



PCP-Newsletter 03/2019

Ist mein Vermittlerbetrieb im Notfall handlungsfähig?

In den meisten Vermittlerbetrieben ist die Handlungsfähigkeit des Unternehmens dauerhaft fast ausschließlich an die Person des Inhabers gebunden. Was ist aber, wenn sich diese Person über einen längeren Zeitraum oder gar nicht mehr um das Unternehmen kümmern kann?

Mancher wird sich jetzt denken, ist dies für mich überhaupt eine relevante Frage.

Allein in Deutschland sprechen über 1,25 Millionen Betreuungsfälle (volljährige Personen sind im Privat- und/oder Geschäftsleben nicht handlungsfähig) eine deutliche Sprache. Und wer jetzt denkt, das betrifft doch überwiegend nur ältere Menschen, hat weit gefehlt. 47% der betroffenen Personen sind in der Altersgruppe der 40 bis 69jährigen, 26,5% in der Altersgruppe der 18 bis 39jährigen. Allein 24.000 kleine und mittlere Unternehmen (bis 25 Mitarbeiter) sind jährlich davon neu betroffen. Deshalb ist es besonders wichtig, jetzt Vorsorge für den eigenen Vermittlerbetrieb zu treffen.

Auf die richtigen Themen kommt es an

Wer kann und soll sich in solch einer Situation um das Unternehmen kümmern? Wer übernimmt vorübergehend oder dauerhaft die wichtigsten Aufgaben? Ohne entsprechende Vorkehrungen können bald alle Räder stillstehen. Dabei kann der Vermittlerbetrieb mit der richtigen Vorgehensweise und einigen praktischen Maßnahmen wirksam abgesichert werden. Zwei zentrale Eckpfeiler bilden dabei das Fundament der Strategie: die organisatorischen und die rechtlichen Fragestellungen und Entscheidungen zur Lösung des Problems. Mit den organisatorischen Themen wollen wir uns jetzt näher beschäftigen, die anderen Themen werden dann im Teil 2 behandelt.

Das Unternehmen und auch die Mitarbeiter sind die zeitweilige Abwesenheit des Inhabers gewohnt. Was bedeutet es aber, wenn der Chef über längere Zeit (sagen wir mal 18 Monate) nicht anwesend ist, nicht handeln und entscheiden kann? Wer trifft dann die Entscheidungen, wenn Personal ein- oder ausgestellt werden muss, über die Höhe der monatlichen Privatentnahmen, über grundsätzliche Weichenstellungen im Thema Vertrieb, Strategie, Arbeitsprozesse usw.? In den meisten Unternehmen ist dies nicht grundlegend geregelt.



Folgende Fragen und Themen sollten für den Notfall geregelt sein:

- Wer könnte im Notfall vorübergehend oder auf längere Zeit das Unternehmen erfolgreich weiterführen?
- Gibt es einen Familienangehörigen, einen Mitarbeiter oder einen Externen (einen sogenannten Interims-Beauftragten), der diese Funktion qualifiziert wahrnehmen kann?
- Wer weiß über die aktuell anstehenden Aufgaben Bescheid? Wer ist mit den wichtigsten Punkten vertraut?
- Welche Maßnahmen für die kontinuierliche Weiterführung des Unternehmens müssen ergriffen werden?
- Wer hat Bankvollmachten? Wer kennt die wichtigsten Verträge und deren Fristen (Mietverträge, Zeitverträge usw.)?
- Wer muss im Notfall informiert und ggfs. in Entscheidungen eingebunden werden?
- Ist ausreichend Vorsorge für den Lebenspartner und für die Kinder getroffen?
- Kommen diese an die „sogenannten“ Privatentnahmen des Unternehmens rechtssicher und dauerhaft ran?
- Sind Verantwortlichkeiten für wichtige betriebliche Abläufe festgelegt?

Für den einzelnen Vermittlerbetrieb sind sicherlich noch weitere und spezielle Fragen zu klären.

Mit dem Notfall-Handbuch jetzt beginnen

All dies sollte dann in einem Notfall-Handbuch (oft auch Notfallplan, Notfallkoffer usw. genannt) dokumentiert werden. Mindestens eine Person – besser zwei bis drei – sollte über die Existenz und den Aufbewahrungsort informiert sein. Die jährliche (oder bei besonderem Anlass unterjährliche) Aktualisierung des Handbuches versteht sich von selbst.

Wie aber das Thema beginnen? Bekanntlich ist aller Anfang schwer. Materialien gibt es genug, ob in Papierform oder digital. Das Problem liegt aber eher in der schrittweisen und kontinuierlichen Umsetzung. Es fehlt ja schlicht an der notwendigen Handlungsroutine. In der Praxis haben sich



folgende Vorgehensweisen bewährt: um den Start erfolgreich zu beginnen, holt man sich einen Experten ins Haus. Dann sind die Grundlagen und das Verständnis für die einzelnen Themenblöcke vorhanden. Die weitere Detailarbeit wird danach allein vorgenommen. Hier muss man mit ca. einem halben Tagessatz Beraterhonorar plus Nebenkosten rechnen. Wer es etwas komfortabler will, lässt sich über den gesamten Weg von einem Experten begleiten. Durch entsprechende Förderprogramme lassen sich hier die Kosten für das Unternehmen auf ca. zwei Tagessätze plus Nebenkosten begrenzen. Diese Entscheidung muss aber jeder Unternehmer für sich selbst treffen.

Hartmut Pfaffinger
Experte für die Entwicklung von Vermittlerbetrieben