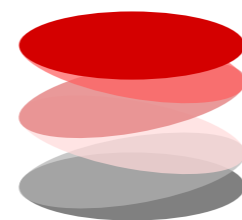


Umfrageauswertung Architektenkammer Berlin 2021

EMF Institut
für Entrepreneurship, Mittelstand
und Familienunternehmen
der HWR Berlin

Ausgewertet von:
Dr. Michael Graffius, 18.08.2021
EMF-Institut der HWR Berlin |
www.emf-institut.org |
© Prof. Dr. Birgit Felden



**Plattform
Unternehmensnachfolge
Architektur
Stadtplanung**



ARCHITEKTEN
KAMMER
BERLIN

Ansprechpartnerin:
Dr. Gloria Gavia
Referat Planen und Bauen
www.ak-berlin.de

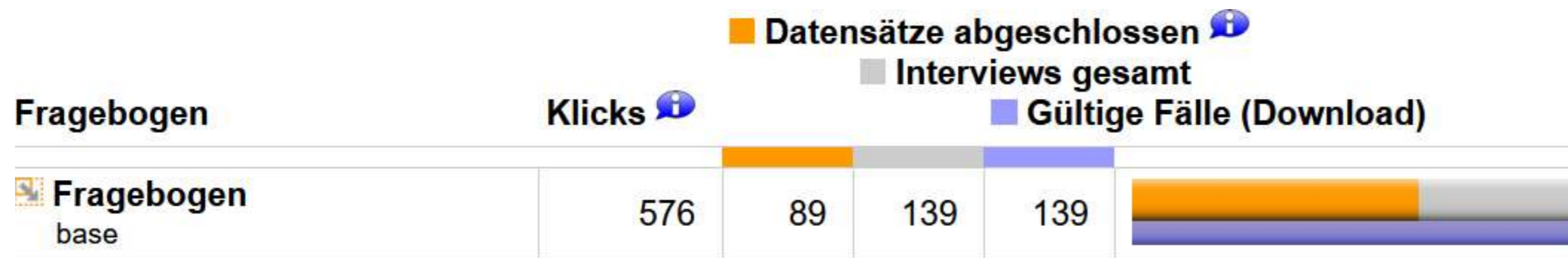
1

Generelle Struktur der Umfrage

Teilnehmende

Generelle Struktur der Umfrage

- Befragungszeitraum vom 15.05.2021 bis 30.07.2021
- Insgesamt 576 Klicks auf die Umfrage, Daten von 139 Personen hinterlassen
- Beantwortungsquote von 24,1% der Klicks
- 85 Personen komplett beendet = 14,75%

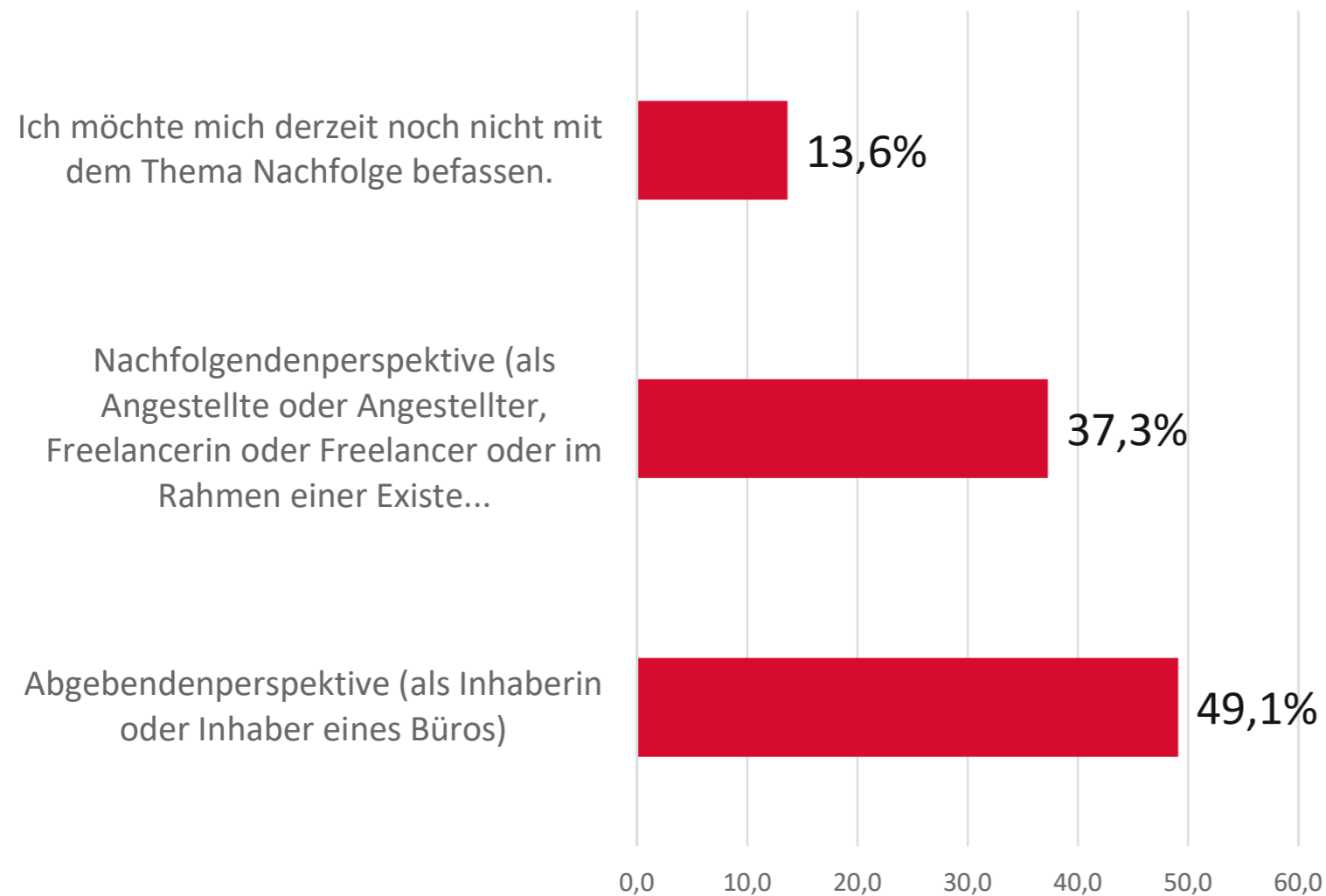


2

Charakterisierung der Befragten

Teilnehmendenperspektive

Charakterisierung der Befragten

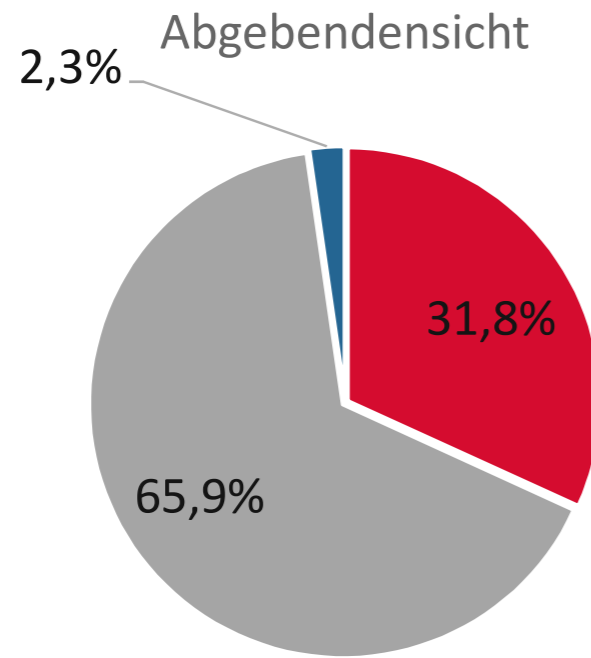


Interesse an NF

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Abgebendenperspektive (als Inhaberin oder Inhaber eines Büros)	54	38,8	49,1	49,1
	Nachfolgendenperspektive (als Angestellte oder Angestellter, Freelancerin oder Freelancer oder im Rahmen einer Existenz...)	41	29,5	37,3	86,4
	Ich möchte mich derzeit noch nicht mit dem Thema Nachfolge befassen.	15	10,8	13,6	100,0
	Total	110	79,1	100,0	
Missing	nicht beantwortet	1	,7		
	System	28	20,1		
	Total	29	20,9		
Total		139	100,0		

