

Dezember 2017 • Sonderedition
13 Jahre Plattform
www.orphideal-image.com



Begegnung mit
Ludwig Eickelpasch
Initiative und Entwicklung
Unternehmer des Monats

ludwig+eickelpasch

Podium der Starke Marken

ORPHIDEAL®
IMAGE



Orhidea Briegel
Herausgeberin und
Expertin für Image-
Design präsentiert...

durch das
objektiv
gesehen

Von Unternehmer zu Unternehmer:

Fern von üblichem Unternehmensberatungs-Prozedere widmet sich Teamplayer und Klischeebrecher **Ludwig Eickelpasch** der praxisorientierten und realitätsnahen Begleitung von Unternehmern bei Nachfolge und Unternehmensentwicklung und gibt seine Erfahrungen auch in Medien- und Fachbeiträgen weiter.

„Durch meine Begleitung wird der Unternehmer zum mündigen Gestalter seiner Nachfolgeprozesse - ganz in seinem Sinne.“

www.iunde.eu

Orhideal-IMAGE.com • Das Businessportrait-Magazin für Präsentation & Cross-Marketing

Klischeesprengende Reflexion
zu komplexen Fragen rund um
Unternehmensnachfolge
& Unternehmensverkauf

ORHIDEAL
media
face 2018
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Nachfolge Mentor

Wenn Unternehmer sich rechtzeitig mit den Zukunftsfragen rund um die Nachfolge befassen, birgt das eine große Chance für die Geschäftsentwicklung im Jetzt. Da diese Fragen einen der komplexesten Prozesse im Unternehmen anstoßen und nicht zum Tagesgeschäft gehören, wenden sich Unternehmer vertrauensvoll an Ludwig Eickelpasch.

Der angesehene Nachfolgekönner kennt alle damit verbundenen Facetten und Chancen dieses Erneuerungsprozesses für den Unternehmer persönlich, für alle betroffenen Menschen und für das Unternehmen als Ganzes. Dank seiner professionellen Prozess-Struktur bleibt die Planung rund um das Lebenswerk in den guten Händen des Unternehmers. Denn üblicherweise nehmen theoretische Unternehmensberatungskonzepte mittelständischen Unternehmern Entscheidungsmöglichkeiten in der Nachfolgegestaltung ab und machen sie damit unmündig. Ein NO-GO für Vollblutunternehmer und Nachfolgeprofi Ludwig Eickelpasch, der mit seiner ausgereiften, einzigartigen Vorgehensweise Unternehmen nicht nur für die Übergabe aufwertet, sondern das bereits bestehende Unternehmenspotential für Erneuerungsmöglichkeiten ausschöpft. Statt abgehobener Beratung bietet er als Impulsgeber dem Unternehmer und seinem Führungsteam eine bodenständige Begleitung in allen Fragen rund um die Unternehmensübergabe.

Mit seiner Expertise macht der seriöse Nachfolge-Guide Komplexität überschaubar und ermöglicht den Weitblick für weitere Schritte. Ganz im Sinne des Unternehmers!

Orhidea Briegel, Herausgeberin

Im Unternehmerdialog: Wie gestalten Sie den Nachfolgeprozess?

Orhideal IMAGE: Für Ihre erfahrene und ehrliche Begleitung von mittelständischen Unternehmen im Nachfolgeprozess werden Sie sehr geschätzt. Herr Eickelpasch, was ist Ihr Erfolgsrezept?

Ludwig Eickelpasch: Mein Erfolgsrezept basiert auf der Tatsache, dass ich kein Unternehmensberater bin, der Konzepte schreibt, von denen der Unternehmer nicht weiß, wie er sie umsetzen soll.

Das ist mir sympathisch. Sie sind also auch ein Pragmatiker?

