



Der Nächste, bitte!

Harley-Davidson Germany hilft bei der Unternehmensnachfolge

- Umfangreiche Schulung für Nachfolger in Händlerbetrieben
- Neun Nachfolger haben die erste Trainingseinheit absolviert

(Neu-Isenburg, 13.03.2017) Wer das eigene Unternehmen aufgebaut und zu dem gemacht hat, was es ist, der will natürlich nicht, dass irgendwann ein anderer die Firma vor die Wand fährt. Loszulassen und ein Unternehmen zu übergeben ist ein schwieriger Prozess, der laut Studien jedes Jahr bei mehr als 25.000 inhabergeführten Unternehmen in Deutschland ansteht. Über 80 Prozent der Übergaben sind altersbedingt und die Mehrheit der Übergeber strebt, so das Institut für Mittelstandsforschung in Bonn, eine familieninterne Nachfolge an.

Weil aber nur diejenigen, die rechtzeitig geeignete Maßnahmen treffen und den Prozess professionell angehen, Erfolg haben werden, unterstützt Harley-Davidson seine Vertragshändler bei der Planung und Umsetzung von Nachfolgen. Zu diesem Zweck hat die „Dealer Development“-Abteilung in Kooperation mit dem Trainingsanbieter VTI unter dem Namen „Management des Händlerbetriebs für Junioren“ ein spezielles Schulungsprogramm für Nachfolger entwickelt. Die erste Trainingseinheit haben in diesem Jahr neun designierte Unternehmensnachfolger – Mitarbeiter und Familienangehörige der Inhaber von Harley-Davidson Betrieben – im Alter von Mitte 20 bis Mitte 40 erfolgreich abgeschlossen.

Im Rahmen des Trainings, das Anfang 2015 begann, erhielten die künftigen Unternehmer das Rüstzeug, das sie für die professionelle Führung einer Harley-Davidson Handelsvertretung qualifiziert. Um den laufenden Betrieb der Händlerstandorte möglichst wenig zu beeinträchtigen, fanden die zahlreichen zwei- bis dreitägigen Trainings zu Themen wie Arbeitsrecht, Vertrieb, Mitarbeitergesprächen und Bilanzen in der Nebensaison statt. Ort des Geschehens waren nicht nur die Trainingsräume der Harley-Davidson Germany GmbH, sondern auch die jeweiligen Händlerbetriebe selbst, schließlich sollten die künftigen Jungunternehmer Einblick in so viele unterschiedliche Firmen wie möglich erhalten. Der Praxisbezug spielte folglich ebenfalls eine wesentliche Rolle, denn selbst das beste BWL-Studium qualifiziert nicht notwendig für die Tätigkeit vor Ort.

Mit ausführlichen, individuellen Abschlussgesprächen endete die erste Trainingsreihe im Februar – und in naher Zukunft werden die Absolventen „ihren“ Betrieb übernehmen, während sich Harley-Davidson bereits auf die nächste Trainingseinheit vorbereitet.



„Wer als Harley-Davidson Vertragshändler viele Jahre lang Mühe und Leidenschaft in seinen Betrieb investiert hat, verdient es, einen Nachfolger zu erhalten, der seinen hohen Anforderungen entspricht,“ erklärt Martina Göbel, Regional Dealer Development Manager bei der Harley-Davidson Germany GmbH, „und wir sind uns sicher, unsere neun Nachfolger auf einen guten Weg gebracht zu haben.“

13.03.2017

2017HD09

*Eine Presseinformation der
Harley-Davidson Germany GmbH
Konrad-Adenauer-Str. 3, 63263 Neu-Isenburg*

*Über die Harley-Davidson Motor Company
Harley-Davidson, gegründet 1903 in Milwaukee, USA, stellt hubraumstarke Custom-, Cruising- und Touren-Motorräder der Baureihen Street, Sportster, Dyna, Softail, Touring sowie V-Rod her und offeriert seinen Kunden eine umfangreiche Palette an Zubehör, Motorrad- und Freizeitkleidung sowie Accessoires. Weitere Informationen findet man auf www.harley-davidson.com.*