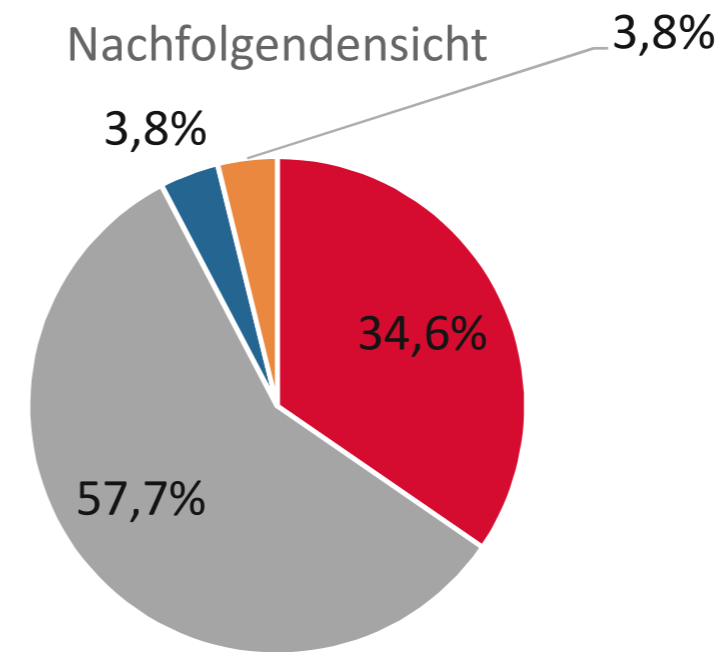
Teilnehmende nach Geschlecht und Perspektive

Charakterisierung der Befragten



■ weiblich ■ männlich ■ möchte ich nicht angeben

		Geschlecht			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	weiblich	14	25,9	31,8	31,8
	männlich	29	53,7	65,9	97,7
	möchte ich nicht angeben	1	1,9	2,3	100,0
	Total	44	81,5	100,0	
Missing	System	10	18,5		
Total		54	100,0		



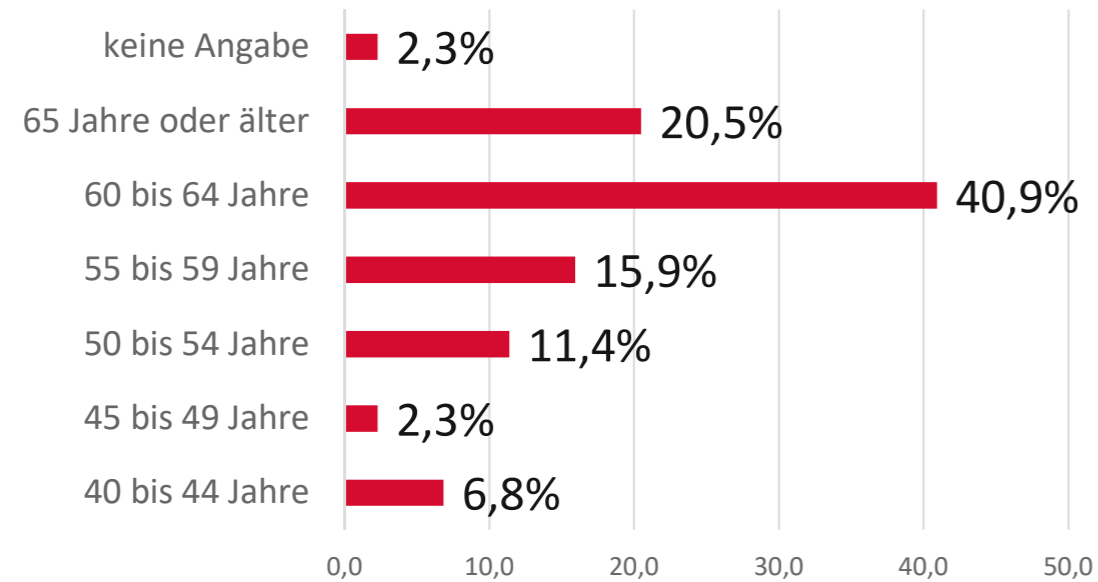
■ weiblich ■ männlich ■ möchte ich nicht angeben ■ divers

		Geschlecht			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	weiblich	9	22,0	34,6	34,6
	männlich	15	36,6	57,7	92,3
	möchte ich nicht angeben	1	2,4	3,8	96,2
	divers	1	2,4	3,8	100,0
	Total	26	63,4	100,0	
Missing	System	15	36,6		
Total		41	100,0		

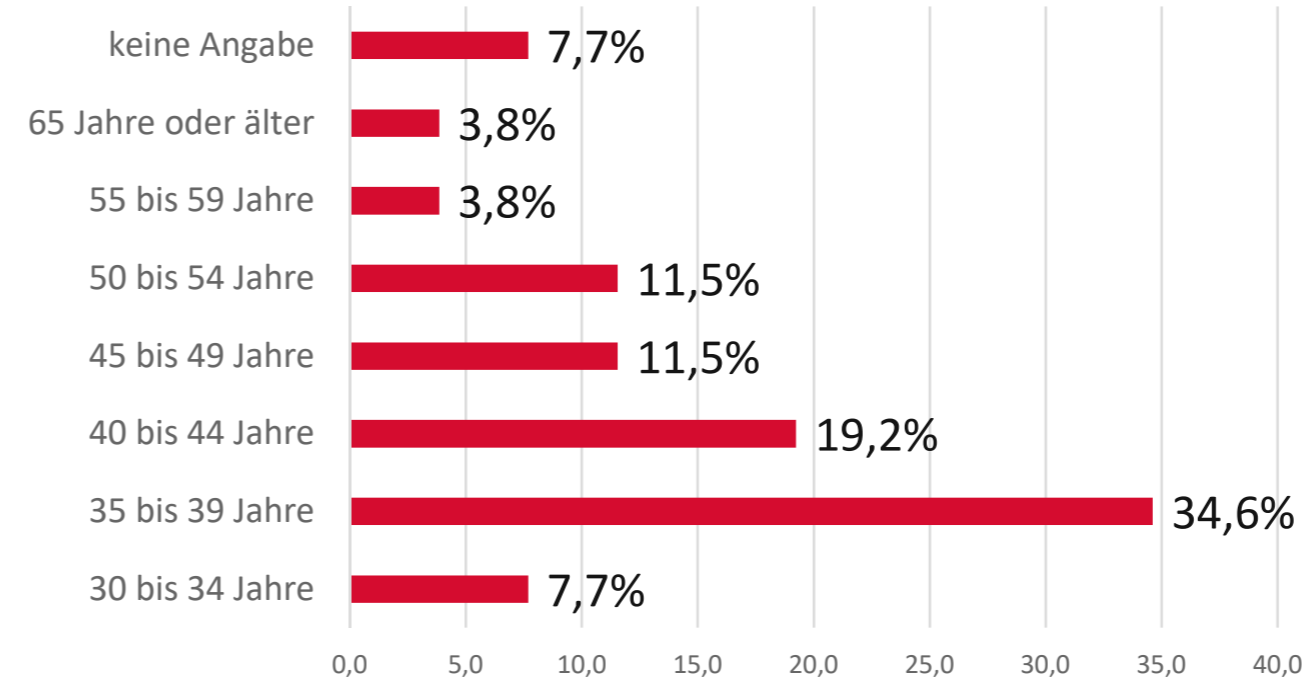
Teilnehmende nach Alter und Perspektive

Charakterisierung der Befragten

Abgebendensicht



Nachfolgendensicht



Alter (Kategorien, 5 Jahre)

