



Halbzeit



2

Mag. Peter Voithofer

Mag. Peter Voithofer

aktuelle Tätigkeiten:

- *Unternehmensberater*
 - *Wirtschaftsforscher*
 - *Vortragender/Seminarleiter*
 - *Gutachter*
-
- *staatlich geprüfter Unternehmensberater*
 - *allgemein beeideten und gerichtlich zertifizierten Sachverständigen*





HALBZEIT 2

Die Initiative Halbzeit 2 hat zum Ziel, die Lebensdauer Ihres Unternehmens in der Reifephase, erfolg- und ertragreich zu verlängern.

HALBZEIT **2** ist eine Initiative

2

das Potential Ihres Unternehmens (wieder) zu entfachen und den folgenden (hemmenden) Faktoren entgegentreten:

Gewohntes
Tagesgeschäft
(=Sicherheit)

Kostenstruktur
(system-
immanente
Kostentreiber)

Gewisse
Saturiertheit

„Geburtsphase
von heiligen
Kühen“

Ungleich-
gewichte im
Team
(Entwicklung,
Altersstruktur,
etc.)

Betriebs-
blindheit

Herausforderungen:

- Neukundenakquise?
- Veränderungen?
- Weiterentwicklungen?
- Motivation?

HALBZEIT **2** ist eine Initiative für...

nachhaltiges Unternehmertum in allen Regionen

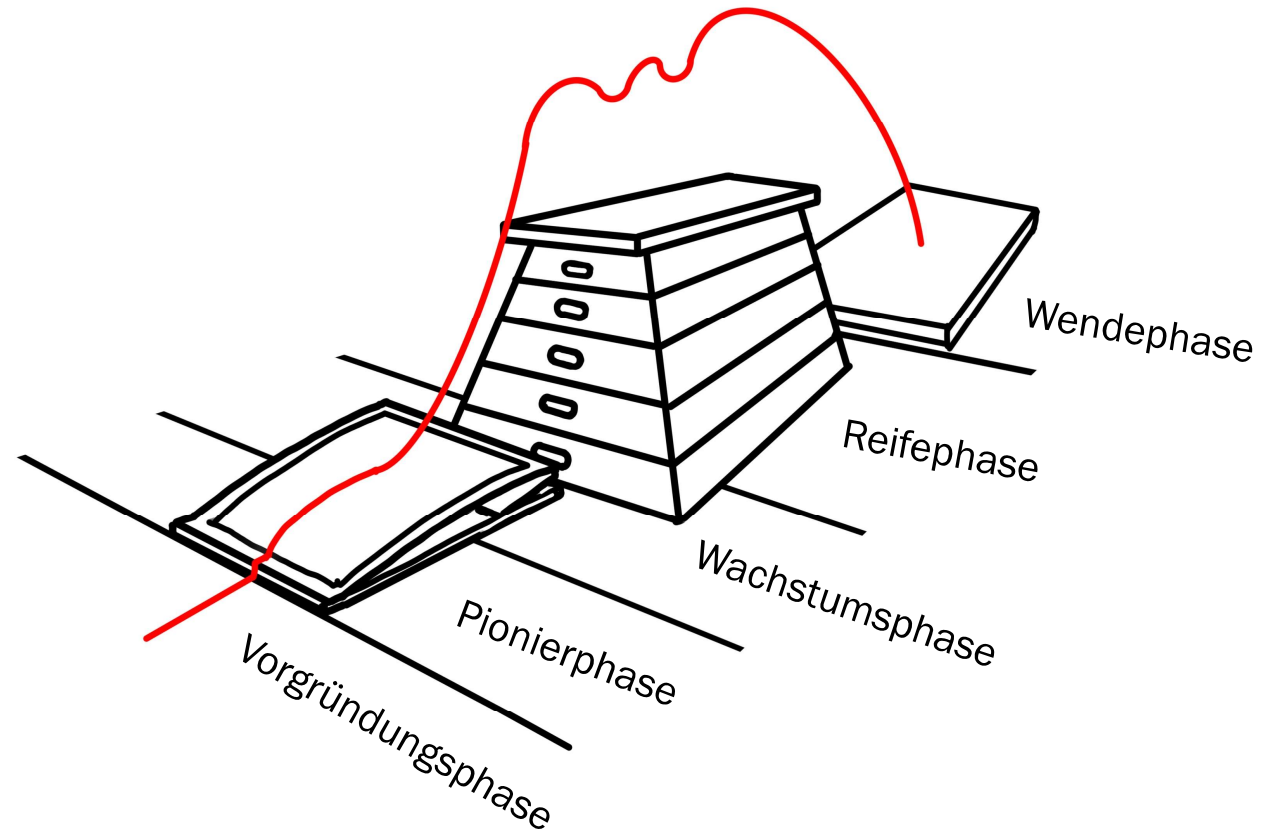
- Erhalt und/oder Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit
 - Relaunch
 - Innovationen
- Proaktive Gestaltung der unternehmerischen Aktivitäten

aktives, erfolgreiches Unternehmertum

- Frischer Wind
- Neue Ideen
- Neue Herangehensweisen
- Mehr vom Anderen als mehr vom Gleichen

