

FALLBEISPIEL

Ungeklärte Verhältnisse und der plötzliche Tod des Vaters

Ausgangslage

Ein Handelsunternehmen gerät durch den plötzlichen Tod des Vaters in Turbulenzen. Mark* und seine Geschwister waren zwei Jahre zuvor in das Unternehmen eingetreten. Nach dem plötzlichen Tod des Vaters wird Mark über Nacht zum Nachfolger. Er steht vor großen Herausforderungen, da die Verhältnisse innerhalb der Familie und im Unternehmen nicht geregelt sind und sich das Unternehmen in einer wirtschaftlich schwierigen Situation befindet.

Vorgehen

Für die bestmögliche Gestaltung des Unternehmensführung bietet sich an, genauer auf Marks persönliche Ressourcen zu schauen: Was treibt ihn an, die Unternehmensnachfolge anzustreben? Welche mentale Leistungsplattform steht ihm zur Verfügung, wenn es darum geht, die Herausforderung der Geschäftsführung anzunehmen? Wo hat er mögliche „blinde Flecken“ in der Wahrnehmung, die ihm den Blick auf wesentliche zu gestaltende Faktoren im Unternehmen und in der Familie verstellen? Zur Beantwortung dieser Fragen erstellen wir ein Persönlichkeitsprofil nach der Methode Reiss Profile.

Dieses zeigt zum Beispiel, dass Mark höchst leistungs- und wettbewerbsorientiert ist. Er entscheidet gern und schnell, legt dabei auf Status wert. Mark steckt sich Ziele und stellt den Nutzen in den Vordergrund. Teamorientierung und das Bedürfnis nach Geselligkeit sind bei ihm stark ausgeprägt. Diese Leistungsantriebe helfen Mark, sich immer wieder neu zu motivieren und die Aufgabe des Geschäftsführers in wirtschaftlich turbulenten Zeiten gerne wahrzunehmen.

Im Coaching wird jedoch auch deutlich, wo Mark Gefahr läuft, aufgrund seiner Persönlichkeit bei Geschäftspartnern, Mitarbeitern, und im Innenverhältnis zu seinen Geschwistern Blockaden und Konflikte zu provozieren. Mark gibt gern die Richtung vor, ist entscheidungsschnell, sehr wettbewerbsorientiert und hat einen ausgeprägten Kampfgeist. Diese Motive sind wichtige Antreiber für seinen unternehmerischen Erfolg. Sie machen es ihm auf der Kehrseite aber auch schwer, Menschen zu verstehen und zu respektieren, die in diesen Persönlichkeitsaspekten „anders gestrickt“ sind.

Perspektivisch und für den dauerhaften unternehmerischen Erfolg wird es daher entscheidend sein, wie Mark es schafft, seinen Mitarbeitern Entscheidungs- und Gestaltungsspielräume einzuräumen oder Interessen von Führungskräften, Mitarbeitern und Kunden auszugleichen. Das begleitende Coaching dient dazu, Mark genau diese persönlichen Ressourcen zu erschließen.

Nutzen

Sechs Jahre später steht das Unternehmen auf „gesunden Beinen“. Das Filialnetz konnte ausgeweitet werden. Mark investiert aktuell in die technische Modernisierung. Auch die Rollenverteilung der Geschwister ist geklärt. Die Geschwister führen unterschiedliche Filialen und sind auf der Gesamtunternehmensebene für spezielle Segmente verantwortlich. Die Art und Weise, wie Mark die Lage gemeistert hat, bringt ihm das erstrebte Ansehen in der Familie, im Unternehmen und – vor allem – im Unternehmerkreis ein.

*Name geändert

Kontakt:

Regina Höck & Partner GmbH
Regina Höck
Saselwisch 5
22393 Hamburg
Telefon +49 40.46 86 460
Mobil +49 172.433 46 33
E-Mail r.hoeck@hoeck.de

Über Regina Höck & Partner GmbH: Die Betriebswirtin und Autorin Regina Höck gründete 1995 das Beratungsunternehmen Regina Höck & Partner in Hamburg. Zuvor hatte die 49-Jährige umfangreiche und langjährige Erfahrungen in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Personalentwicklung in mittelständischen sowie internationalen Unternehmen gesammelt. Höck ist zudem zertifizierter Reiss Profile Master Instructor, wingwave-Coach und MBTI-Trainerin. Das Portfolio von Regina Höck & Partner umfasst neben der Unterstützung mittelständischer Unternehmen bei ihrer nachhaltigen Entwicklung und Zukunftssicherung auch die Persönlichkeits- und Führungskräfteentwicklung für Unternehmen in Handel und Konsumgüterindustrie sowie in der Energiebranche und im Dienstleistungssektor. Weitere Informationen unter **www.hoeck.de**