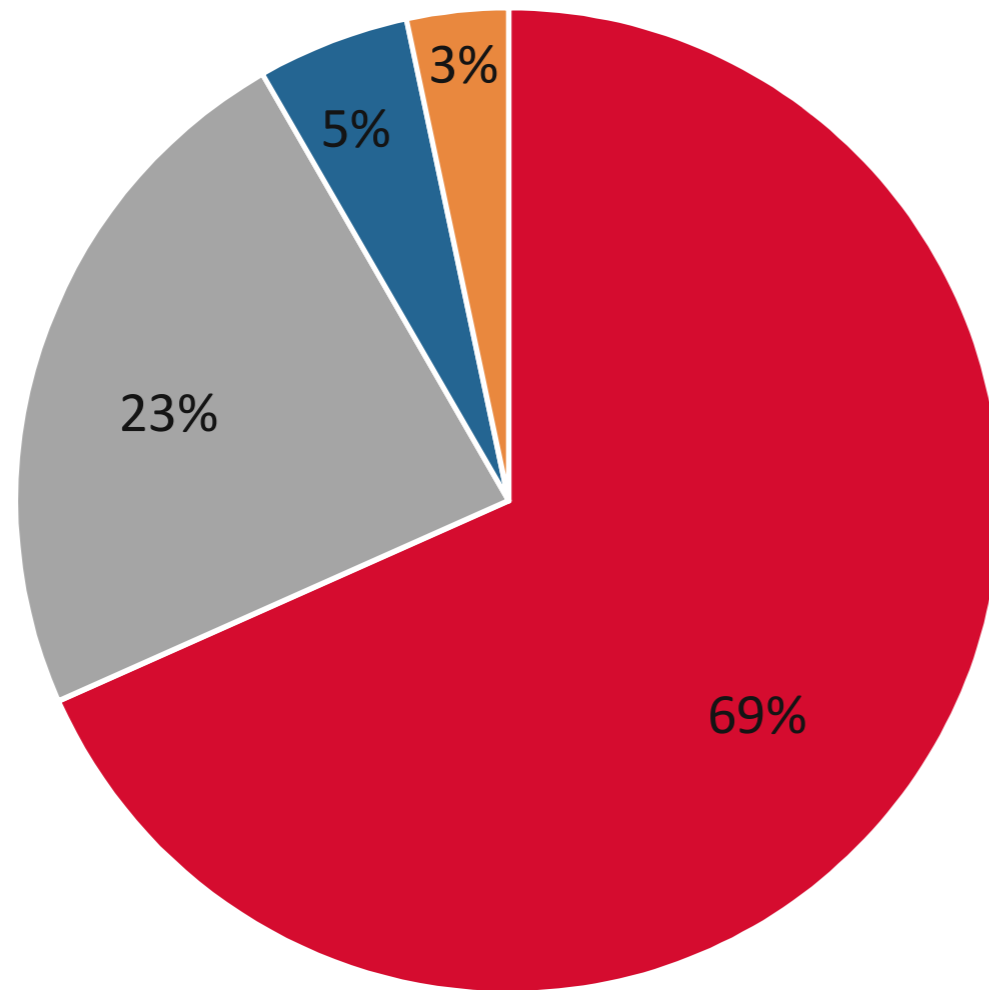
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	40 bis 44 Jahre	3	5,6	6,8	6,8
	45 bis 49 Jahre	1	1,9	2,3	9,1
	50 bis 54 Jahre	5	9,3	11,4	20,5
	55 bis 59 Jahre	7	13,0	15,9	36,4
	60 bis 64 Jahre	18	33,3	40,9	77,3
	65 Jahre oder älter	9	16,7	20,5	97,7
	keine Angabe	1	1,9	2,3	100,0
	Total	44	81,5	100,0	
Missing	System	10	18,5		
Total		54	100,0		

Alter (Kategorien, 5 Jahre)

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	30 bis 34 Jahre	2	4,9	7,7	7,7
	35 bis 39 Jahre	9	22,0	34,6	42,3
	40 bis 44 Jahre	5	12,2	19,2	61,5
	45 bis 49 Jahre	3	7,3	11,5	73,1
	50 bis 54 Jahre	3	7,3	11,5	84,6
	55 bis 59 Jahre	1	2,4	3,8	88,5
	65 Jahre oder älter	1	2,4	3,8	92,3
	keine Angabe	2	4,9	7,7	100,0
	Total	26	63,4	100,0	
	Missing	System	15	36,6	
Total		41	100,0		

Teilnehmende nach Fachrichtung

Charakterisierung der Befragten



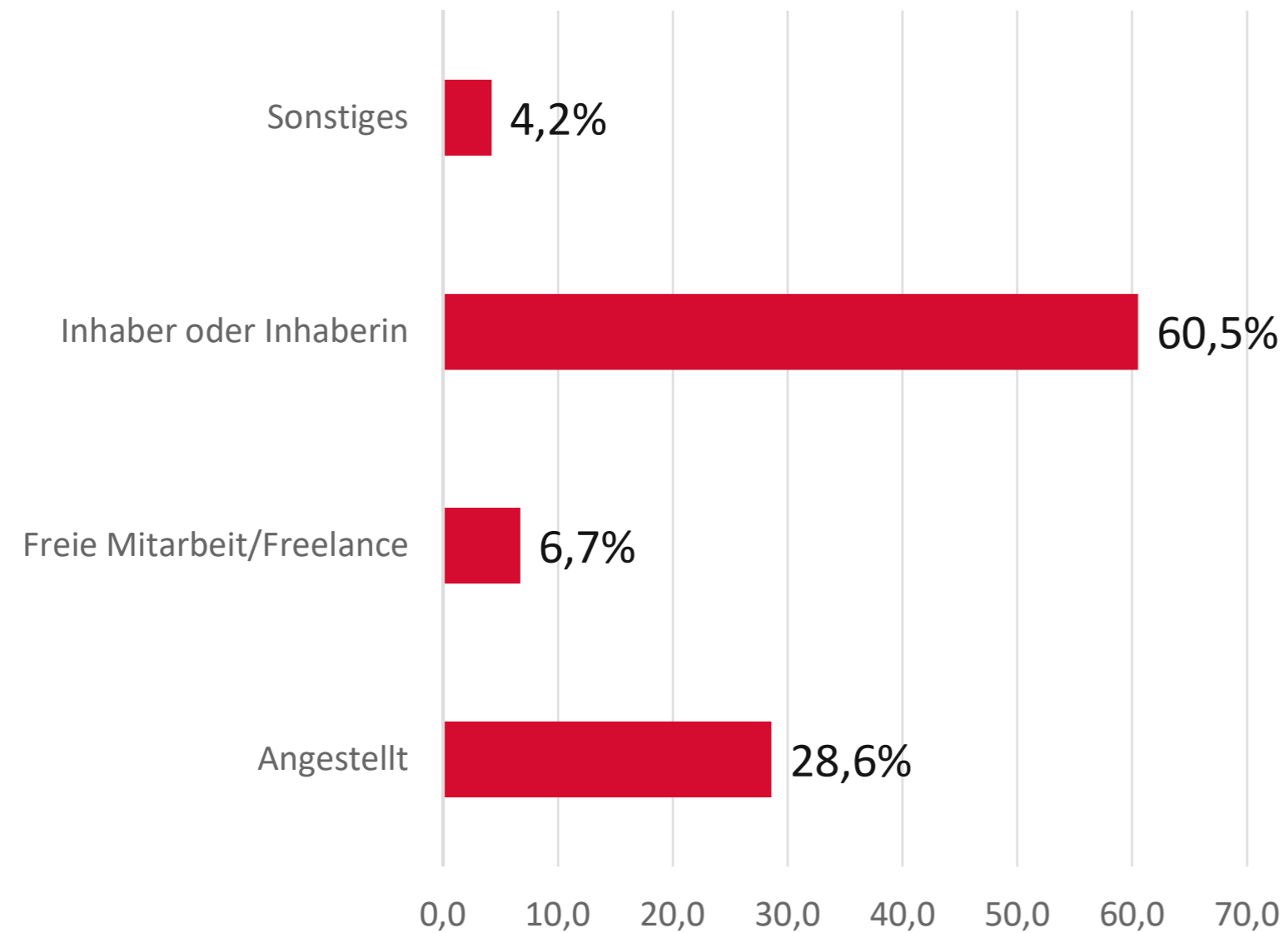
■ Architektur ■ Landschaftsarchitektur ■ Innenarchitektur ■ Stadtplanung