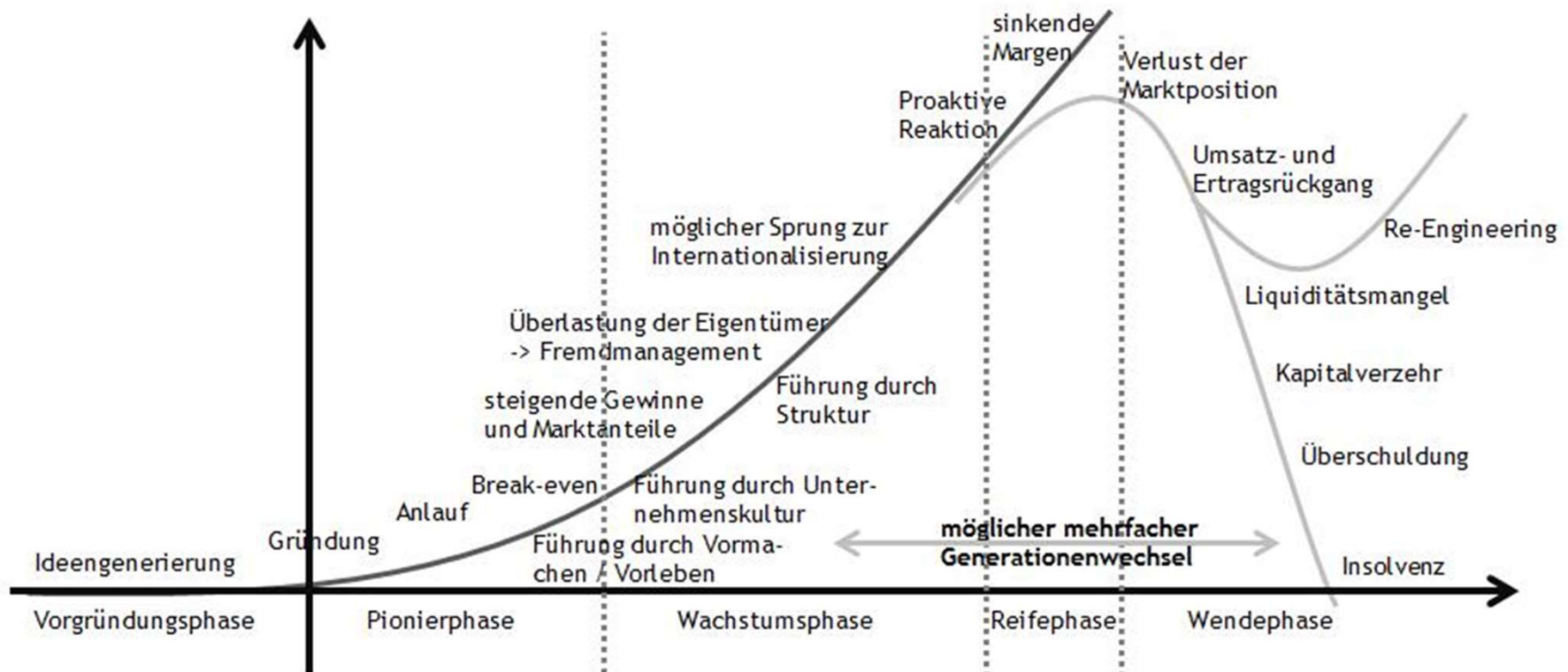
den Unternehmenswert

- Proaktive Tätigkeit reduziert die Wahrscheinlichkeit von Unternehmenskrisen
- Und schafft somit Werte



Typische Unternehmensphasen

Ein Unternehmenslebenszyklus in der Theorie



Der Unternehmenslebenszyklus in realiter

Wo befinden Sie sich zurzeit?