Wenn Sie es so ausdrücken wollen, Frau Briegel, ja. In Theorien schwelgen, das bekommt man woanders. Ich bin immer ganz nahe an der Praxis. Meinen Kunden stelle ich mein Fachwissen und meine jahrzehntelange Erfahrung aus vielen Wirtschaftssituationen und Entwicklungsbereichen zur Verfügung. Damit unterstütze ich sie bei der Gestaltung ihres Prozesses, also vor allem auch in der Umsetzung. Es handelt sich um mittelständische Unternehmen ab zehn bis etwa zweihundert Mitarbeiter aller Branchen, beispielsweise vom Elektrogroßhandel, über einen Touristikbetrieb, Rinderzuchtbetrieb, eine Rechtsanwaltsgruppe, einen Hersteller technischer Textilgeflechte, ein Groß- und Außenhandelsunternehmen, einen Autolackierer, einen Hersteller innerbetrieblicher Transportmittel um hier nur einige zu nennen.

Das ist bunt. Was mich bei unserer ersten, sehr unterhaltsamen Begegnung angesprochen hat, dass aus Ihnen nicht nur der Kaufmann spricht, sondern auch der Menschenfreund. Für die Nachfolgeberatung ist das ungewöhnlich. Üblicherweise erlebe ich hier sehr zahlenlastige und verstaubte Herangehensweisen.

Ja, da haben Sie Recht. Natürlich sind bei Nachfolgefragen Zahlen im Fokus. Auf der anderen Seite handelt es sich um ein sehr emotionales Thema. Um so schlimmer ist es, dass in der Regel meist nur betriebswirtschaftliche Kennzahlen betrachtet werden, aber die menschliche Seite kaum. Unternehmer, die

in dieser Phase von mir begleitet werden, sind begeistert, dass ich sie nicht nur bei der Entwicklung ihres Unternehmens, sondern auch bei der Gestaltung ihrer persönlichen Entwicklung unterstütze. So erhalte ich ihnen ihre Authentizität, ihre Eigenständigkeit. Immerhin geht es in fast allen Fällen um ein mühsam aufgebautes Lebenswerk. Wer sich da nicht die richtigen Sinnfragen stellt, wird keine nachhaltig zufriedenstellende Übergabe erreichen. Hier wird es immer sehr persönlich und darauf kann ich gut eingehen. Es gibt da kein Patentrezept und ist immer vom Unternehmertyp abhängig.

Dieses Einfühlungsvermögen muss Ihre Gabe sein. Unternehmer aus dem Mittelstand werden von klassischen Unternehmensberatern als beratungsresistent beklagt. Das Problem haben Sie ja nun gar nicht. Worauf basiert denn dieses Grundvertrauen, das Ihnen geschenkt wird?