Fachrichtung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Architektur	82	59,0	68,3	68,3
	Landschaftsarchitektur	28	20,1	23,3	91,7
	Innenarchitektur	6	4,3	5,0	96,7
	Stadtplanung	4	2,9	3,3	100,0
	Total	120	86,3	100,0	
Missing	nicht beantwortet	2	1,4		
	System	17	12,2		
	Total	19	13,7		
Total		139	100,0		

Status der Person

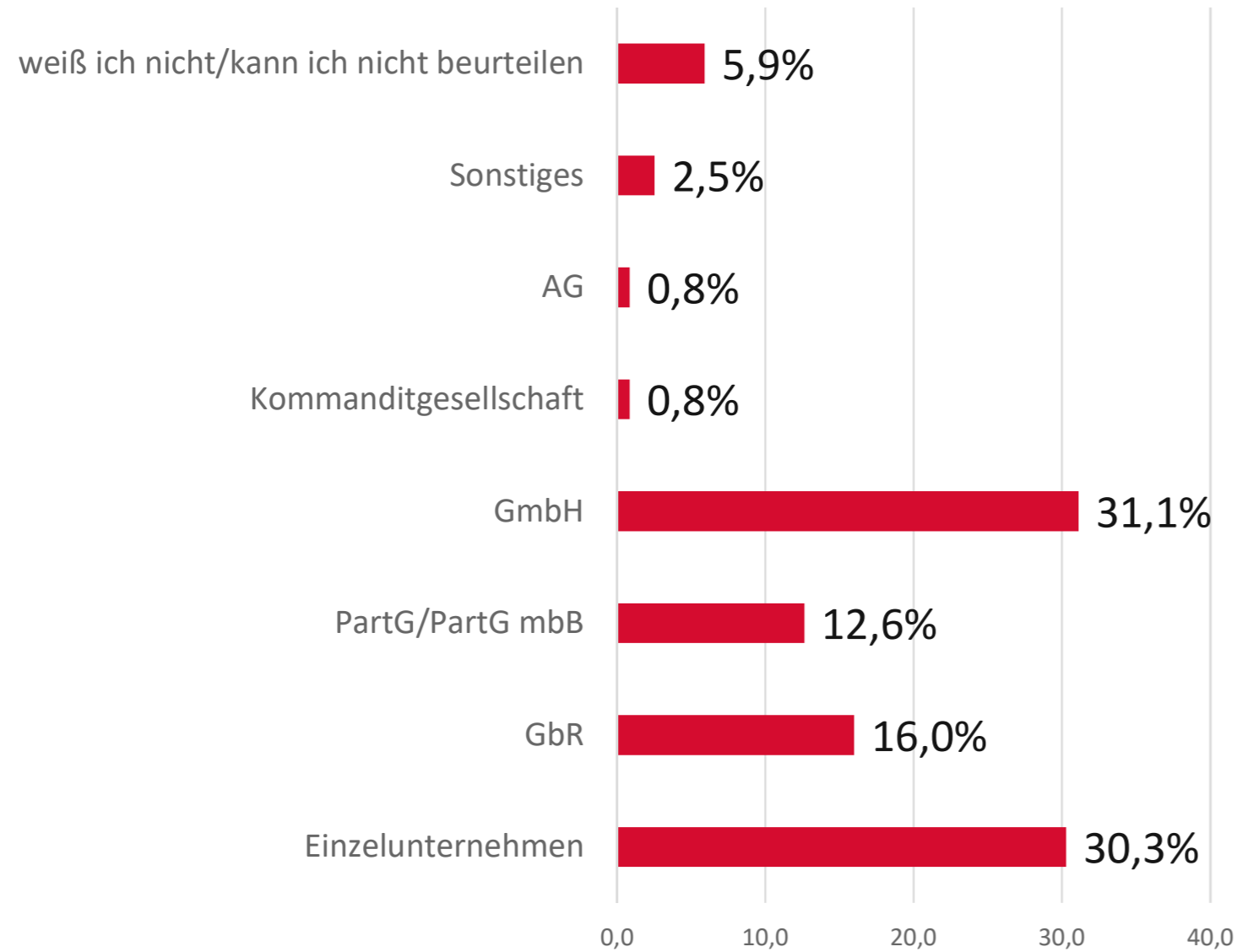
Charakterisierung der Befragten



		Status			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Angestellt	34	24,5	28,6	28,6
	Freie Mitarbeit/Freelance	8	5,8	6,7	35,3
	Inhaber oder Inhaberin	72	51,8	60,5	95,8
	Sonstiges	5	3,6	4,2	100,0
	Total	119	85,6	100,0	
Missing	nicht beantwortet	3	2,2		
	System	17	12,2		
	Total	20	14,4		
Total		139	100,0		

Rechtsformen

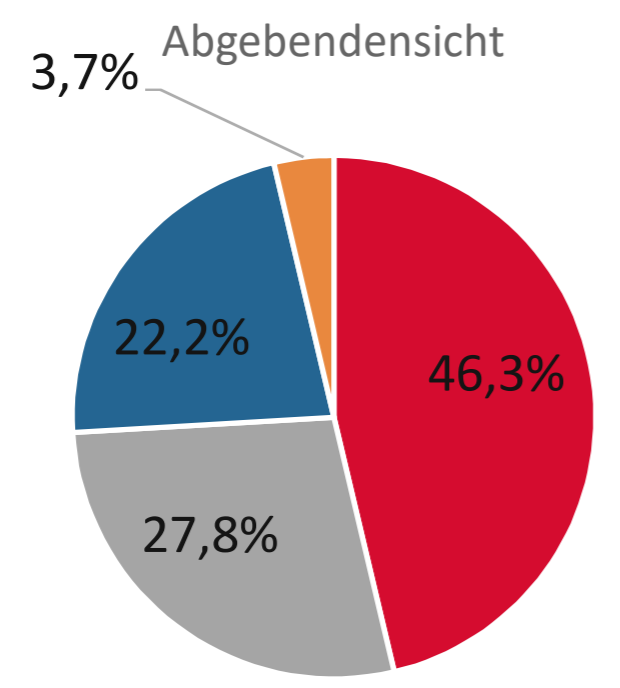
Charakterisierung der Befragten



		Rechtsform			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Einzelunternehmen	36	25,9	30,3	30,3
	GbR	19	13,7	16,0	46,2
	PartG/PartG mbB	15	10,8	12,6	58,8
	GmbH	37	26,6	31,1	89,9
	Kommanditgesellschaft	1	,7	,8	90,8
	AG	1	,7	,8	91,6
	Sonstiges	3	2,2	2,5	94,1
	weiß ich nicht/kann ich nicht beurteilen	7	5,0	5,9	100,0
	Total	119	85,6	100,0	
	Missing	nicht beantwortet	3	2,2	
System		17	12,2		
Total		20	14,4		
Total		139	100,0		

