

# Wissenstransfer nach dem Firmenverkauf

## Einleitung

Das Know-How in einem KMU ist oftmals auf eine oder ganz wenige Schlüsselpersonen verteilt. Für einen potenziellen Käufer/Nachfolger ist es entscheidend, dass das Know-How erstens greifbar und zugänglich und zweitens sinnvoll verteilt ist. Denn oftmals sind es bei externen Nachfolgeregelungen auch branchenfremde Personen, die ein Unternehmen in die Zukunft führen. Um die Verkäuflichkeit Ihres Unternehmens zu steigern und diesem entscheidenden Thema genügend Gewicht zu geben, fassen wir in diesem Merkblatt das Wichtigste zusammen.

## Herausforderungen

- Die Abhängigkeit von Inhabern, Kaderpersonen oder Mitarbeitern ist oftmals grösser als angenommen.
- Oftmals wird es verpasst, der Bindung von Wissen und dem Transfer von Wissen genügend Beachtung zu schenken und somit das Thema in der Firmenkultur zu verankern.
- Vorhandenes Know-How und Wissen wird wo möglich nicht festgehalten resp. dokumentiert.
- Immer wieder kommt es vor, dass Schlüsselmitarbeiter das Unternehmen verlassen, ohne ihr Wissen an den Nachfolger weiterzugeben. Dies schadet nicht nur dem Unternehmen, sondern hindert auch neue Mitarbeiter daran einen gelungenen Start hinzulegen. Ein optimaler Wissenstransfer schafft Vorteile für Unternehmen, Vorgänger und Nachfolger.

## Mögliche Massnahmen

Es stellt sich nun die Frage, wie Sie das aufgebaute Wissen in Ihrer Unternehmung konservieren und transferieren können.

- Die Tätigkeitsfelder der Mitarbeiter soll in klaren Stellenbeschreibungen festgehalten werden. Nur wenn alle Personen in der Unternehmung wissen, welche konkreten Aufgaben sie haben, erarbeiten Sie sich eine Basis zum Thema.
- Durch die Regelung von aktiven und passiven Stellvertretungen verteilen Sie das Know-How in der Unternehmung.

- Schon am Anfang das Ende im Sinn haben! Wenn Sie mit einem klaren Konzept die Konservierung von Wissen in Ihre Firmenkultur integrieren, erarbeiten Sie eine wertvolle Basis und ein gemeinsames Verständnis innerhalb der Unternehmung.
- Wo möglich, sollte Know-How schriftlich festgehalten werden. Zum Beispiel können Sie Kundenbeziehungen in einem CRM festhalten. Dadurch können wertvolle Informationen über Ihre Kunden und die Gespräche, die Ihre Vertriebsmitarbeiter mit den Kunden geführt haben, festgehalten werden.

## Fazit

Das Konservieren von Wissen sollte in die Kultur der Firma und die Abläufe integriert werden. Optimalerweise denken Sie dieses Thema an, bevor grosse Veränderungen anfallen.

Bei einer Nachfolgeplanung ist es entscheidend, das vorhandene Wissen vor der Nachfolge gezielt und vor allem geplant zu verteilen und weiterzugeben. Sie können nicht früh genug damit beginnen, dieses wichtige Thema anzugehen. Im Zuge einer sinnvollen Vorbereitung der Nachfolge, ist der Wissenstransfer ein entscheidendes Element für einen erfolgreichen Firmenverkauf.

Mehr Informationen zu unseren Services finden Sie auf: [www.businesstransaction.ch/uebersicht.html](http://www.businesstransaction.ch/uebersicht.html)