Zeitlicher Ablauf im Unternehmertum

HALBZEIT 1

- Gründung
- Wachstum



- hohe Motivation
- neu und interessant

HALBZEIT 2

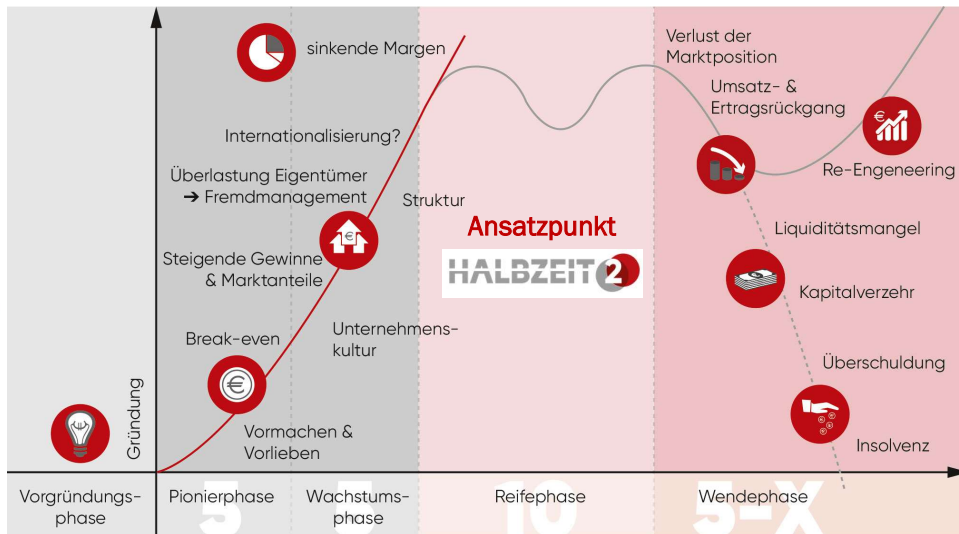
- Reifephase
- Wendephase



- Durchhaltevermögen (Mühe der Ebene)
- „sich neu erfinden“

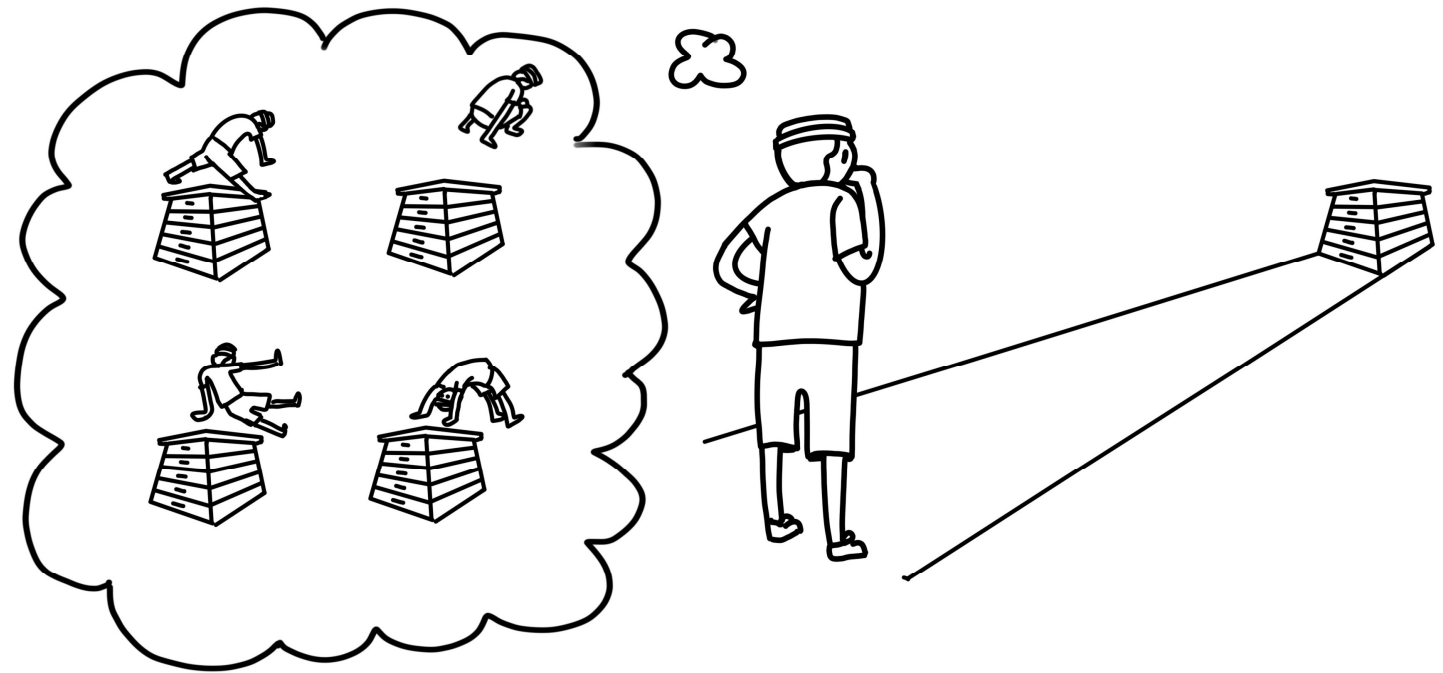
Der Unternehmenslebenszyklus in realiter

Ansatzpunkte der Initiative Halbzeit 2



In der Reifephase gilt es an der **Wettbewerbsfähigkeit** und am **Geschäftsmodell** zu arbeiten! Mit dem klaren Ziel diese Phase erfolg- und ertragreich zu **verlängern!**





**Warum gerade jetzt über die
Wettbewerbsfähigkeit und das
Geschäftsmodell nachdenken?**

Ihr Geschäftsmodell – Wie oft denken Sie darüber nach?

Abbildung 9: Geschäftsmodell-Resilienz von Klein- und Mittelunternehmen

Geschäftsmodelle in Klein- und Mittelunternehmen - Anteil der Unternehmen in %



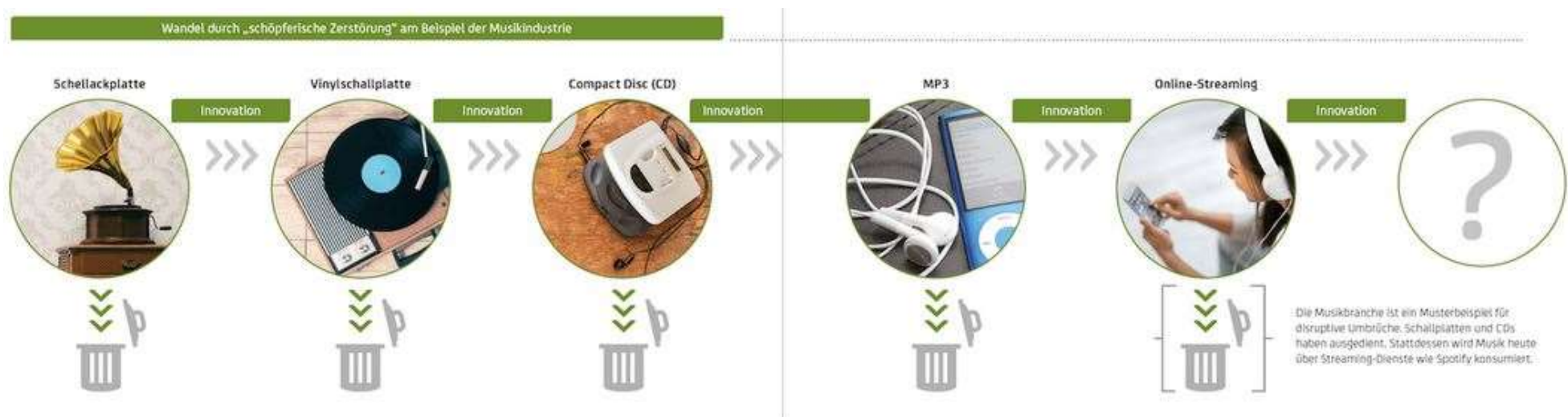
- 26 % der Unternehmen haben sich in der Krise Zeit genommen, um das Geschäftsmodell zu überdenken
- 17% der Unternehmen haben das Geschäftsmodell in der Krise geändert
- Gerade das Geschäftsmodell welches auf idealerweise mehreren **Standbeinen** steht, hat sich als in der Covid-Krise als **sehr resilient** herausgestellt, da **Umsatzverluste durch andere Bereiche** kompensiert werden konnten.