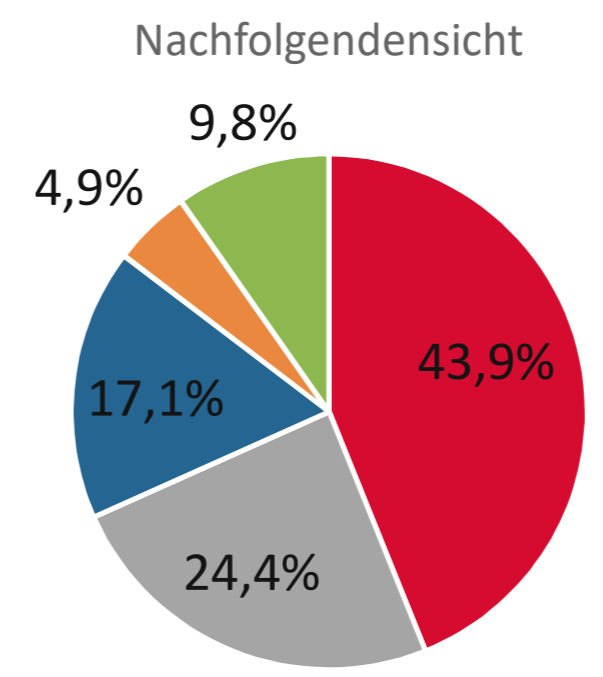
Anzahl Inhaber nach Perspektiven

Charakterisierung der Befragten



- 1 Inhaberin/Inhaber oder Gesellschafterin/Gesellschafter
- 2 Inhaberinnen/Inhaber oder Gesellschafterinnen/Gesellschafter
- 3 bis 5 Inhaberinnen/Inhaber oder Gesellschafterinnen/Gesellschafter
- mehr als 5 Inhaberinnen/Inhaber oder Gesellschafterinnen/Gesellschafter

n=54

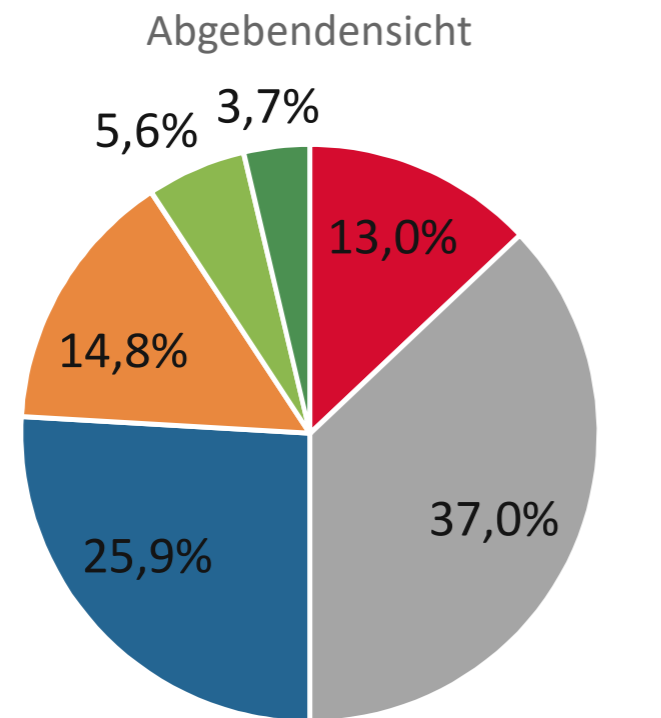


- 1 Inhaberin/Inhaber oder Gesellschafterin/Gesellschafter
- 2 Inhaberinnen/Inhaber oder Gesellschafterinnen/Gesellschafter
- 3 bis 5 Inhaberinnen/Inhaber oder Gesellschafterinnen/Gesellschafter
- mehr als 5 Inhaberinnen/Inhaber oder Gesellschafterinnen/Gesellschafter
- kann ich nicht beurteilen/weiß ich nicht

n=41

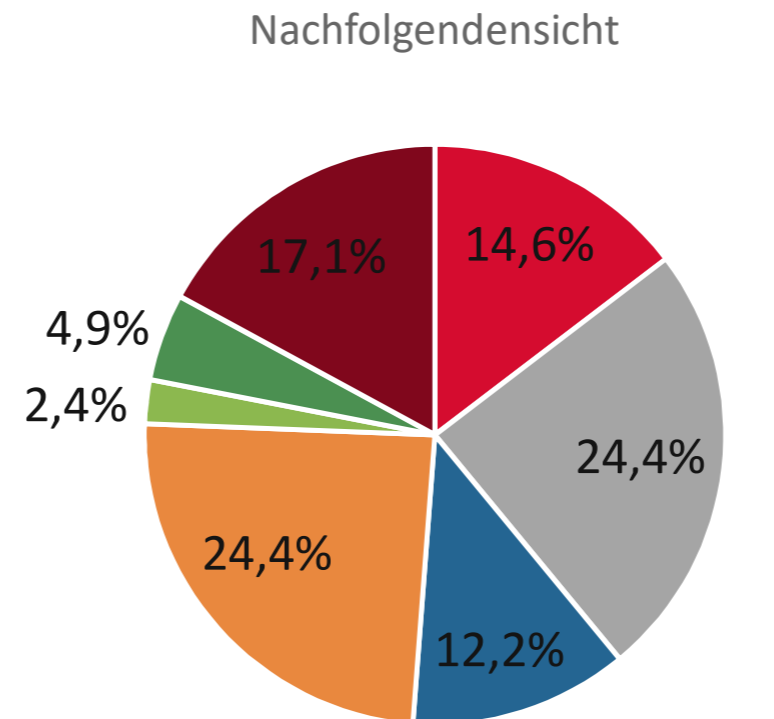
Anzahl Mitarbeiternde nach Perspektiven

Charakterisierung der Teilnehmenden



- 1 Person
- 2 bis 5 Personen
- 6 bis 10 Personen
- 11 bis 20 Personen
- 21 bis 30 Personen
- 31 bis 50 Personen

n=54

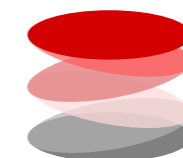


- 1 Person
- 2 bis 5 Personen
- 6 bis 10 Personen
- 11 bis 20 Personen
- 21 bis 30 Personen
- 31 bis 50 Personen
- mehr als 50 Personen

