

Der Aufsichtsrat der Zukunft

Konstruktive Unterstützung der Geschäftsführung bei der Wertsteigerung im gegenwärtigen Marktumfeld

Ein wirksamer Aufsichtsrat sollte sich mehr und mehr als strategischer Partner des Vorstands positionieren: als Partner, der das Geschäft und die Motivation des Vorstands versteht und zugleich die Gesellschaft, in der dieses Geschäft stattfindet, lesen sowie die aktuellen wirtschaftlichen Herausforderungen in Chancen umdeuten kann.

Christiane L. Döhler, Hansjörg Sage

I. Herausforderndes Umfeld

In den letzten 12 bis 24 Monaten haben sich viele vermeintliche Gewissheiten aufgelöst. Die Ursachen sind vielfältig: Der gegenwärtig stattfindende Übergang in eine multipolare Weltordnung, technologische Veränderungen und gewaltsame Konflikte sind nur einige Beispiele. Die Gesellschaft betreffende Transitionsprozesse in Hochgeschwindigkeit führen automatisch zu Verunsicherung, die auch Geschäftsführungen nicht unberührt lässt und die in Entscheidungsverzögerung oder auch Abwarten münden kann. Auch wenn überstürztes Agieren nicht empfehlenswert ist, ist das Vertragen aktiven Handelns in einem sich schnell verändernden Umfeld selten eine hilfreiche Strategie.

Der Aufsichtsrat als Gremium kann hier den Vorstand aktiv unterstützen, indem er seine Evolution von einem reinen Überwachungsorgan zu einem motivierenden Partner auch für Themen der strategischen Unternehmensentwicklung

umgesetzt. Aus derartigen Strategien resultierten häufig exzellente Wertsteigerungsbeiträge, die zudem die Marktposition und damit die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens verbesserten.

Durch das gegenwärtige herausfordernde Umfeld stehen Unternehmer und Gesellschafter im Durchschnitt erfahrungsgemäß einem Verkauf deutlich offener gegenüber als in früheren Zeiten. Dies trifft insbesondere auf kleinere Unternehmen jenseits von gegenwärtigen Trendsektoren (z.B. künstliche Intelligenz und Verteidigung) zu, wo nachfrageinduziertes Wachstum nur begrenzt existiert und Profitabilität aufgrund steigenden Wettbewerbs sinkt. Kommt auf solch ein Unternehmen ein Kaufinteressent zu, der durch Größe, Positionierung und Reputation geeignet und glaubwürdig wirkt, ist ein initiales Gesprächsinteresse meist vorhanden.

Den kompletten Beitrag lesen Sie in der
Datenbank Otto Schmidt online.
Jetzt 4 Wochen gratis testen.

Hier geht es direkt zur Datenbank Otto
Schmidt online.