Ist mein Geschäftsmodell zukunftsfit?



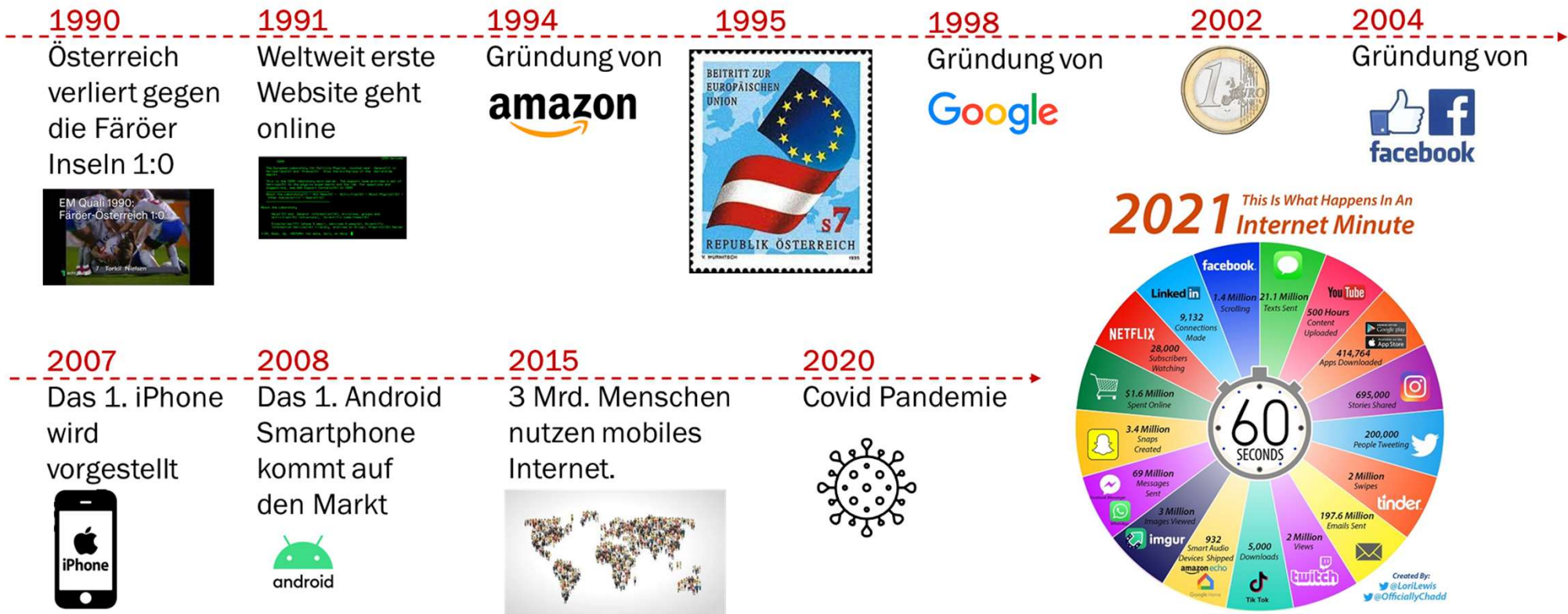
Disruptive Innovationen

- Werden häufig als „zerstörerisch“ beschrieben, weil sie alte Geschäftsmodelle oder Technologien ersetzen
- Die Erfindung des Smartphones löste bspw. den Mp3 Player, Digitalkameras, Landkarten und Zeitungen weitgehend ab
- Ein Markt wird aber nicht zwingend komplett zerstört, sondern transformiert diesen grundlegend wodurch sich neue, adaptierte Geschäftsmodelle entwickeln



Gerade JETZT ist der RICHTIGE Zeitpunkt!

