ZKZ 31568 · SEPTEMBER 2024 · EUR 12,00 · 41. JAHRGANG

DIE NEWS

FACHZEITSCHRIFT FÜR FAMILIENUNTERNEHMEN



Claus Paal
Der Präsident der IHK Region Stuttgart bemängelt Ausbildungsreife von Bewerbern.

FERNAB DER MÄRCHENSTUNDE
Storytelling für B2B-Unternehmen

EYECATCHER UND INTERAKTION
Messestand im Social-Media-Zeitalter

Die Nachfolge-Weiche rechtzeitig stellen
Volte vor der Sarggasse

DIE NEWS

STANDPUNKT

4
DIE SCHULQUALITÄT MUSS BESSER WERDEN!
Ein Standpunkt von Claus Paal

BLICKPUNKT

6
EINE VIERTELMILLION FIRMEN VOR DEM AUS
Nachfolgereport zeigt schlechte Lage auf

8
ZWISCHEN HARMONIE UND FAMILIENZWIST
Wie ein erfolgreicher Generationswechsel gelingt

10
ES BRAUCHT IMMER EINEN PLAN B
Wie klappts, wenn es nicht klappt in der Nachfolge?



Abb.: Gajus / shutterstock.com

14
LEBENSWERK TREUHÄNDISCH WEITERGEBEN
Warum es eine neue Rechtsform braucht

16
IMMER NAH DRAN AM FAMILIENBETRIEB
Rowe: Mit klarem Fokus zur erfolgreichen Nachfolge

BLICKPUNKT

18
DAS PATRIARCHEN-DILEMMA
Generationswechsel bleibt eine Sollbruchstelle



Abb.: Adobe Photo/Adobe Stock

20
FAMILIENCHARTA ZEIGT WEG FÜR ALLE AUF
Versicherungsmakler bereitet sich auf dritte Generation vor

22
GEFANGEN ZWISCHEN ENTTÄUSCHUNG UND SCHULDGEFÜHL
Wenn sich Kinder gegen die Nachfolge entscheiden

26
FAMILIE ENTSCHEIDET NICHT ÜBER FAMILIE
Von der Primogenitur zum Gerechtigkeitsprinzip

28
ZUKUNFTSFÄHIGKEIT FEST IM BLICK
Passende Strukturen für den Generationswechsel

30
DIESE OPTIONEN HABEN EIGENTÜMER
Mit Beteiligungskapital die Nachfolge regeln

32
KONTINUITÄT GEZIELT SICHERN
Interim Manager als Brückenbauer für Nachfolger

RECHT & STEUERN

35
RECHTSTIPP

35
STEUERTIPP

VERSICHERUNG & VORSORGE

36
ZUGPFERD BETRIEBLICHE ALTERSVERSORGUNG
Mit dem richtigen Mix Mitarbeitende finden und binden


Abb.: Kostiantyn - stock.adobe.com

38
FEUER, CYBER-ATTACKE ODER PRODUKTIONSAUSFALL?
Effektives Risk Engineering sichert Unternehmen ab

PERSONALMANAGEMENT

40
EIN WIDERSPRÜCHLICHER STELLENMARKT
Es gibt Engpässe und Entspannung zugleich

MARKE & MARKETING

42
MÄRCHENSTUNDE ODER INVESTMENT?
Warum Storytelling B2B-Unternehmen erfolgreicher macht

44
VOM COMMODITIES-HANDEL ZUM PRODUKTGESCHÄFT
Herausforderungen und Chancen für den Vertrieb



Abb.: PopTika / shutterstock.com

46
VOM EYECATCHER BIS ZUR INTERAKTION
Im Social-Media-Zeitalter Messebesucher anziehen

48
VORSCHAU

GRUSS AUS DEM SOCIAL-MEDIA-SOMMERLOCH

Was soll ich bloß posten? Wie im Delirium agieren einige Chefs, Verbandspräsidenten, Professoren, wenn es um so charmante Kommunikationskanäle wie LinkedIn geht. Es gilt die Prämisse: Lieber Blödsinn absondern, als nicht stattfinden. Blass zitternd geben sie ihrer Aufmerksamkeitsgeilheit nach. Olympia ist genau einen halben Tag vorbei, als ich diese Zeilen schreibe, aber mein Schulterzucken hält schon tageweise an. Die Wettbewerbe in Paris hatten noch gar nicht richtig angefangen, da labten sich eben jene Professoren, Verbandspräsidenten und sonstige Influencer an der Frage: „Ist Deutschland kaputt? Die (anfänglich) schwache Medaillienausbeute der deutschen Athleten ist direkt linear mit dem Leistungswillen!