

IMPULSWERKSTATT-REIHE
„PERSONALSTRATEGIE & UNTERNEHMENSNACHFOLGE“

Mittwoch, 4. Dezember 2024, 14 – 18 Uhr

„Nachfolgeplanung und Konfliktmanagement: Erfolgreiche Gestaltung des Übergangs und konfliktfrei Gespräche führen.“



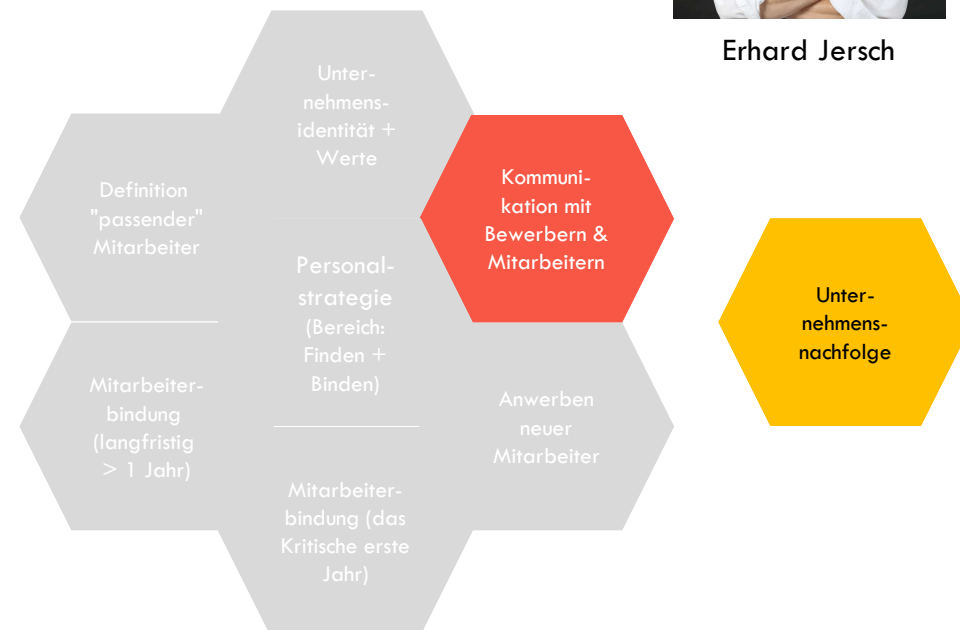
Wolfgang Bürger



Erhard Jersch

enthält folgende Module:

- Unternehmensnachfolge gestalten (7.1)
- Kommunikation & Konflikte (3.3/ 7.4)



7.1. UNTERNEHMENSNACHFOLGE: MEIN STABWECHSEL – NACHFOLGE RICHTIG GESTALTEN TEIL 2

ZIELE DIESER WERKSTATT ...

- Sie möchten eine innere Klarheit zur anstehenden Unternehmensnachfolge erhalten?
- Sie möchten Ihr Projekt eines Verkaufs oder Generationswechsels umsetzen und spüren dazu in sich selbst eine Art Unsicherheit oder Widerstand?
- Sie möchten Ihre neue Zukunft bewusst planen und aktiv gestalten?

Sie wissen, um die Komplexität dieser Entscheidung und suchen einen Austausch zu Ihren Fragestellungen – auf Augenhöhe. Sie möchten keine Fehler machen und Risiken eingehen. Sie wollen für sich, Ihre Familie und Ihr Unternehmen das beste Ergebnis erzielen.

Daher haben wir für Sie ein kompaktes Entscheider-Seminar entwickelt, in dem Sie für sich und vertraulich, Ihre Anliegen zur Unternehmensnachfolge bearbeiten können. Lassen Sie sich im Seminar **Mein Stabwechsel** von unseren Nachfolge-Experten und einem Unternehmer, der seine Nachfolge schon zwei Mal erfolgreich umgesetzt hat, begleiten und klären Sie alle persönlichen Fragen für den Start Ihres Projektes.

