



Der Berufsverband  
für Training, Beratung  
und Coaching

News  
& Facts

## Werte, Wandel und neue Wege gehen

Generationswechsel in der Hotellerie erfolgreich meistern

Von Silke Kraus Mitglied der Fachgruppe Unternehmensnachfolge im BDVT

***In Deutschland stehen bis 2022 rund 150.000 Unternehmen mit rund 2,4 Mio. Beschäftigten zur Übergabe an, weil ihre Eigentümer/innen aus der Geschäftsführung ausscheiden. Nicht immer steht ein/e geeignete/r Nachfolger/in zur Verfügung oder die Vorstellungen über das Wie gehen zwischen Übergeber/in und Nachfolger/in weit auseinander. Konflikte sind vorprogrammiert! Beratungs-Expert/innen des BDVT unterstützen die Beteiligten durch individuelle Gespräche, begleiten beim Perspektivwechsel und moderieren den Gruppenprozess, damit das eigene Lebenswerk langfristig gesichert wird.***

Gut die Hälfte aller deutschen Familienunternehmen lösen ihre Nachfolge familienintern. 18 % übergeben die Firma an Mitarbeitende und die restlichen 29 % verkaufen ihr Unternehmen extern. Nicht selten jedoch scheitern Übergaben an unterschiedlichen Vorstellungen über Firmenwert und Zukunftsperspektiven. Größte Streitpunkte: unrealistische Verkaufspreise und unvereinbare Ansichten über die strategische Neuausrichtung.

### Wie ist die Lage in der deutschen Hotellerie?

Von General Managern geführte große Kettenhotels machen aufgrund des hohen Investitionsdrucks in der Branche mit steigender Tendenz schon 38% des Zimmermarktes aus. Sie richten sich an aktuellen, internationalen Trends aus und sind streng kapitalgetrieben. Anders sieht das Erfolgsgeheimnis bei kleinen, inhabergeführten Häusern aus: viele Hoteliers haben gerade mit ihrer charismatischen Persönlichkeit ihr Haus über Jahrzehnte zum Erfolg geführt und ihren Stammgästen mit viel Herzblut einen besonderen Aufenthalt geboten.

Bei der Vorstellung, dass der Nachfolgende alles anders machen will, was sich lange bewährt hat, fällt dem/der Seniorchef/in das emotionale Loslassen oft sehr schwer. Häufig kommt es zu tiefen Konflikten zwischen Übergebendem und potentiell Nachfolgenden, die alle Beteiligten und ihre Familien vor eine emotionale Zerreißprobe stellen.

Zur Klärung der Zahlen, Daten und Fakten werden zwar regelmäßig Banker, Steuerberater/innen und Rechtsanwälten/innen zu Rate gezogen, aber der ideelle und emotionale Wert des Unternehmens wird häufig nicht ausreichend gewürdigt und eingeordnet - gerade weil er mit Geld nicht zu bezahlen ist.

Expert/innen des BDVT unterstützen diesen Kommunikationsprozess der Unternehmensweitergabe zwischen den Beteiligten mit ganzheitlichem und umsichtigem Blick. Durch passgenaue Methoden begleiten sie den Firmenchef/die Firmenchefin als Sparringspartner/in auf Augenhöhe bei der Neudefinition von Zielen, der gerechten Aufteilung des Vermögens und der weiteren persönlichen Lebensplanung.



Der Berufsverband  
für Training, Beratung  
und Coaching

# News & Facts

Seniorchefs, die auf Nachfolgersuche sind, dürfen sich Raum und Zeit für diese wichtige Lebensentscheidung geben, um sich mit sehr emotionalen unternehmerischen Grundfragen auseinanderzusetzen: „Was will ich wann, an wen übergeben?“ und „Wie kann ich diesen Prozess bestmöglich vorbereiten?“

Als Einstieg in das Thema und Möglichkeit zum kollegialen Austausch mit anderen Hoteliers bieten die BDVT-Expert/innen mit Seminaren einen professionellen Rahmen für die ganzheitliche Auseinandersetzung mit den wirtschaftlichen und ideellen Unternehmenswerten.

Gemeinsames Ziel ist es, das Lebenswerk der familiengeführten Hotelbetriebe durch die Stärkung der zwischenmenschlichen Beziehungen nachhaltig zu sichern.

**Veranstaltungshinweis:** Von 23.- 24. September 2019 findet ein Seminar zur „Unternehmensweitergabe in der Hotellerie erfolgreich meistern“ statt.

Infos und Anmeldung unter: [www.bdvt.de](http://www.bdvt.de)