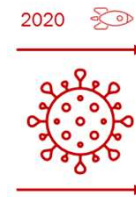
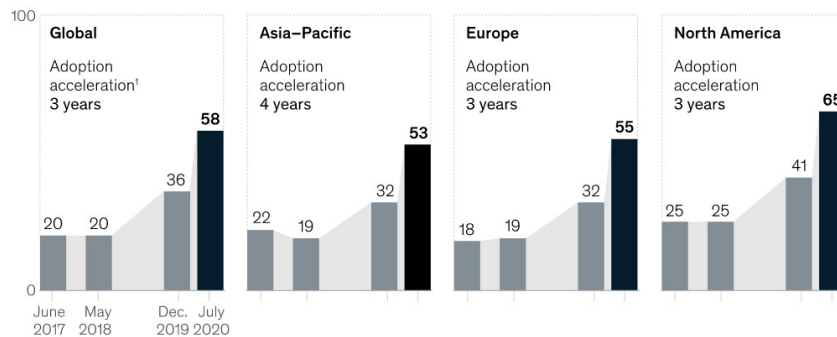
Was hat sich in den letzten 30 Jahren – in ca. 1 Unternehmer*innen-Generation getan?



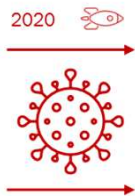
Beschleunigte Disruption durch die Corona Pandemie

Teilweise gab es Veränderungen im Zeitraffer seit 2020

Anteil der digitalen Kundenkontakte

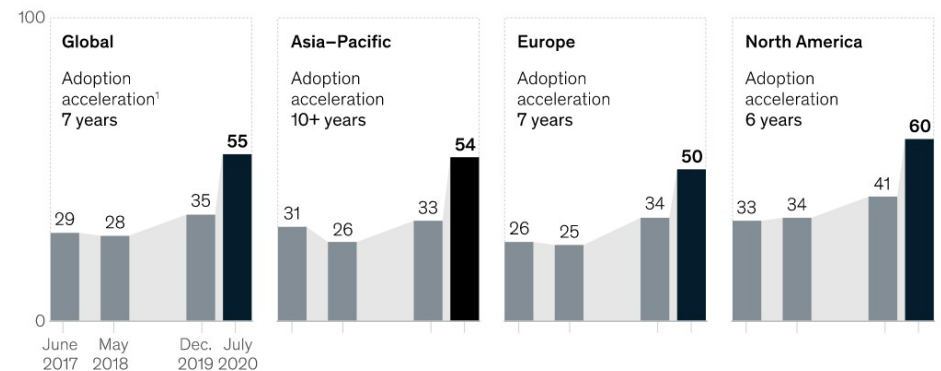


Beschleunigung um zwischen 3 und 4 Jahre



Beschleunigung um zwischen 7 und 10+ Jahre

Anteil der digitalen Produkte & Dienstleistungen



Beschleunigte Disruption durch die Corona Pandemie

Veränderungen einer Dekade in oftmals wenigen Tagen



Online delivery
10-years-in-8-weeks

For increase in e-commerce deliveries
Online Delivery
10 years in 8 weeks
For increase in e-commerce deliveries



Telemedicine
10x in 15 days



Remote learning
250 million in 2 weeks

students who went online in China



Remote working
20x participants

on videoconferencing in 3 months



Online entertainment
7 years in 5 months

Disney Plus achieved in two months what took Netflix 7 years



Das Geschäftsmodell

Einfluss auf die Resilienz & Bestehensdauer (-> Verlängerung der Reifephase) Ihres Unternehmens

Resilienz bedeutet:



Widerstandsfähigkeit

Fähigkeit eines *Unternehmens*
Krisen oder *herausfordernde*
Situationen
mit Hilfe *unternehmensinterner*
Ressourcen
bewältigen zu können