n=41

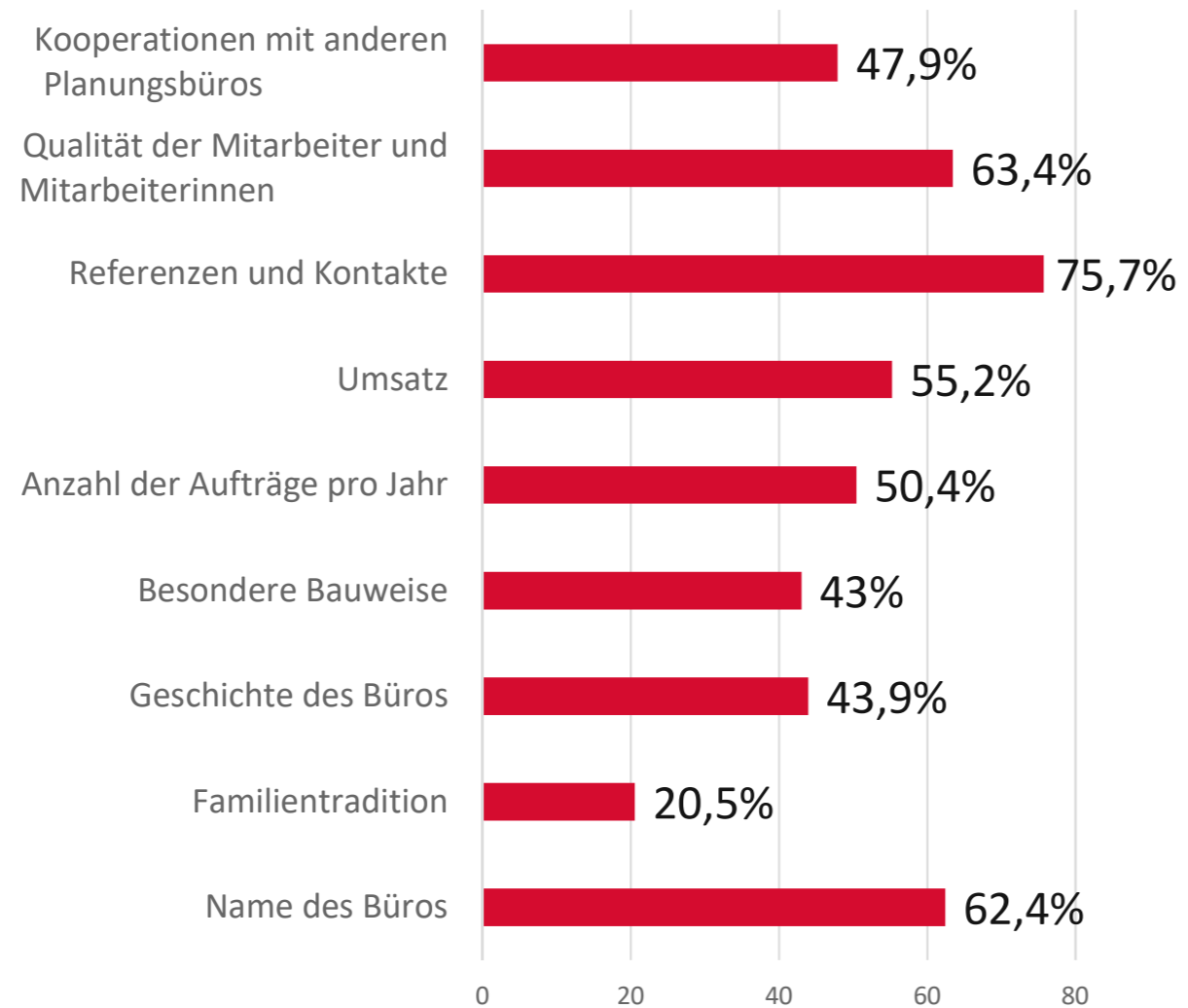
3

Übergebendenperspektive



Größte Relevanz bei Büro/Unternehmen

Übergebendenperspektive



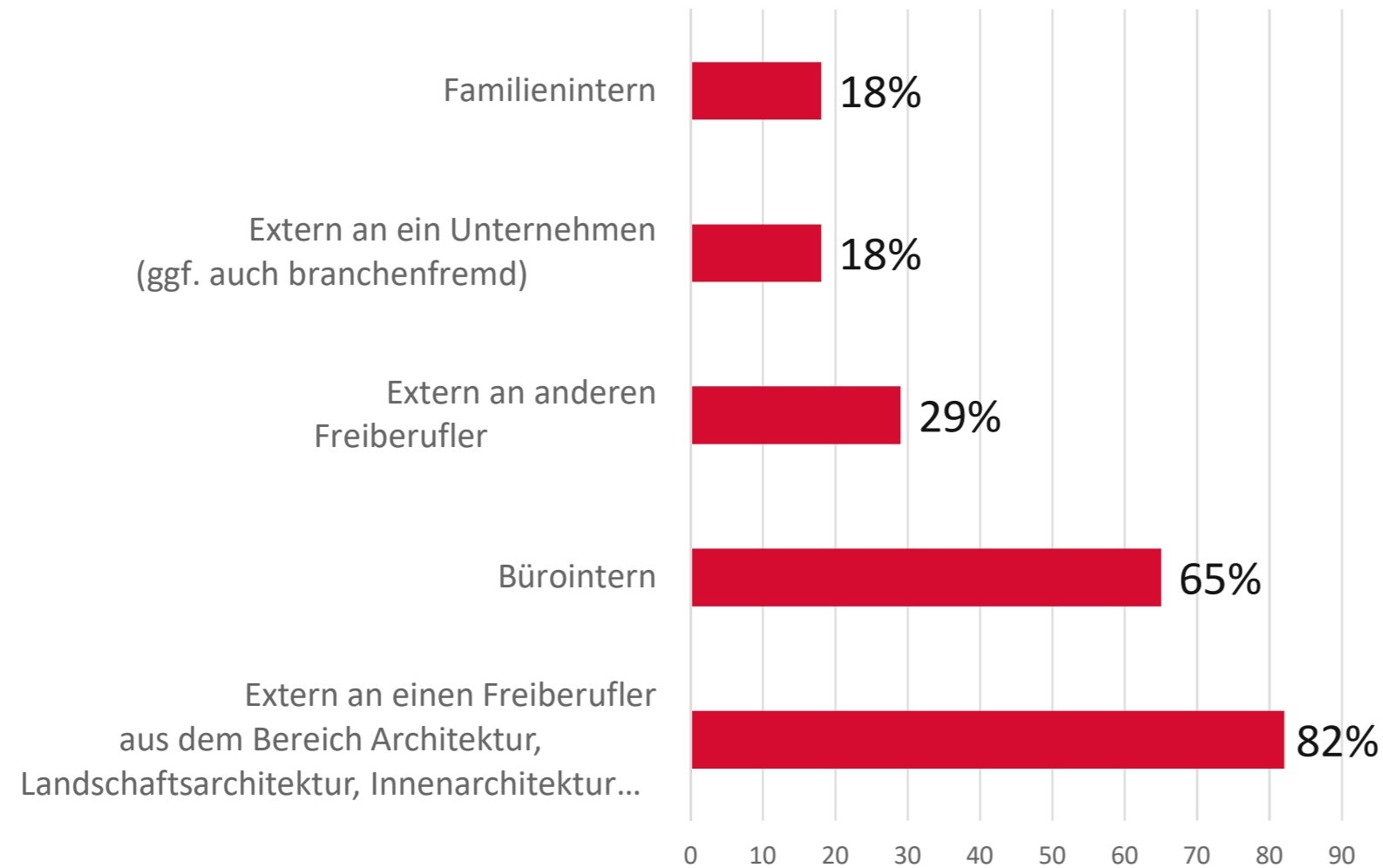
Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Parameter: Name des Büros	46	1	8	3,76	2,566
Parameter: Familientradition	43	1	9	7,95	2,081
Parameter: Geschichte des Büros	44	1	8	5,61	2,244
Parameter: Besondere Bauweise	46	1	9	5,70	2,308
Parameter: Anzahl der Aufträge pro Jahr	47	1	9	4,96	2,226
Parameter: Umsatz	46	1	8	4,48	1,952
Parameter: Referenzen und Kontakte	49	1	7	2,43	1,720
Parameter: Qualität der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen	44	1	9	3,66	1,697
Parameter: Kooperationen mit anderen Planungsbüros	47	1	9	5,21	2,156
Valid N (listwise)	39				

Aggregierte Darstellung anhand von Mittelwertvergleich. Unterschiedliche Grundgesamtheiten sind gleich gewichtet eingeflossen. Angaben umgerechnet in Prozent nach Relevanz.