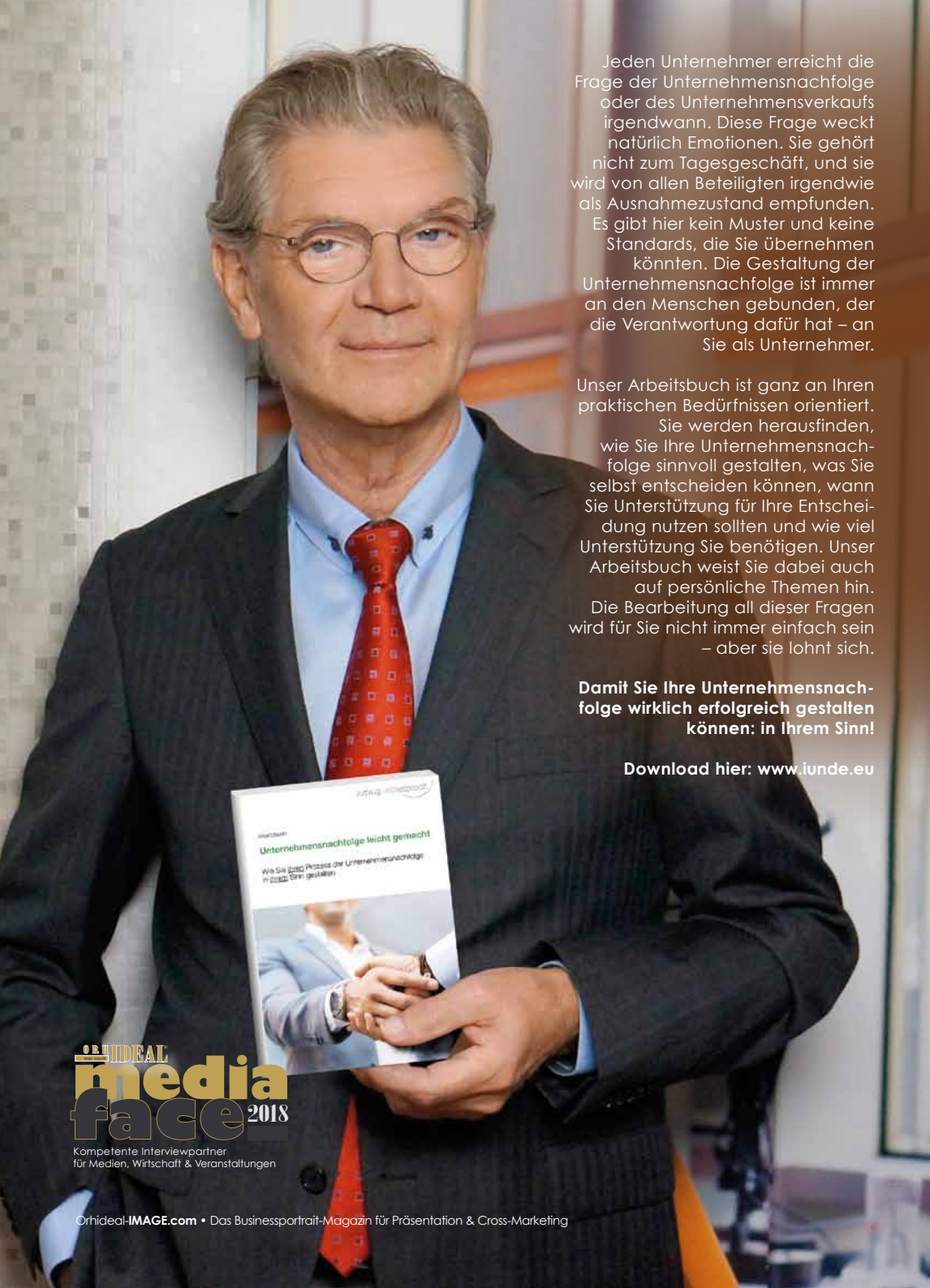
Das ist nicht schwer nachzuvollziehen. Wer erfolgreich ein tolles Unternehmen aufgebaut hat, wird sich nicht von jedermann einreden lassen, was er tun soll. Solche Persönlichkeiten sind Macher, sie brauchen keine Beratung. Und das ist auch der gravierende Unterschied: Ich biete meine Begleitung an. Ich sage den Menschen nicht, was sie tun müssen, sondern unterstütze sie, im Rahmen des Unternehmenskontextes, der Nachfolgeplanung, des Gründungsimpulses, die richtigen Entscheidungen herauszufinden und diese dann auch umzusetzen. Es ist diese Reflektion, die sie als Unternehmer brauchen. Das sind ja keine unfähigen Menschen!

Herr Eickelpasch, so ist es. Es sind sehr mündige, selbstbewusste Persönlichkeiten, mit denen Sie zu tun haben. Das macht Ihre Arbeit sicher sehr abwechslungs- und erkenntnisreich. In einer von Ihnen beauftragten Studie kam zutage, dass sich Unternehmer kaum mit Nachfolgefragen beschäftigen. Wäre es nicht notwendig, sich schon von Beginn an zu entscheiden, welchen Weg ich als Unternehmer für die mittel- und

Verantwortungsvoll, offen und umfassend -
authentische Begleitung und praktische Umsetzung, die konkrete Arbeitsergebnisse und eine neue Dynamik in das Unternehmen bringt -
dafür steht Ludwig Eickelpasch:

- Unternehmensnachfolge
- Unternehmensentwicklung und -sanierung
- Interim Management





Jeden Unternehmer erreicht die Frage der Unternehmensnachfolge oder des Unternehmensverkaufs irgendwann. Diese Frage weckt natürlich Emotionen. Sie gehört nicht zum Tagesgeschäft, und sie wird von allen Beteiligten irgendwie als Ausnahmezustand empfunden. Es gibt hier kein Muster und keine Standards, die Sie übernehmen könnten. Die Gestaltung der Unternehmensnachfolge ist immer an den Menschen gebunden, der die Verantwortung dafür hat – an Sie als Unternehmer.