WERKZEUGE UND INHALTE

- Brief an mich selbst und strukturierte Analyse der Meta-Themenfelder, diese sind u. a. die persönliche Veränderung, das Loslassen, Kompetenzentwicklung beim Übernehmer, Zeitstrahl und Meilensteine, Übergabe von Verantwortung u. v. m.
- Entwicklung einer systemischen Veränderungslandkarte
- Besprechung von Erfahrungen und gemeinsamer Austausch im Teilnehmerkreis
- Regelmäßige Nachschau, u. a. durch Definition von Paten und ggf. eines Beirats
- "Rotes Telefon" bei kritischen Fragen und Problemstellungen

WAS DABEI HERAUSKOMMT...



3.3. / 7.4. UNTERNEHMENSNACHFOLGE: KOMMUNIKATION & KONFLIKTE - KONFLIKTFREIE GESPRÄCHSFÜHRUNG

ZIELE DIESER WERKSTATT ...

- In Veränderungsprozessen spielen Führungskräfte aktuell und zukünftig eine besondere Rolle. Gerade in der Zukunft werden Hierarchien eine untergeordnete Rolle spielen und die Anforderungen an die Sozialkompetenz von Führungskräften wird enorm steigen. „Vor-gesetzte“ wird es im herkömmlichen Sinn nicht mehr geben.
- Das richtige Verhalten in Konfliktsituationen setzt das Erkennen von Verhaltensweisen, Menschentypen und vorprogrammierten Abläufen voraus.
- In der Werkstatt werden wir einige Verhaltensmuster analysieren und üben, von der Reaktion in die Aktion zu kommen.

WERKZEUGE

- Methodische Vorgehensweise
- Erfahrungen in Gruppenarbeit
- Gesprächstraining und Rollenspiele
- Argumentationshilfen
- Handout mit Hintergrundinformationen zu den besprochenen Themen
- Anregungen zur Umsetzung im Unternehmen

INHALTE

- Erkennen von Hintergründen in der Kommunikation
- Entwicklungsstufen der Mitarbeiter
- Der Blinde Fleck
- Die Transaktionsanalyse
- Klarheit als Wert und Leitlinie
- Weitere Hintergründe zur Kommunikationspsychologie
- Gruppenarbeiten und Fallbeispiele, gerne auch aus der Praxis

WAS DABEI HERAUSKOMMT...

Die Entwicklungsstufen der Mitarbeiter sind unterschiedlich ...

Handwritten notes:

- Watschi u⁴ für den Kunden
 - bleiben Sie bitte sachlich...
 - können wir jetzt anfassen, konstruktiv
 - lassen Sie mich bitte ausreden...
 - können wir endlich auf den Punkt...
 - .. jetzt rede ich...
 - sind Sie mit Oetia
- Was genau ...
 - Wie kann ich ...
 - Wie können wir gemeinsam ...
 - ich sehe, bemerke, höre, fühle ...
 - Was brauchen Sie ...
 - ich schreibe es mit ...
 - bitte wiederholen Sie nochmal
 - ... besonders wichtig
 - welche Lösung ...
 - welche Punkte ... → Lösung → prüfen

MODERATOR: ERHARD JERSCH

Wolfgang A. Bürger Standorte Nürnberg und Würzburg



Telefon:
+49 911 477 531 38

Mobil:
+49 178 6844 292

Email:
[buenger@kern-
unternehmensnachfolge.com](mailto:buenger@kern-
unternehmensnachfolge.com)
Internet:
[www.kern-
unternehmensnachfolge.com](http://www.kern-
unternehmensnachfolge.com)
www.berater-oberfranken.de

Kompetenzen und Qualifikationen

- Bankkaufmann und Betriebswirt (FH)
- Systemischer Berater und Coach
- div. Fortbildungen u. a. bei MZSG, ZfU u. a.
- Berater und Begleiter von Unternehmen seit 1997
- BAFA registriert