Übergabearten - Vorstellungen

Übergebendenperspektive

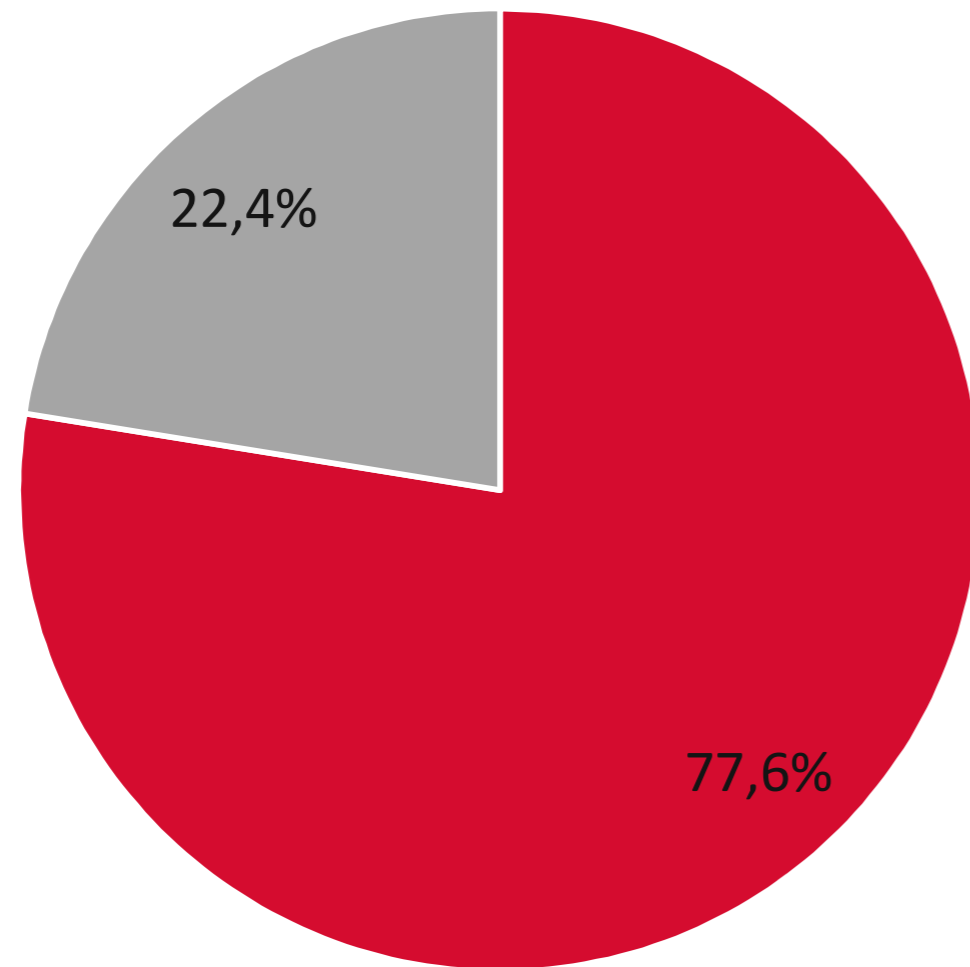


Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Übergabearten: Familienintern	49	1	2	1,18	,391
Übergabearten: Bürointern	49	1	2	1,65	,481
Übergabearten: Extern an einen Freiberufler aus dem Bereich Architektur, Landschaftsarchitektur, Innenarchitektur ode...	49	1	2	1,82	,391
Übergabearten: Extern an anderen Freiberufler	49	1	2	1,29	,456
Übergabearten: Extern an ein Unternehmen (ggf. auch branchenfremd)	49	1	2	1,18	,391
Valid N (listwise)	49				

Aggregierte Darstellung anhand von Mittelwertvergleich. Mehrfachantworten möglich. Manuelle Bearbeitung des Mittelwertes in der Grafik. Auf Prozentwerte gerundet.

Bürofusion

Übergebendenperspektive



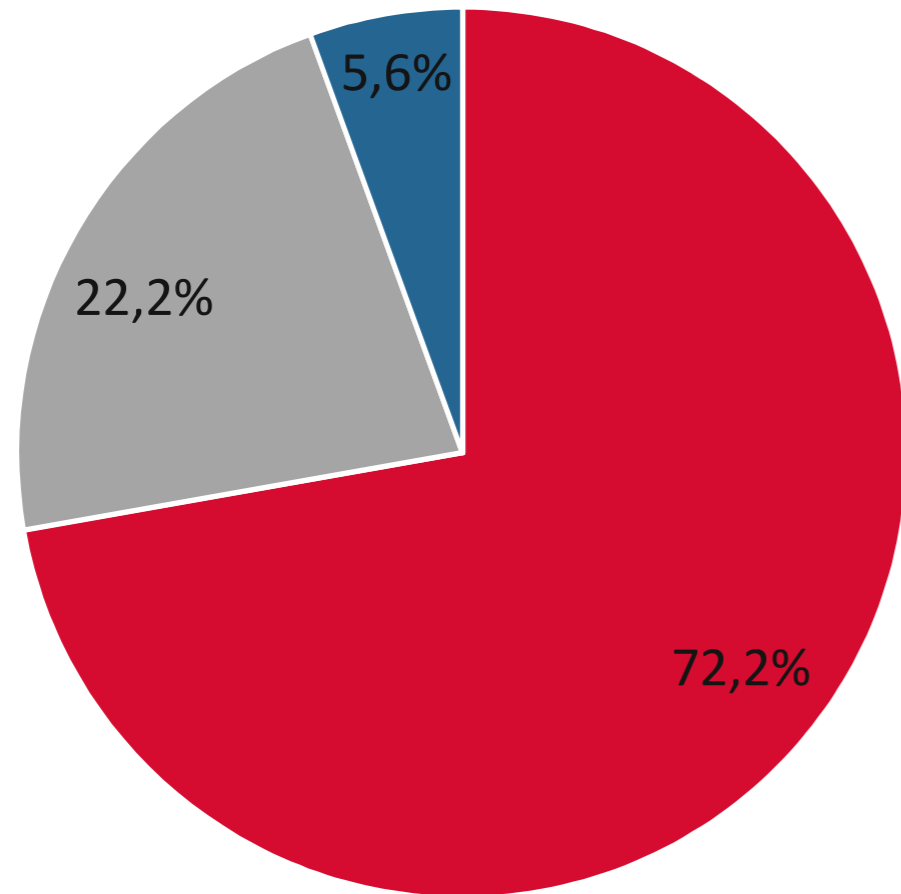
■ Ja ■ Nein

Bürofusion

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	38	27,3	77,6	77,6
	Nein	11	7,9	22,4	100,0
	Total	49	35,3	100,0	
Missing	nicht beantwortet	1	,7		
	System	89	64,0		
	Total	90	64,7		
Total		139	100,0		

Phase der Nachfolge

Übergebendenperspektive



■ Vorbereitungsphase ■ Planungsphase ■ Umsetzungsphase

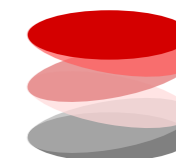
Phase der NF

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Vorbereitungsphase	13	9,4	72,2	72,2
	Planungsphase	4	2,9	22,2	94,4
	Umsetzungsphase	1	,7	5,6	100,0
	Total	18	12,9	100,0	
Missing	nicht beantwortet	1	,7		
	System	120	86,3		
	Total	121	87,1		
Total		139	100,0		

Geringe Fallzahl der Antworten, bitte bei Interpretation der Aussage beachten.

