübergabe weiterhin der erste Ansprechpartner ist.

Den Standort bestimmen

Ein geeignetes Instrument, um bei einem Neustart einen Akzent in der Beratung zu setzen, ist **die Standortbestimmung**. Sie bietet ein strukturiertes Vorgehen, um mit der Nachfolgeneration Werte, Ziele, Strategie und zukünftige Spielregeln zu klären.

[Lesen Sie mehr](#)

Wir bieten die Standortbestimmung als Ausbildungsinhalt sowohl in der Coachausbildung als auch in CECRA 12 an.

[Bei Interesse erfahren Sie Näheres hier.](#)

Die Wende begleiten

Vorausgesetzt Sie sind im Unternehmen schon längere Zeit beratend tätig und das Verhältnis ist von gegenseitigem Vertrauen geprägt, kann „das Alte verabschieden und das Neue begrüßen“ so aussehen:

Sie schätzen die gute Zusammenarbeit mit den Übergebern wert, indem Sie sich gegenseitig Feedback geben „Was lief gut in der Zusammenarbeit? An welchen Stellen hat es gelegentlich gehakt?“ Sie begrüßen das Neue, indem Sie mit den Übernehmern die Erwartungen für die Zusammenarbeit klären.

Ein bewusst beauftragtes Gespräch vor dem **Rollenwechsel zwischen „Jung und Alt“** kann die „Wende“ erleichtern.

- Aus welcher Motivation heraus wird der Hof übergeben bzw. übernommen?
- Was haben die Übergeber erreicht, worauf sie stolz sind (Betrieb, Familie, Eigentum)?
- Was schätzt der Übergeber am Übernehmer und umgekehrt?
- Wofür ist der Übernehmer dem Übergeber dankbar?
- Worauf freuen sich die Übergeber?
- Was braucht der jeweilig andere, damit er das Gefühl hat, ihm wird vertraut?
- Was sollte der jeweilig andere tun oder auch nicht tun?

Zum Abschluss können Sie die Übergebergeneration mit der Idee inspirieren ihre Unternehmensgeschichte in Bild und Text festzuhalten und als symbolische Handlung an die nächste Generation zu übergeben.

Das magische Wörtchen "sondern"

Meist gelingt es Ihren Kunden sehr genau auszudrücken, was sie nicht wollen. Oft fällt es schwer zu sagen, was und wohin man will. Ziele, die bekannt sind, sind leichter zu erreichen als unbekannte und unbenannte.

Die Gefahr hier dem Kunden zu sehr und vorschnell den Weg zu ebnen ist groß. Meinten Sie vielleicht...dies oder jenes...? Und schon nimmt man dem Kunden die durchaus schwere Arbeit ab, das Ziel in positiver Weise zu formulieren.

Nach Manfred Prior lässt sich dies durch das einfache Wörtchen „sondern...?“ ausdrücken. „Sie wollen als nicht mehr der Springer im Stall sein, sondern...“ Der Kunde wird hier aufgefordert in positiver Weise zu beschreiben, was er stattdessen tut. Gerade wenn es Reibereien zwischen Jung und Alt gibt und beim nächsten Beratungsgespräch in der Runde der Sohn sagt: „In den letzten drei Wochen sind wir uns nicht mehr so häufig in die Haare gekommen...“ Können Sie hier nachfassen „Sondern was haben Sie stattdessen gemacht?“ Wie sind Sie in den Momenten miteinander umgegangen, in denen es glatt lief?“

Das Wörtchen „sondern...?“ kann die Türe öffnen, um die positiven Ausnahmen zu sehen und das in den Blick zu nehmen nach dem Motto „mehr von demselben“.

Quelle: Manfred Prior, MiniMax –Interventionen, Carl-Auer Verlag

Die Berater Berater

[Weiterbildung, Organisationsberatung und Supervision speziell für Beraterinnen und Berater.](#)



Thomas Fisel

Tel.: +49 (821) 26390-17

E-Mail: thomas.fisel@entra.de

Weitere Informationen finden Sie [hier](#).



Barbara Kathrein

Tel.: +43 (664) 4001183

E-Mail: barbara.kathrein@unternehmerentwicklung.at

Weitere Informationen finden Sie [hier](#).



Maria Lotter

Tel.: +49 (821) 66109100

E-Mail: maria.lotter@entra.de

Weitere Informationen finden Sie [hier](#).

Haben Sie Fragen? Wir sind für Sie da! | info@entra.de oder 06302-9239-0

Herausgeber: entra GmbH, Falkensteiner Weg 3, Villa Scheurer, 67722 Winnweiler
Telefon 06302-9239-0, Fax 06302-9239-19, E-Mail info@entra.de
USt-ID DE283718552, Vertreten durch Stefan Dietz (Geschäftsführer)

Sie möchten unseren Newsletter in Zukunft nicht mehr erhalten? Dann melden Sie sich einfach über diesen Link ab: [Abmelden](#)