Unser Arbeitsbuch ist ganz an Ihren praktischen Bedürfnissen orientiert. Sie werden herausfinden, wie Sie Ihre Unternehmensnachfolge sinnvoll gestalten, was Sie selbst entscheiden können, wann Sie Unterstützung für Ihre Entscheidung nutzen sollten und wie viel Unterstützung Sie benötigen. Unser Arbeitsbuch weist Sie dabei auch auf persönliche Themen hin. Die Bearbeitung all dieser Fragen wird für Sie nicht immer einfach sein – aber sie lohnt sich.

Damit Sie Ihre Unternehmensnachfolge wirklich erfolgreich gestalten können: in Ihrem Sinn!

Download hier: www.iunde.eu



ORHIDEAL
media
face 2018

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Orhideal-IMAGE.com • Das Businessportrait-Magazin für Präsentation & Cross-Marketing

langfristige Zukunft gehen will? Immerhin spielt das doch auch in gegenwärtige Entscheidungen mit hinein.

Natürlich, genau das ist der Punkt! Unternehmer investieren verständlicherweise zunächst ihre Zeit, ein funktionierendes Unternehmen aufzubauen. Der Gedanke, was irgendwann mit dem Unternehmen passieren soll, hat zunächst kein großes Gewicht. Es ist so, als würden Sie sich in ein Fahrzeug setzen, um eine erlebnisreiche Reise zu haben, aber sich um das Ziel keine Gedanken machen. Unternehmer sind aber keine Tagträumer oder Globetrotter. Sie müssen ihr Ziel vor Augen haben, weil sie nur dann die gegenwärtig passenden Entscheidungen fällen können. Dafür brauchen Sie Gesprächspartner auf Augenhöhe.

Nach dem Motto: Unternehmer im Dialog? Sie sprechen – soviel ich weiß - aus eigener Erfahrung. Sie haben auch Ihre eigenen Unternehmen verkauft?

So ist es. Natürlich fließen in alle Projekte auch meine Erfahrungen aus meinen eigenen Unternehmensverkäufen mit ein. Das eine war die Eickelpasch GmbH, Schuh- und Ledergroßhandel, das andere die mosaik reisen GmbH, begleitete Seniorenreisen in Europa auf qualitativ hohem Niveau. Aber die Fülle meiner Erkenntnisse habe ich vor allem in zahlreichen Projekte in diversen Branchen gewonnen, die ich begleiten durfte, und in den mittelständischen Unternehmen, die ich in Gründungs-, Entwicklungs- und Sanierungssituationen führen durfte, wie beispielsweise eine Textilproduktion direkt nach der Wende in Erfurt oder Unternehmenssanierungen aus Konkursverfahren im Raum Köln-Aachen und viele mehr.

Wenn Sie selber viel wissen, suchen Sie den Dialog auf Augenhöhe. Logischerweise vermehrt sich Wissen durch Anwendung: In jeder Zusammenarbeit lernen nicht nur meine Kunden, sondern auch ich von meinen Kunden Neues dazu. Dieses Wissen stelle ich wiederum anderen Kunden zur Verfügung.

Ja, das kenne ich. Sehr konstruktiv. Vor allem spricht mich Ihr gut strukturierter Tatendrang an. Sie betonen immer wieder das Wort INITIATIVE! Sie haben es als Firmenphilosophie verankert. Was steckt dahinter?

Mein Unternehmen firmiert nicht ohne Grund unter dem Namen initiative+entwicklung. Ich unterstütze Menschen bei der Entwicklung ihrer Organisationen, also bei ihrer persönlichen Entwicklung und somit auch bei der Entwicklung ihrer sozialen Verbindungen. Dazu brauchen sie die INITIATIVE und zur Umsetzung die ENTWICKLUNG. Zu meinem Kerngeschäft gehört die Begleitung von Unternehmern bei der Gestaltung ihres Prozesses der Unternehmensnachfolge.

Mein Fokus liegt auf der Unterstützung und der Verbindung der Menschen, die die Verantwortung einer lebendigen Prozessgestaltung übernehmen. Unser Dialog führt zu neuen Erkenntnissen und sinnvollen Entwicklungen. Ihren Mehrwert schöpfen meine Kunden aus dem Zusammenbringen meines Fachwissens und meiner Erfahrung in ihren Entwicklungsprozess. An den Entwicklungen meiner Kunden bin ich beteiligt.

