

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN

founders

Deutschland, Österreich

Ausgabe 27

Romina Döhlemann
**WEIBLICHE
QUALITÄTEN
IM BUSINESS**



RESILIENZ
Gabriel Schandl

Martin Limbeck
**UNTERNEHMER
BRAUCHEN EINEN
NOTFALLPLAN!**

Ben Bilski
**DER FINTECH-
RETTER**



4 190872 505003

Unternehmer brauchen einen Notfallplan!



Martin Limbeck erklärt, wie man sich als Unternehmer auf den Worst Case vorbereitet.

Es gibt Dinge, mit denen du dich als Unternehmer sehr gerne beschäftigst. Zum Beispiel, wie du dein Unternehmen weiterentwickeln willst. Dann gibt es jedoch auch die Themen, die wir am liebsten ausblenden würden. Was passiert mit der Company, wenn dir etwas zustößt? Und ich spreche hier jetzt nicht von einer normalen Grippe, die dich für 14 Tage flachliegen lässt. Sondern von Dingen wie lebensbedrohlichen Krankheiten und tödlichen Unfällen. Kein schönes Thema. Doch es hilft nichts, das auf die lange Bank zu schieben. Auch dann nicht, wenn es dir heute gut geht und du fit wie ein Turnschuh bist. Morgen kann die Welt schon ganz anders aussehen. Daher kann ich dir nur empfehlen, unbedingt einen Notfallplan zu erstellen – und dein Unternehmen langfristig so zu entwickeln, dass es auch ohne dich weiter funktioniert.

Ein gesunder Arbeitseifer in allen Ehren, doch als Unternehmer ist es deine Aufgabe, am Unternehmen statt in ihm zu arbeiten.

Mach dich ersetzbar

»Martens, lassen Sie mal. Ich erledige das schnell selbst ...« Erkennst du dich darin wieder? Vielen Unternehmern fällt es schwer, Aufgaben zu delegieren und Prozesse loszulassen. Ein gesunder Arbeitseifer in allen Ehren, doch als Unternehmer ist es deine Aufgabe, am Unternehmen statt in ihm zu arbeiten. Und wie sollen deine Mitarbeiter Selbstvertrauen entwickeln und lernen, selbstständig zu arbeiten, wenn du ihnen das augenscheinlich nicht zutraust? Ich kann verstehen, dass es dir schwerfällt, loszulassen. Schließlich hast du das Unternehmen gegründet, dein ganzes Herzblut steckt darin und du willst, dass

alles perfekt läuft. Doch wenn dein Unternehmen wächst, sind dem natürliche Grenzen gesetzt. Dein Tag hat nur 24 Stunden – und schneller schlafen funktioniert nicht. Daher wirst du nicht darum herumkommen, Verantwortung abzugeben. Und das ist auch gut so!

Nachfolger verzweifelt gesucht

Gerade im deutschen Mittelstand gibt es große Herausforderungen in Sachen Unternehmensnachfolge. Aktuell steuert eine ganze Gründergeneration auf der Zielgeraden zur Rente – und das ohne designierte Nachfolger. Entweder, weil sie sich immer noch nicht darum gekümmert haben. Oder weil der richtige Kandidat oder die passende Kandidatin einfach nicht zu finden ist. Was du jedoch im Hinterkopf behalten solltest: Jede vierte Unternehmensnachfolge tritt unerwartet ein, so das Bonner Institut für Mittelstandsforschung. Entweder durch Krankheit, einen schweren Unfall oder den überraschenden Tod des Gründers. Außerdem weist die Kammer darauf hin, dass aktuell rund die Hälfte aller Mittelständler in Deutschland keinen Notfallplan in der Schublade haben. Höchste Zeit also, ins Handeln zu kommen!

Welche offenen Fragen gibt es?

Als Erstes macht eine Probe aufs Exempel Sinn: Erkläre deiner Belegschaft, dass du für sechs Monate in Urlaub gehen wirst. Zugegeben, für mich wäre das unvorstellbar und meine Mitarbeitenden würden es ▶

Aktuell steuert eine ganze Gründergeneration auf der Zielgeraden zur Rente – und das ohne designierte Nachfolger.

Unten: Geschäftsmann Andy Jassy ist Nachfolger von Amazon-Gründer Jeff Bezos.





mir vermutlich auch nicht glauben. Doch hier geht es um ein Gedankenexperiment. Welche Fragen stellen dir deine Leute? Nur wenn du wirklich auf alle Fragen eine Antwort hast, ist dein Unternehmen gut auf den Ernstfall vorbereitet.

Doch darüber hinaus solltest du dir auch über Ausfälle Gedanken machen, die nicht direkt deine Position als Geschäftsführer be-

Zusätzlich wird ein gut durchdachter Notfallplan nicht nur dir selbst, sondern auch deinen Mitarbeitenden Sicherheit geben.

treffen. Ich erlebe auch immer wieder, dass kleinere mittelständische Unternehmen ins Schleudern geraten, weil plötzlich ein wichtiger Mitarbeiter ausfällt. Das kann der Vertriebsleiter sein, der nach einem schweren Autounfall erst mal in die Reha muss, bevor überhaupt wieder an Arbeiten zu denken ist. Oder die Marketingchefin, die ihr einjähriges Sabbatical antritt. Zwar wussten das alle, doch die Suche nach einer Vertretung ist im Tagesgeschäft irgendwie untergegan-

gen. Durch solche Fälle wird dein Unternehmen noch nicht in eine Existenzkrise geraten, doch es kommt ordentlich Sand ins Getriebe. Und dieser Stress ist absolut vermeidbar! Ich kann dir daher nur dazu raten, alle Schlüsselstellen in deiner Company so schnell wie möglich mit Zweit- oder sogar Drittbesetzungen abzusichern.

Notfallplanung lohnt sich doppelt

Viele Unternehmer zögern auch deswegen, sich mit dem Worst-Case-Szenario zu beschäftigen, weil es einiges an gedanklicher Arbeit und damit Zeit erfordert. Doch diese Zeit ist in mehrfacher Hinsicht gut investiert! Das Durchdenken aller Betriebsabläufe fördert unter Umständen Prozesse und Abläufe zutage, die Optimierungsbedarf haben. Zusätzlich wird ein gut durchdachter Notfallplan nicht nur dir selbst, sondern auch deinen Mitarbeitenden Sicherheit geben. Weil sie dann zum Beispiel Gewissheit haben, dass der Bestand ihres Arbeitsplatzes nicht dem Zufall überlassen sein wird.

Die folgenden Fälle solltest du auf jeden Fall durchspielen und für alle Eventualitäten Vorkehrungen treffen. Auch, wenn es unangenehm ist.

- Du als Unternehmer bist vorübergehend handlungsunfähig, zum Beispiel durch

einen Fahrradunfall. Die Dauer des Ausfalls ist absehbar.

- Du bist vorübergehend handlungsunfähig, die Dauer ist allerdings nicht absehbar – beispielsweise bei einer Krebserkrankung.
- Du bist unwiderruflich handlungsunfähig.

Ich drücke dir natürlich die Daumen, dass der Notfallplan in der Schublade bleibt und verstaubt. Doch ich kann nur sagen, dass ich noch einen Tick besser schlafe, seit ich Gewissheit darüber habe, dass auch im Falle des Falles meine Company und damit mein Lebenswerk weiter existieren werden. ♦

Der Autor



Martin Limbeck ist unter anderem Inhaber der Limbeck® Group, Wirtschaftssenator (EWS) und einer der führenden Experten für Sales und Sales Leadership in Europa.