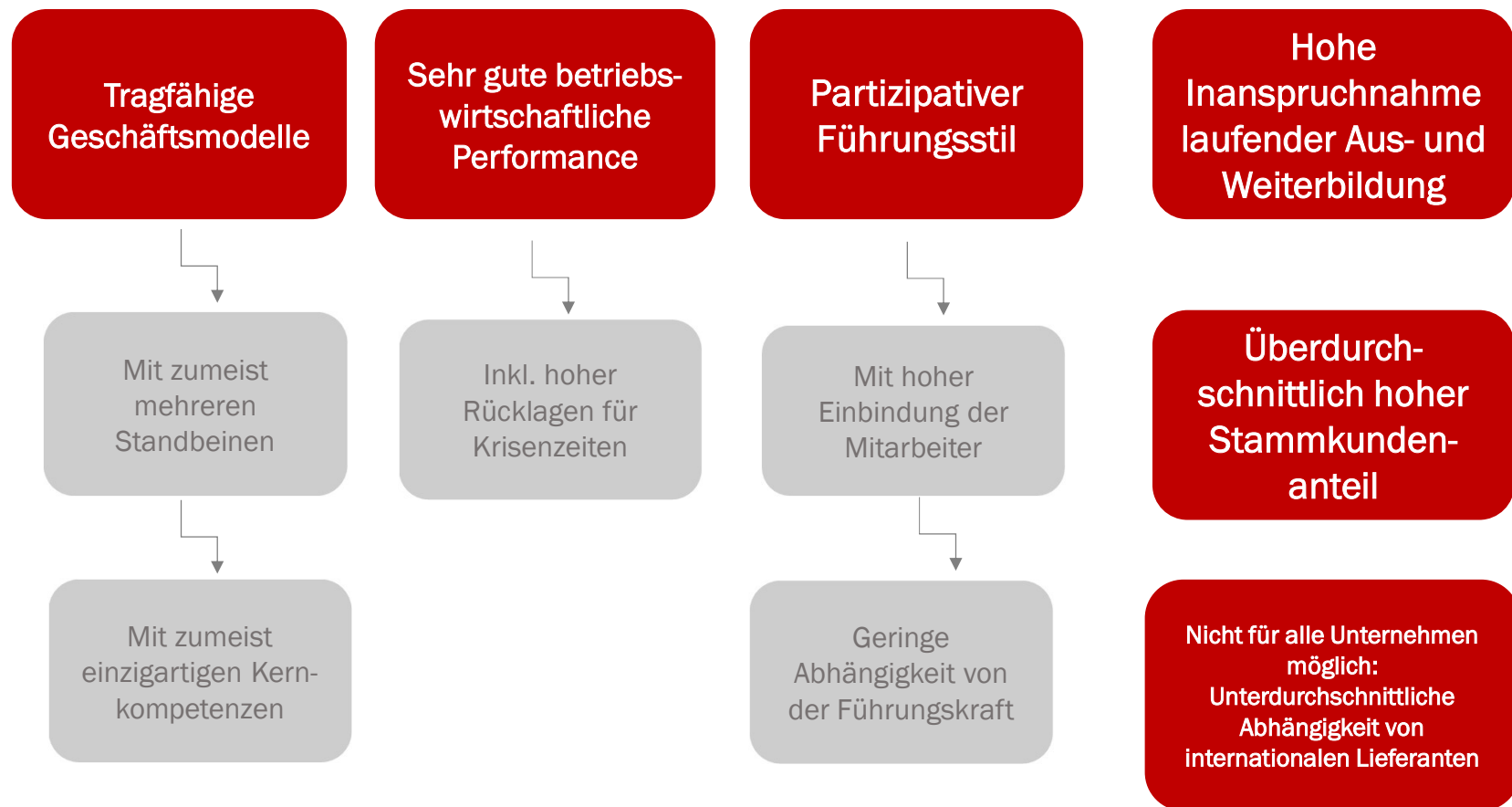
Anpassungsfähigkeit

Fähigkeit eines *Unternehmens*
rasch und *flexibel* auf
Veränderungen
gesellschaftlicher oder
organisationaler Natur
zu *reagieren*



Ihr Geschäftsmodell

Der Schlüssel zur Resilienz Ihres Unternehmens

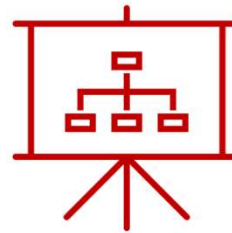


Ihr Geschäftsmodell

Der Schlüssel zum Erfolg Ihres Unternehmens und Ihres Erwerbslebens



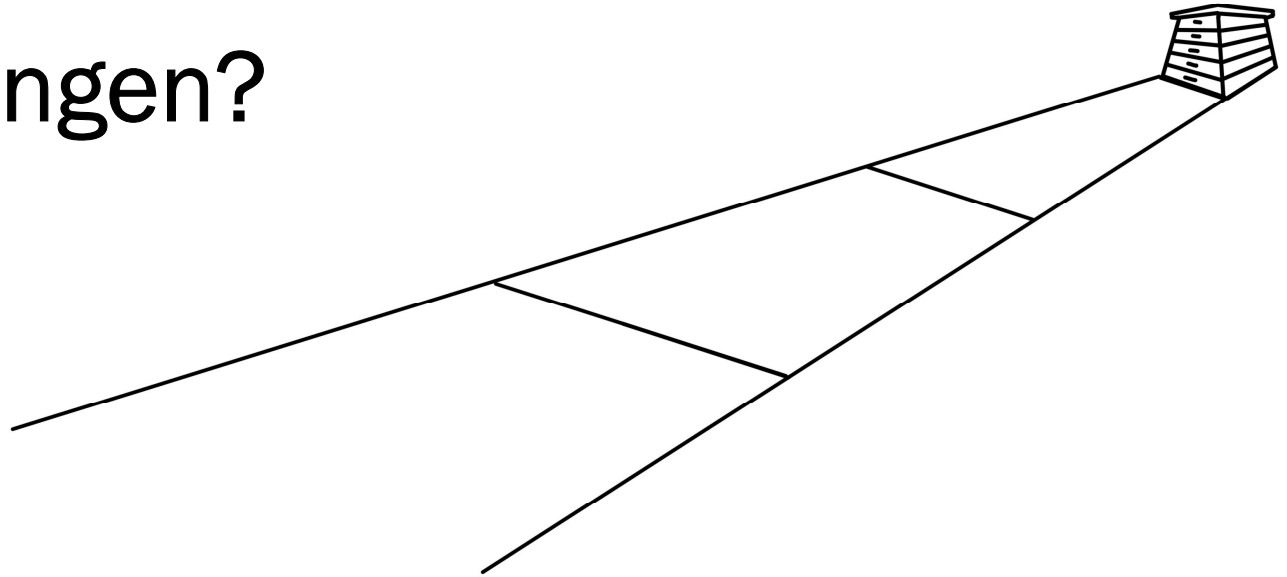
- Es ist das Fundament Ihres Unternehmens
- Es ist ein wesentlicher Baustein für die Wettbewerbsfähigkeit & Resilienz Ihres Unternehmens
- Damit werden Kundenkontakte geschaffen und Umsätze generiert
- Und der langfristige Bestand Ihres Unternehmens gesichert



- Während Ihrer eigenen Erwerbskarriere
- Und kann es auch darüber hinaus sein
- Es ist die Basis Ihres Erwerbslebens Einkommens

und muss permanent den wirtschaftlichen Bedingungen angepasst werden

Wann anfangen?