Aber wie sieht es aus, wenn sich das Unternehmen in einer noch nicht verkäuflichen Situation befindet?

Dann unterstütze ich Unternehmer begleitend in der Sanierung ihres Unternehmens, sofern dies erforderlich ist.

Hut ab, Herr Eickelpasch, Ihr Wissensspektrum muss enorm breit angelegt sein. Geben Sie uns doch mal Beispiele aus der Praxis. Welche Aufgaben meistern Sie bei Ihrer Arbeit? Mal Spiegel, mal Beziehungsmanager, mal Schlichter und, und, und... Sie haben offensichtlich viele Rollen (wir lachen)

Das ist der Grund, warum ich in meiner Freizeit Theater spiele. Alles Trainingsache! Spaß beiseite, Frau Briegel, Sie haben es erfasst. Meine Aufgaben sind vielseitig und eine Beschreibung sprengt hier den Rahmen. Grob skizziert reicht es von der Einrichtung transparenter Unternehmensabläufe und aussagefähiger Finanzreportings, Herstellung einer vertrauensvollen Zusammenarbeit mit Banken, über die kundenorientiert Umstrukturierung von Vertriebsorganisationen, Entwicklung neuer Vertriebsbereiche mit Kundenberatung, personellen Umbesetzungen, Anpassung der Warenlogistik an den Kundenbedarf, und vieles mehr, bis beispielsweise zur Vorbereitung der Veränderung der Geschäftsstrukturen und Organisation des Übergangs an einen Nachfolgegeschäftsführer. Auf jeden Fall geht es bei jedem Schritt darum, dass der Unternehmer und seine Belegschaft eine gute Entscheidungsgrundlage findet!

Darauf legen wir Wert. Die Orhideal Plattform verbindet selbstbestimmte Unternehmerpersönlichkeiten. Ihre Arbeit unterstützt mündiges Handeln, was ausgezeichnet zu unseren mittelständischen Unternehmern passt. Es hat auch etwas mit Verantwortung zu tun.

Allerdings, Frau Briegel, Unternehmer habe große Verantwortung und sie scheuen sie auch nicht. Sie scheuen auch das Umsetzen nicht. Eher haben sie allergische Reaktionen auf nebulöse Beratungen und praxisferne Theorien, die sogar die Gefahr bergen, sie in Abhängigkeiten zu verstricken. Mein Leitmotiv ist: Lerne bei deinen Kunden und mach dich bei ihnen entbehrlich, dann kannst du immer wieder zu ihnen zurück kommen!

Klasse! Kommen wir kurz zurück zum Dialog. Sie sind ein Freund klarer Worte. Das kommt sicher gut an.

Stimmt. Jeder Mensch will wissen, woran er ist. Und dennoch erlebe ich oft die Angst mittelständischer Unternehmer vor der Offenheit gegenüber den Menschen in ihrem Unternehmen. Wenn sie diese Angst überwinden, eröffnen sich neue Entwicklungspotentiale. Das ist auf jeden Fall mein Erfolgsrezept: Die Menschen anzusprechen in Freiheit, Offenheit, Klarheit, Verlässlichkeit. Dies gilt für Menschen in allen Positionen von Organisationen. Und diese Transparenz hat sich bewährt.

Transparenz ist ein gutes Stichwort. In Interviews haben Sie über HORIZONTAL FÜHREN in ERNEUERUNGSPROZESSEN gesprochen. Was ist darunter zu verstehen? Geht es dabei um diese Dialogfähigkeit?

