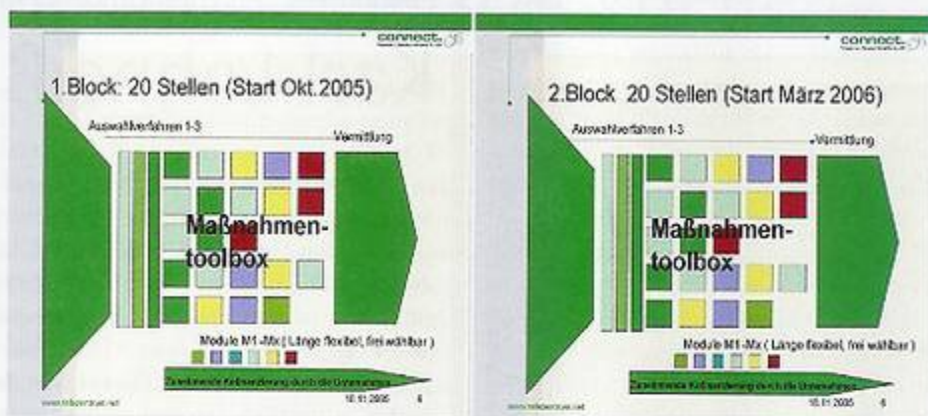


Arbeitssuchende und Arbeitsagenturen aus verschiedenen Bundesländern bis in die Regionen um Hamburg, Hannover und Aachen haben sich aufgrund der Informationen im Internet beworben und eine Mitarbeit und Förderung für Teilnehmer/innen angeboten.

Der Schwerpunkt der gesuchten Stellenprofile liegt aktuell in den Bereichen Vertrieb, Konstruktion, Fachkräfte für CNC/CAD, Führungskräfte aus den Bereichen der Fertigung und Produktion sowie Ingenieure für den Bereich Maschinenbau und Entwicklung.

Für Fragen stehen folgenden Ansprechpartner zur Verfügung: Frau Angela Peschel (09568 / 897919) ap@telezentrum.net

Geplanter Ablauf Integriertes Jobtraining II



Ist: 41 Stellen, Ziel: 20 Stellen, Stand Januar 2006: 15 Vermittlungen

Industrie- und Unternehmensversicherer Gerling informierte:

Das eigene Lebenswerk erfolgreich übergeben

Mehr als 300.000 kleine und mittlere Unternehmen stehen bundesweit in den nächsten fünf Jahren zur Übernahme an. Über drei Millionen Beschäftigte sind davon betroffen. Obwohl eine umfassende Nachfolgeregelung im Schnitt ebenfalls fünf Jahre dauert, haben jedoch derzeit über die Hälfte aller Unternehmer über 60 Jahren ihre Nachfolge noch nicht geklärt. Der Industrie- und Unternehmensversicherer Gerling hat sich deshalb des Themas angenommen und mit einer Veranstaltung in Coburg umfassend darüber informiert.

Martin Grunwald (CMG Coaching) gab zahlreichen Zuhörern einen Leitfaden an die Hand, wie man die Übergabe oder den Verkauf des eigenen Lebenswerkes systematisch vorbereitet und umsetzt. Dieter Hoffmann (Gerling Pensions-Management) richtete den Fokus auf betriebliche Versorgungsansprüche, die entscheidenden Einfluss auf einen erfolgreichen Betriebsübergang haben können. Die von der Gerling Gebietsdirektion Nürnberg veranstaltete Vortragsreihe moderierte Matthias Weiß, Inhaber der regionalen Gerling-Agentur (Röndental) und Ansprechpartner im Raum Coburg. Die Gründe für so viele ungeklärte Nachfolgefälle sind mannigfaltig. Alltagsstress, Mangel an geeigneten Nachfolgern, Aufwandsunterschätzung oder zu hohe Preisvorstellungen spielen immer wieder eine Rolle. Dabei sind die Aussichten für eine "wunschgemäße" Betriebsfortführung bei rechtzeitiger, umfassender Planung gar nicht so schlecht: Immerhin kommen über 50 Prozent der Nachfolger bei



Martin Grunwald bei seinem Vortrag.

erfolgreichen Übergaben aus der erweiterten Familie. Die Vorbereitung beginnt laut Martin Grunwald schon zehn Jahre vor dem geplanten Ausstieg, die aktive Nachfolgersuche fünf Jahre vorher. Ist er gefunden, sollte der Nachfolger drei Jahre eingebunden sein, ehe er das Ruder ganz übernimmt. "Loslassen können ist eine wichtige Maßnahme für die Existenz des Unternehmens" mahnte Martin Grunwald in diesem Zusammenhang. Professioneller Rat könne helfen, den Abschied vom Unternehmerrdascin insgesamt reibungslos zu gestalten.

Ausgehend von einer umfassenden Betriebsanalyse gelte es, konkrete Ziele und mögliche Nachfolger auszuloten. Ob der Wunschnachfolger auch der richtige ist, bedarf laut Grunwald einer objektiven Beurteilung auf Grundlage eines Anforderungsprofils. Ist er es danach nicht, kann der Wunschkandidat immer noch durch zusätzliche Qualifikation

oder einen anderen Zuschnitt des Nachfolge-modells zum idealen Übernehmer werden.

Für schwierige Fälle empfahl Grunwald eine Reihe von Zwischenlösungen wie etwa den Einsatz eines fremden Geschäftsführers, Verpachtung oder Gründung einer Kapitalgesellschaft. Die Vorteile eines Verkaufs hingegen lägen in einem gesicherten Vermögen des Übergebers unabhängig vom künftigen Erfolg des Unternehmens. Besonders externen Führungskräften bescheinigte Grunwald als Käufer gute Perspektiven. Weiter wurde vermittelt, wie ein Verkauf typischerweise abläuft und welche Arten es gibt. Was ein Unternehmen tatsächlich wert ist, können laut Grunwald einzig sorgfältig ermittelte Vergleichswerte realistisch wiedergeben. Der Preis werde jedoch damit noch längst nicht bestimmt, dafür seien außerbetriebliche Faktoren, subjektive Vorstellungen, letztlich Angebot und Nachfrage