“ Die Leistungen einzelner Sportler bei einem Wettbewerb, auf den sie sich jahrelang vorbereitet haben, stehen also stellvertretend für die kollektive Lethargie der Arbeitswelt unseres verwöhnten Landes? Ich bin ja für die Legalisierung von Cannabis, aber manche Social-Media-Gedöns-Verfasser sollten bei der Themenauswahl doch lieber nüchtern bleiben. Das beste Posting ist dann doch oft das, das man lässt. Es ist schon ein Schlag ins Gesicht jedes Athleten, so einen Müll lesen zu müssen. Zur Erinnerung: das ist Sport. Nicht Business. Da sind noch andere, objektiv sehr gute Leute, die auch gewinnen wollen. Und egal wie du dich anstrengst… manchmal verliert man – und dann gewinnen wieder die anderen. Dafür dann in Sippenhaft genommen zu werden, empfinde ich schon als extreme Dämlichkeit von Postverfassern und deren neunmalklugen Kommentatoren. Wahrscheinlich stehen die beim Fußball besoffen auf der Tribüne und glauben, dass „ihr“ Team gewinnt, weil sie so feste geklatscht haben. Wo auch immer Sie ihre Urlaubszeit verbringen, ich wünsche Ihnen eine gedönsfreie Zeit. ■

NILS-PETER HEY

VORSCHAU

Oktober 2024

Titelthema: KI in der Praxis

- So nutzen Familienunternehmen KI
- Welche Anwendungen wo Sinn machen
- Zusammen mit Start-ups zum KI-Erfolg

News-Spezials

- IT & Digitalisierung
- Bürowelten
- Geschäftsreisen & Fliegen
- Recht & Steuern

Erscheinungstermin: 08. Oktober 2024

IMPRESSUM

DIE NEWS
ISSN 2700-6220

HERAUSGEBER UND V.I.S.D.P.
Agnes & Nils-Peter Hey

GRÜNDER UND EHRENHERAUSGEBER
Dr. Theo M. Breitsohl

VERLAG
Richard Pflaum Verlag GmbH & Co. KG
Lazarettstraße 4, 80636 München

GESCHÄFTSFÜHRERIN
Agnes Hey

REDAKTIONSLEITER
Hendrik Fuchs, hendrik.fuchs@pflaum.de

REDAKTION
Nils-Peter Hey, Maximilian Kreuzer

FACHBEIRAT
Dr. Theo M. Breitsohl (Vorsitzender), André Bartel, Isabel Grupp, Marc Herzog, Wolf Hirschmann, Matthias Kelch, Bernhard Rathke, Michael von Resch, Joachim Schramm, Moritz Schneil

RECHTSBEIRAT
Alexandra Dellmeier, Klaus Finck, Matthias Lauer, Arne Jeran, Nils Wolfgang Bings

STRATEGISCHE PARTNER
BAW Bayerische Akademie für Wirtschaftskommunikation e.G.
SARAMAR Sachverständigenrat Marketing e.V.
SchmidtColleg GmbH & Co. KG
VdU Verband deutscher Unternehmerinnen e.V.
Weissman & Cie. GmbH & Co. KG
wiv Wirtschafts- und Industrievereinigung Stuttgart e.V.

MEDIAVERTRIEB
Dr. Theo M. Breitsohl, theo.breitsohl@pflaum.de

KUNDENSERVICE
kundenservice@pflaum.de, +49 89 126 07 - 0

BEZUGSPREISE
Einzelheft 12,00 € inkl. MwSt. zzgl. Versand
Print-Abonnement 110,00 € inkl. MwSt. zzgl. Versand
Weitere Details, Tarife und Versandkosten siehe www.dienews.net

DRUCK
Holzer Druck und Medien
Druckerei und Zeitungsverlag GmbH + Co. KG
Fridolin-Holzer-Straße 22 + 24, 88171 Weiler-Simmerberg

TITELFOTO
lotharnahler - stock.adobe.com

TRANSPARENZ
Die Rubrik „Kurz vorgestellt“ basiert auf Unternehmensinformationen.

PUBLIKATIONEN DER PFLAUM-GRUPPE