

Konfliktmanagement als Teil des Generationenmanagements

Zusammenfassung aus dem
CONTINUUM-Dialog vom 17. Mai 2023

Chur, 17. Mai 2023

Key Outcomes

- Es geht darum, die Frage zu klären: wer will, wer kann und wer tut es.
- Das Timing ist ein wesentlicher Aspekt, damit klar wird, wann und wie ältere Generation bereit ist zu übergeben und die jüngere Generation bereit ist zu übernehmen
- Die Personen verändern sich im Laufe der Zeit – dies ist zu berücksichtigen
- Bitte Erfahrungen zulassen! Bitte eintauchen in die Materie und Grauzonen zulassen!
- Kommunikation ist DER zentrale Punkt bei der Vermeidung von Konflikten. Aber: die Phase der Kommunikation hat ein Ende. Denn: der Einfluss von Dritten/Angeheirateten ist nicht zu unterschätzen. Dabei korrelieren die Denkhaltungen/Ansichten dieser Personen nicht unbedingt mit denjenigen der Familie.
- Eignerstrategie erarbeiten als Ergänzung zur bereits erarbeiteten Familienstrategie (mit Familienverfassung). Damit: Basis für den nachfolgenden ABV.
- Wenn immer möglich, den Entscheidungsspielraum vergrößern.
- Fachliche Kompetenz und Emotionen sind nicht immer einfach zu trennen.
- Rollenverständnis unter den Beteiligten ist unbedingt zu klären.
- Bewertung einer Unternehmung ist ebenfalls ein wichtiger Treiber. Aber: wenn innerhalb der Familie die Verhältnisse und die Rollenbilder geklärt sind, ist die Bewertung der Unternehmung sekundär.
- Ist eine gehörige Portion Demut vorhanden sowie aber auch Respekt. Nicht jedoch zu genügsam sein. Das Familienverständnis sollen diese Punkte an den Tag legen.
- Heisst: frühzeitig die VOR-Nachfolge anpacken.

Key Outcomes

- Der gesamte Vor-Nachfolgeprozess ist zu tracken. Immer wieder den Status hinterfragen und Meilensteine setzen.
- Regelmässige Familientagungen etablieren, mindestens jedoch einmal pro Jahr.
- Erfolgt auch die Akzeptanz des «neuen» Geschäftsführers durch die Geschwister? Insbesondere dann, wenn die Geschwister auch beteiligt sind.
- Die Entwicklung der Generationen war:
 - Zuerst waren die «Chrampfer»
 - Dann kommt die nachfolgende Generation, welche Erwartungen hegt und in der Tendenz auf Abwarten spielt
 - Alsdann folgen die weiteren Stämme – was das Vorhaben immer komplexer macht.
- Der Unternehmer oder die Unternehmerin ist für die Unternehmung da und nicht die Unternehmung für den Unternehmer, bzw. die Unternehmerin.