

Interview, 04.10.2011



Unternehmensnachfolge

Nachfolgeregelung per Wettbewerb

Ein Interview mit Walter Kaltenbach, Kaltenbach Training

Walter Kaltenbach, Inhaber eines Trainings- und Beratungsunternehmens, beschreitet in Sachen Unternehmensnachfolge einen ausgefallenen Weg: Er startet einen Wettbewerb, dessen Preis sein Unternehmen ist. Im Gespräch erläutert der Vertriebsberater, warum.

Herr Kaltenbach, Sie suchen einen Nachfolger für Ihr Trainings- und Beratungsunternehmen. Warum?

Walter Kaltenbach: Rein aus Altersgründen. Das Trainings- und Beratungsgeschäft macht mir noch Spaß. Doch ich bin schon einige Jährchen im klassischen Rentenalter. Also wird es langsam Zeit, das Geschäft in die Hände eines Jüngeren zu übergeben.

Und den haben Sie noch nicht gefunden?

Kaltenbach: Richtig.

Warum?

Kaltenbach: Zum einen gewiss, weil ich nicht ausreichend Zeit hierfür investierte – vor allem, weil ich in den letzten Jahren sozusagen im Dauereinsatz für Kunden war. Zum anderen, weil es nicht so viele junge Trainer und Berater gibt, die wie ich auf den Verkauf mit technischem Background spezialisiert sind.

Und so haben Sie sich entschieden, unter dem Titel „Formel 1 der Unternehmensnachfolge“ einen Wettbewerb zu starten, um einen geeigneten Nachfolger zu finden?

Kaltenbach: Richtig! Hinzu kommt ein weiterer Punkt. Das Trainings- und Beratungsgeschäft ist ein sehr personenbezogenes Geschäft. Deshalb muss mein potenzieller Nachfolger außer der erforderlichen fachlichen Kompetenz, auch eine bestimmte Persönlichkeit haben. Sonst findet er keinen Draht zu meinen meist mittelständischen Kunden.

Wer kann an dem Wettbewerb teilnehmen?

Kaltenbach: Jeder, dessen Herz leidenschaftlich für den Verkauf schlägt und der auf mindestens fünf Jahre Berufserfahrung im Verkauf oder in der Beratung zurück blickt sowie einen Bezug zu technischen Produkten hat. Außerdem müssen die Kandidaten den festen Willen haben, selbstständig zu sein und ein eigenes Unternehmen zu leiten.

Die Bewerber sollten also das gewisse „Unternehmen-Gen“ haben?

Kaltenbach: Ja, denn ohne dieses hat man auf Dauer als Selbstständiger keine Chance – auch im Trainings- und Beratungsmarkt. Wer nur mangels Alternative beschließt „Dann werde ich halt Unternehmer im Bereich

Training und Beratung“, der überlebt nicht. Er findet auch keinen Draht gerade zu mittelständischen Unternehmen. Denn deren Entscheider spüren sehr schnell, ob jemand für eine Sache brennt oder nicht.

Wie ist der „Formel 1“-Wettbewerb konzipiert?

Kaltenbach: Er erstreckt sich über einen Zeitraum von etwa vier Monaten und ist mehrstufig aufgebaut. Er besteht sozusagen aus vier „Stufen“ – aufgebaut in Qualifying, Startaufstellung, das Rennen und Siegerehrung. Bei allen Stufen steigen die Herausforderungen an die Kandidaten stets an.

Können Sie eine Aufgabe nennen?

Kaltenbach: Das möchte ich noch nicht, da bis zum 13. November die Bewerbungsphase beziehungsweise das Qualifying läuft. So viel kann ich aber verraten: Bei allen Aufgaben handelt es sich um typische Aufgaben, vor denen ein auf den technischen Vertrieb spezialisierter Trainer und Berater sowie Inhaber eines Trainings- und Beratungsunternehmens regelmäßig steht.

Legen Sie den Kandidaten auch Ihre Umsatz- und Ertragszahlen offen, damit diese für sich entscheiden können, ob sich ein Engagement betriebswirtschaftlich überhaupt lohnt?

Kaltenbach: Selbstverständlich – jedoch peu á peu. Nicht alle relevanten Zahlen nenne ich gleich zu Beginn. Schließlich ist auch der Trainings- und Beratungsmarkt ein umkämpfter Markt.

Ziehen Sie sich nach dem Wettbewerb unmittelbar aus dem Geschäft zurück?

Kaltenbach: Nein, denn dann müsste ich mir gar nicht die Mühe machen, einen geeigneten Nachfolger zu finden. Dann könnte ich mein Unternehmen einfach an den Meistbietenden verkaufen. Gerade weil das Trainings- und Beratungsgeschäft ein personenbezogenes ist, muss mein Nachfolger über einen längeren Zeitraum eingearbeitet werden, bevor er mein Geschäft Stück für Stück übernimmt. Und das werde ich auch tun.

Welchen Zeitraum haben Sie für die Übernahmephase angedacht bzw. vorgesehen?

Kaltenbach: Das hängt von der Vorerfahrung meines Nachfolgers und seinen Wünschen ab.

Wo und wie können sich potenzielle Interessenten über den Wettbewerb informieren?

Kaltenbach: Für den Wettbewerb haben wir extra unter <http://www.formel1-der-unternehmensnachfolge.de> eine Website eingerichtet. Dort finden Interessierte die wichtigsten Informationen.

Über Walter Kaltenbach


Kaltenbach Training




Walter Kaltenbach ist Inhaber des auf den technischen Vertrieb spezialisierten Trainings- und Beratungsunternehmens Kaltenbach Training, Böbingen (D). Walter Kaltenbach absolvierte zunächst eine technische Ausbildung und ein BWL-Studium. Danach war er Verkaufs- und Vertriebsleiter sowie Geschäftsführer in Unternehmen der Holz-, Metall- und kunststoffverarbeitenden Industrie. Er ist Autor des Buchs „Was im Verkauf wirklich zählt! Die besten Methoden für volle Auftragsbücher“

Kaltenbach Training
Limesring 61

73560 Böbingen

 +7173-6039

 info@kaltenbach-training.de

 <http://www.kaltenbach-training.de>

Link zur Online-Version dieses Beitrags

<http://www.perspektive-mittelstand.de/Unternehmensnachfolge-Nachfolgeregelung-per-Wettbewerb-/management-wissen/4314.html>

Über Perspektive Mittelstand

Die Perspektive Mittelstand ist eine unabhängige, branchenübergreifende Business-Plattform zur Förderung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit kleiner und mittelständischer Unternehmen und ihrer Mitarbeiter. Ziel der Initiative ist es, über hochwertige Informations-, Kommunikations- und Dienstangebote rund um den unternehmerischen und beruflichen Alltag die Wissensbildung, Kommunikation und Interaktion von und zwischen Existenzgründern, Unternehmern, Fach- und Führungskräften und sonstigen Erwerbstätigen zu unterstützen. Weitere Informationen zur Perspektive Mittelstand unter: www.perspektive-mittelstand.de