Das ist ein Teil davon. Es geht grundsätzlich darum, wie ein Unternehmen mit Veränderungsprozessen umgeht. Oft wird der konventionelle Weg gewählt und durch externe Impulse versucht, Innovationen und Veränderungen anzustoßen. Berater schreiben aufwendige Konzepte, Budgets werden zusammengestrichen, zahlreiche Ideen in die Welt gesetzt. Diese Planungen gehen oft nicht nur an der Unternehmensrealität vorbei, sondern es wird dabei das größte Gut vernachlässigt: das IM Unternehmen vorhandene Potential an Manpower und Know-how! Bei der unkonventionellen Methode der horizontalen Führung wird Innovationsgeist aus dem Inneren des Unternehmens initiiert. Das Unternehmen wächst organisch aus dem bereits Bestehenden. Durch unerwartete Begegnungen in den Entwicklungsprozessen haben alle Beteiligten die Möglichkeit, auf eine unkonventionelle Weise ihre Fähigkeiten einzusetzen. Es entsteht eine neue Lernkultur im Unternehmen. Die Menschen finden eine dauerhafte Quelle, aus der sie Energie und Kreativität schöpfen können. Sie finden den Sinn in ihrer Arbeit und verbinden sich dauerhaft damit. Das gibt dem Unternehmen eine ganz andere Dynamik und macht Fortschritt möglich.

Gratuliere zu dieser Haltung! Dieser Teamgeist und die sozialen Grundlagen sind der Wettbewerbsvorteil mittelständischer Unternehmen. Da ist generationenübergreifendes Handeln gefragt.

Sie sagen es, Frau Briegel. Einen extremen Spagat in den Altersklassen hatte ich einst in meiner Arbeit als Geschäftsführer eines Vereins für Waldorfpädagogik. Da stand ich vor einer Herausforderung, die es in allen anderen Organisationen nicht gab. Meine Kunden waren hier die Kinder, die Schüler. Meine kleinsten Kunden waren unter 3 Jahre alt, die ältesten standen kurz vor dem Abitur. Führungskräfte waren die Erzieher im Kindergartenbereich und die Lehrer im Schulbereich. Bei der Sanierung auch dieser Organisation ging es darum das Wirtschaftliche und das Soziale wieder in ein Gleichgewicht zu bringen. Hier brauchte es ein ganz besonderes soziales Bewusstsein für die Menschen, die von den Veränderungen betroffen waren.

Apropos Soziales. Die Anmerkung mit dem Theaterspielen war kein Scherz, oder? Sie agieren wirklich gerne im Team und auf der Bühne?

Das stimmt, Frau Briegel. Sowohl im Geschäftsleben, als auch Privat. Als Vorstandsvorsitzender der Kulturfabrik e.V. Eschwege war ich für die Entwicklung des Konzeptes zur Zusammenführung der Kulturinitiativen im Werra-Meißner-Kreis verantwortlich. Ich leitete aktiv die Umsetzung des Konzeptes im alten E-Werk Eschwege und arbeitete dabei mit den Stadtwerken und der Stadtverwaltung Eschwege zusammen. Heute sind im E-Werk alle maßgeblichen Initiativen der Kulturarbeit des Werra-Meißner Kreises vereint. Im großen Saal des Hauses finden regelmäßig Veranstaltungen mit unterschiedlichen Themen statt, wie Theater, Comedy, Familienfeiern, Stadtverordnetenversammlungen. 2010 wurde das E-Werk mit dem Hessischen Denkmalschutzpreis ausgezeichnet. Im Jungen Theater Eschwege, einem Mieter im E-Werk, bin ich als Vorstandsmitglied sowie auf und hinter der Bühne aktiv.

Das erklärt, warum Sie so menschennah sind.

Danke, danke für die Blumen, Frau Briegel. Ich wäre ein schlechter Entwicklungsbegleiter und Dialogpartner, wenn ich den Faktor Mensch nicht berücksichtigen würde. Ich freue mich schon auf die Mitwirkung in Ihrem Netzwerk.

Wir uns auch, Herr Eickelpasch. Unsere Unternehmer werden sich über Ihre Impulse freuen.

Anerkannter Kooperations- und Interviewpartner: Impulsgeber Ludwig Eickelpasch arbeitet im Expertennetzwerk zusammen mit Verbänden, Banken, öffentlichen Institutionen und Vereinigungen, Kammern und Wirtschaftsförderungen, Instituten und Hochschulen.

„Ich kenne die Situationen der Unternehmer, die ich begleite, aus eigener Erfahrung.“

www.initiative-entwicklung.de
www.iunde.eu

initiative und entwicklung
Ludwig Eickelpasch
info@i-und-e.de
Telefon: +49 (0) 56 51 - 2 29 00 36