JETZT



Zeitliche Relevanz (I)



Nur jedes 2te neugegründete Unternehmen überlebt 5 Jahre

Weniger als 10% der Arbeitgeberbetriebe bestehen länger als 30 Jahre

Dauer der Erwerbstätigkeit einer Person

5 Jahre

30 Jahre

45+ Jahre

Aktives Gestalten des Unternehmens - Arbeit am Unternehmen ist erforderlich

x Jahre „Durchwursteln“ funktioniert nicht mehr

Zeitliche Relevanz (II)



strukturierte Vorbereitung dauert tlw. Jahre

- Vertragsänderungen vor Beginn von Verhandlungen
- Veränderungen der Kostenstrukturen, Niederschlag in den Bilanzen ...

Aktivitäten nicht erst im Anlassfall entfalten

- Entscheidungen, die z.B. 2-3 Jahre vor einer Nachfolge getroffen wurden, werden nicht mehr in Frage gestellt/hinterfragt (O-Ton: „Es ist jetzt so“).
- Möglichkeit des „Rückgriffs“ (z.B. Insolvenz – zumindest 6 Monate); Fristenlauf für Anfechtbarkeit von Vereinbarungen/Verträgen; vorvertragliche Pflichten

Zeitgewinn

Als kritischer Erfolgsfaktor

Zeit

Ist endlich – die meisten Menschen agieren aber, als wäre sie unendlich

Viele große Erfindungen

Haben mit Zeitgewinn zu tun

- Medizin – Lebenszeit
- Mobilität – Zurücklegung der Strecke
 - Was tut der Mensch – er fährt eine weitere Strecke
- IT / Internet – Verfügbarkeit der Information

Kritische Reflexion

des eigenen Tuns ist wichtiger denn je

Zeitlicher Ablauf des Erfolgs

- finanzieller Erfolg der unternehmerischen Tätigkeit
 - Jahresergebnisse (> 30 Jahre)
 - Exit
 - einmaliges Ereignis
 - Multiple – z.B. Faktor 6 des EBIT(DA)
 - Beendigung (?) der persönlichen Haftungen
 - Vermietung der Firmenimmobilie (?)
- Jahresgewinn = 2,5 % des gesamten Erfolges
- Exit – entscheidend für privates Vermögen/Risiko/passives Einkommen