Referenzprojekte

- Professionelle Begleitung des gesamten Nachfolgeprozesses im familiengeführten Mittelstand, beginnend mit der emotionalen Begleitung des/der Inhaber*innen im „Loslassen“ (dem meist schwierigsten Schritt), über die Durchführung der Unternehmensbewertung sowie der Aufbereitung von Exposé und Teaser. Durchführung der Vermarktung, aktive Begleitung der Erstgespräche mit den Kaufinteressenten über den LOI und die DD hin zur Vertragsgestaltung und dem signing/closing.
- Moderation familieninterner Generationswechsel zwischen den beteiligten Mitgliedern inklusive ggf. Konfliktbehandlung.
- Umfassende Begleitung von Kaufinteressenten in der Suche und Ansprache attraktiver Unternehmen einschließlich der Moderation sämtlicher Prozess-Schritte im Kaufgeschehen.
- Situative Begleitung und Unterstützung von Inhaber*innen in allen Themen der Sicherung der Unternehmensnachfolge

Zielgruppe(n)

- Kleine und mittelständische Unternehmen (KMU`s),

Mein Motto, Meine Werte

- Alle sagten dass es nicht geht, bis einer kam, der es einfach machte.

**KERN**®
Zukunft für Lebenswerke

Erhard Jersch Rugendorf im Lkr. Kulmbach



Telefon:
+49 9223 944 100

Mobil:
+49 170 355 7986

Email:
e.jersch@jersch-gmbh.de
e.jersch@scouting-coaching.de

Internet: www.jersch-gmbh.de
www.berater-oberfranken.de
www.vbu-berater.de
www.scouting-coaching.de

Kompetenzen und Qualifikationen

- Bankbetriebswirt (Geno)
- Marketingleiter (ADG)
- Systemischer Coach und andere Ausbildungen in Kommunikation und Moderation
- DNLA®-Managementberater und Coach
- Berater und Begleiter von Unternehmen seit 1999
- Zertifizierter Bildungsträger nach AZWV 2010-2013
- Akkreditierter Berater UnternehmensWert:Mensch und UnternehmensWert:Mensch plus
- BAFA Registrierung unter 165120

Referenzprojekte

- Vision-Leitbild-Strategie Entwicklung
- Vertrieboptimierung und Vertriebsmanagement
- Organisationsentwicklung, Personalentwicklung
- Kommunikation und Führen in Veränderungsprozessen
- Teamentwicklung
- Prozess-Kommunikations-Methode
- Ganzheitlich Beraten und Verkaufen
- Entwicklung „Finanz-Schach®“, eine haptische Verkaufshilfe

Zielgruppe(n)

- Kleine und mittelständische Unternehmen (KMU`s),
Genossenschaftsbanken, Sparkassen, Öffentlicher Dienst

Mein Motto, Meine Werte

- Offenheit, Verlässlichkeit, Vertrauen, Klarheit und Wertschätzung
- „Wenn Du ein Schiff bauen willst, dann trommle nicht Männer zusammen um Holz zu beschaffen, Aufgaben zu vergeben und die Arbeit einzuteilen, sondern lehre die Männer die Sehnsucht nach dem weiten, endlosen Meer.“
(Antoine de Saint-Exupéry)



zentraler Nutzen für Unternehmen

- Unsere Mission ist es, gemeinsam mit unseren Kunden die Talente und Stärken ihrer Mitarbeiter wertschätzend und wertschöpfend weiter zu entwickeln um damit gezielt die Zukunft erfolgreich und nachhaltig zu gestalten.

Veröffentlichungen

- Bankinformation 1.2011
- Genoblatt / Profil 3.2004, 9.2008, 12.2010
- Studie mit UNI Chemnitz und IMM: „Banken und interne Prozesse“ 2010
- „8-Stunden-Analyse“ bei Prof. Dr. Kurt Nagel