Warum jetzt?...ich beginne zum Zeitpunkt X

Der optimale
(persönliche) Zeitpunkt

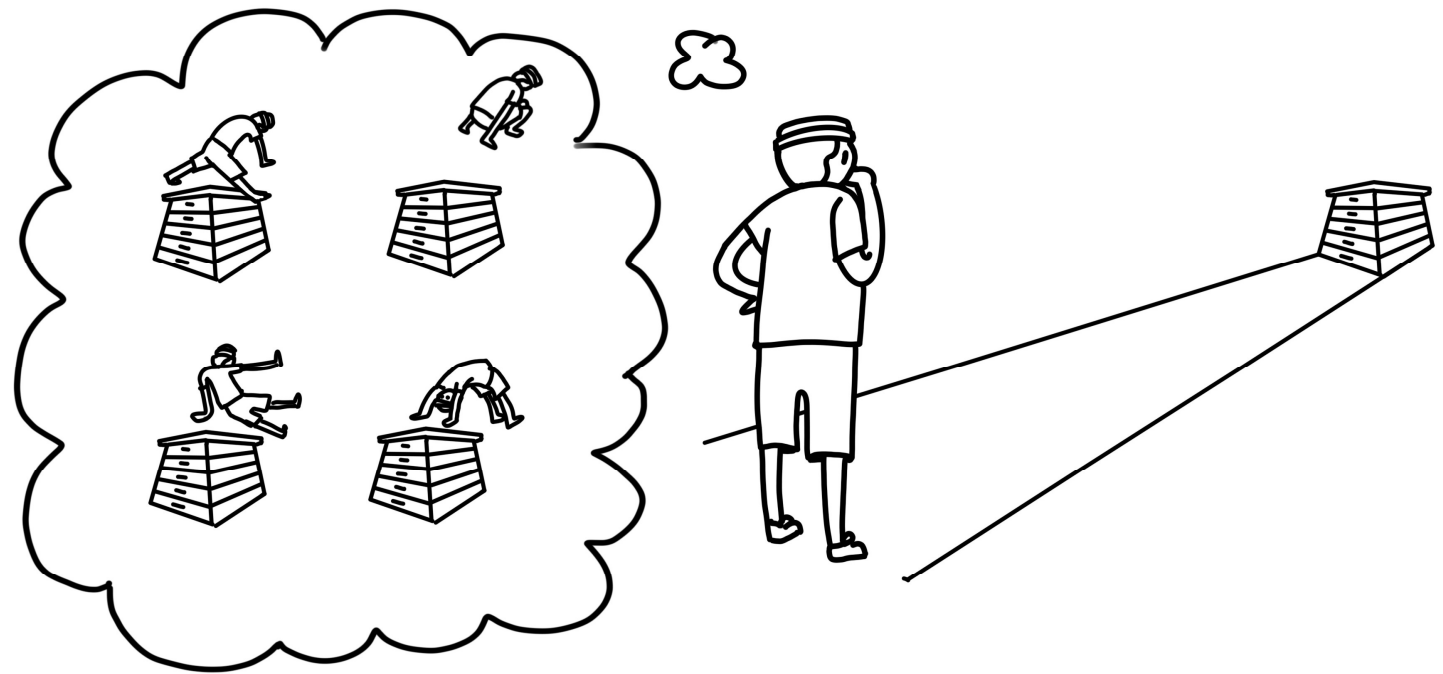
Kommt
nie

Ist immer
da

Ein Individuum hat
verschiedene Rollen –
diese sind nur bedingt
harmonisierbar

zeitlich

inhaltlich



Ihre Chancen – Ihre strategischen Optionen

Vielzahl an Chancen statt Risiken



Die Reifephase, bietet wie kaum eine andere Phase eines Unternehmens

- eine Vielzahl an möglichen Optionen
- den Zeitraum, dies strategisch anzugehen und zu planen
 - keine Not(wendigkeit)
 - kein Zeitdruck
- die ausgewogene Mischung
 - Vermögensschaffung – privat wie im Unternehmen
 - Work life balance



Vielzahl an Chancen & Optionen

ABER:

- viele verstreichen unbewusst, werden nicht wahrgenommen
 - Tagesgeschäft raubt den Blick für das Wesentliche
 - „keine Zeit zum Innenhalten“ / „Nachdenken“
- häufigste (unbewusste) Entscheidung
 - Weitermachen wie bisher – nur mit weniger Motivation, ...
- bewusste Entscheidung wäre meist einfacher als jene zur Unternehmensgründung x Jahre früher

Diese 3 Dinge kannst du nicht zurückholen:



Das Wort,
das gesagt wurde



Die Zeit,
die vergeudet wurde



Die Chance,
die ungenutzt blieb

Offensive Strategien

2

- Erhalt und Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit – zentrale Themen:
 - Ihr Geschäftsmodell
 - Ihr Team
- Unternehmenswachstum (ggfls. nach einer stabilen Entwicklungsphase)
 - neue Produkte / Dienstleistungen / (geographischer) Markt
 - neue Standorte
- Option2 – Portfoliounternehmer
 - (Gründung bzw. Erwerb eines weiteren Unternehmens)
- Unternehmensnachfolge
- Unternehmens(teil)verkauf
- Umstrukturierung
- Restrukturierung



Defensive Strategien

- Unternehmens schrumpfung
- Unternehmensredimensionierung
- Unternehmensinsolvenz
- Unternehmensschließung



Optionen für den/die Unternehmer*in

Vermögens- schaffung

- Unternehmen
- Privatsphäre (Vermietung)

Absicherung

- Unternehmen
- Unternehmer*in samt Angehörige

Diversifikation

- Mehrere (weitere) Standbeine

WICHTIG: Rechtzeitig losstarten

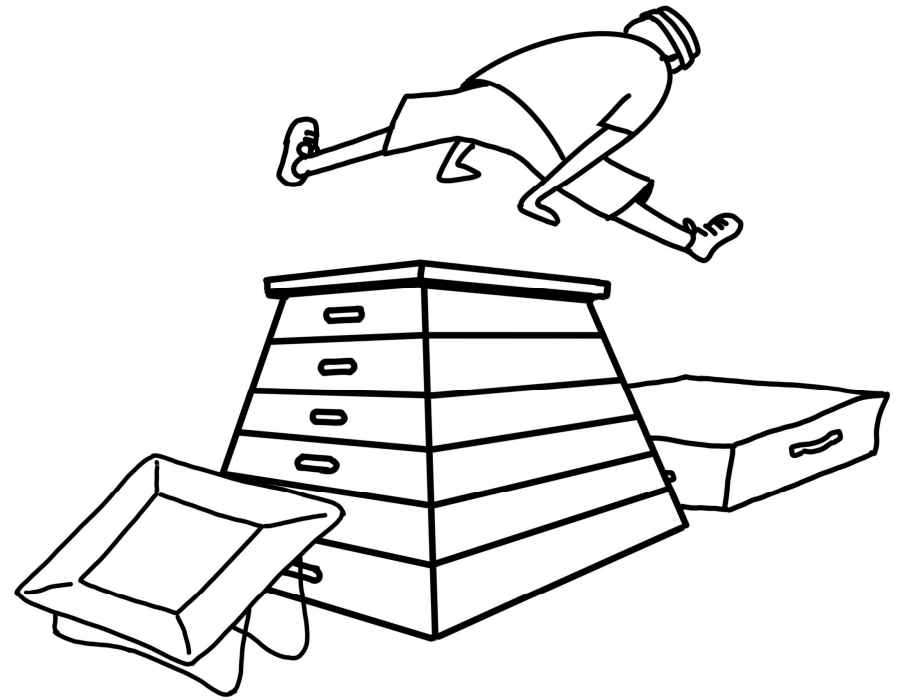
- Erforderlicher Zeitrahmen fehlt oft für
 - Überlegungen und Konzepte (Ausgestaltung in betriebswirtschaftlicher, rechtlicher, steuerlicher Hinsicht)
 - Umsetzung von Veränderungen (vorvertragliche Pflichten)
- Kein Plan B (falls Plan A scheitert)



NICHT anlassbezogen



JETZT, proaktiv



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!





Mag. Peter Voithofer

p.voithofer@halbzeit2.at | +43 664 4322092

1040 Wien, Gusshausstr. 8/Top 2b

www.halbzeit2.at