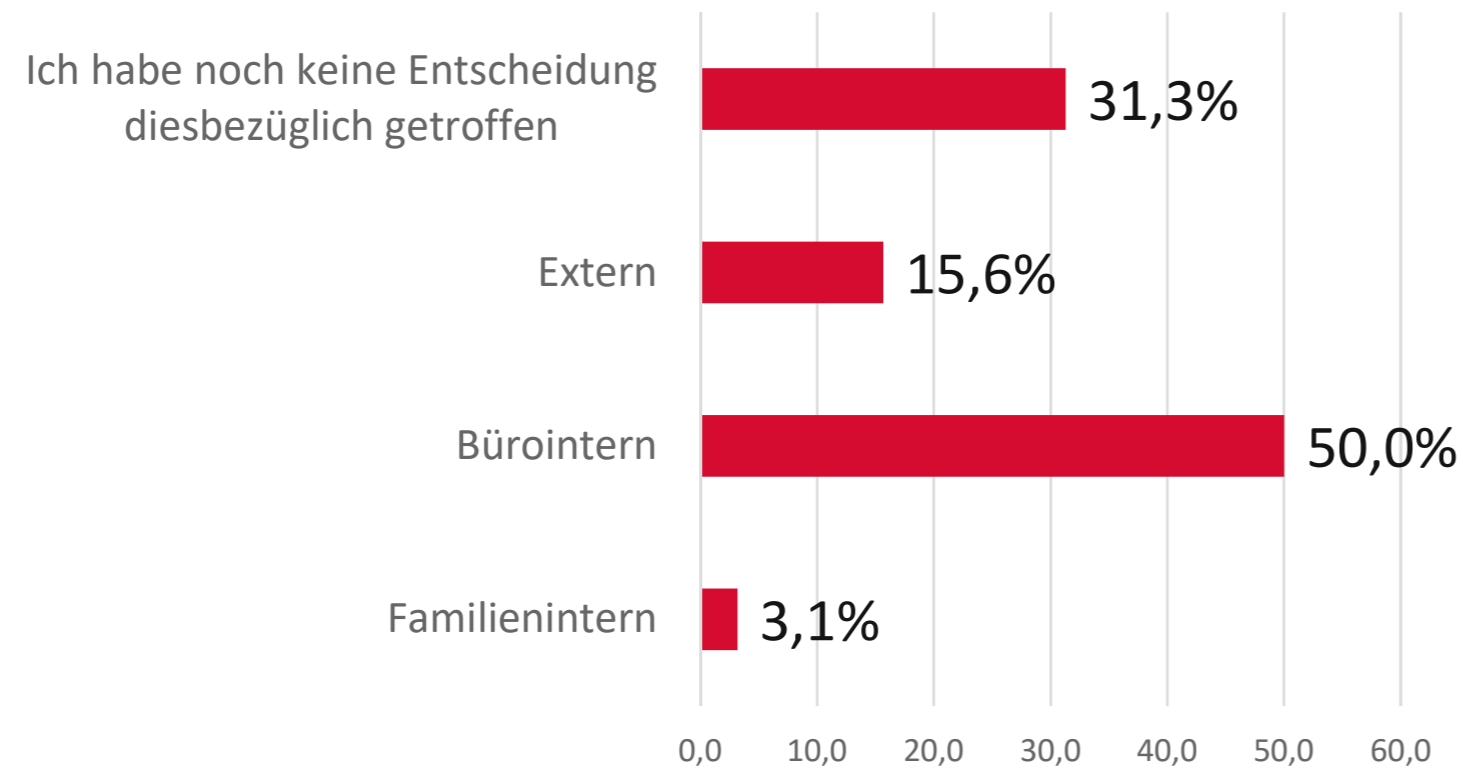
4

Nachfolgendenperspektive



Form der Nachfolge

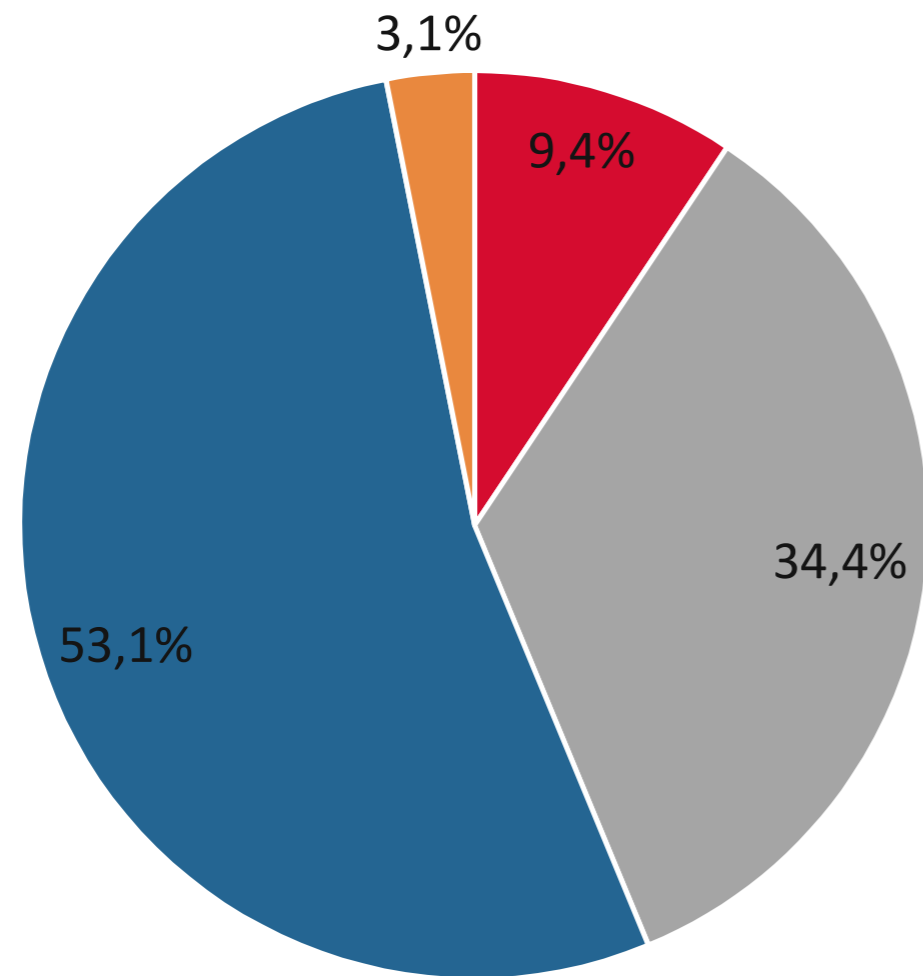
Nachfolgendenperspektive



		Wille			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Familienintern	1	,7	3,1	3,1
	Bürointern	16	11,5	50,0	53,1
	Extern	5	3,6	15,6	68,8
	Ich habe noch keine Entscheidung diesbezüglich getroffen	10	7,2	31,3	100,0
	Total	32	23,0	100,0	
Missing	nicht beantwortet	2	1,4		
	System	105	75,5		
	Total	107	77,0		
Total		139	100,0		

Vostellungen zur Existenzgründung und Nachfolge

Nachfolgendenperspektive



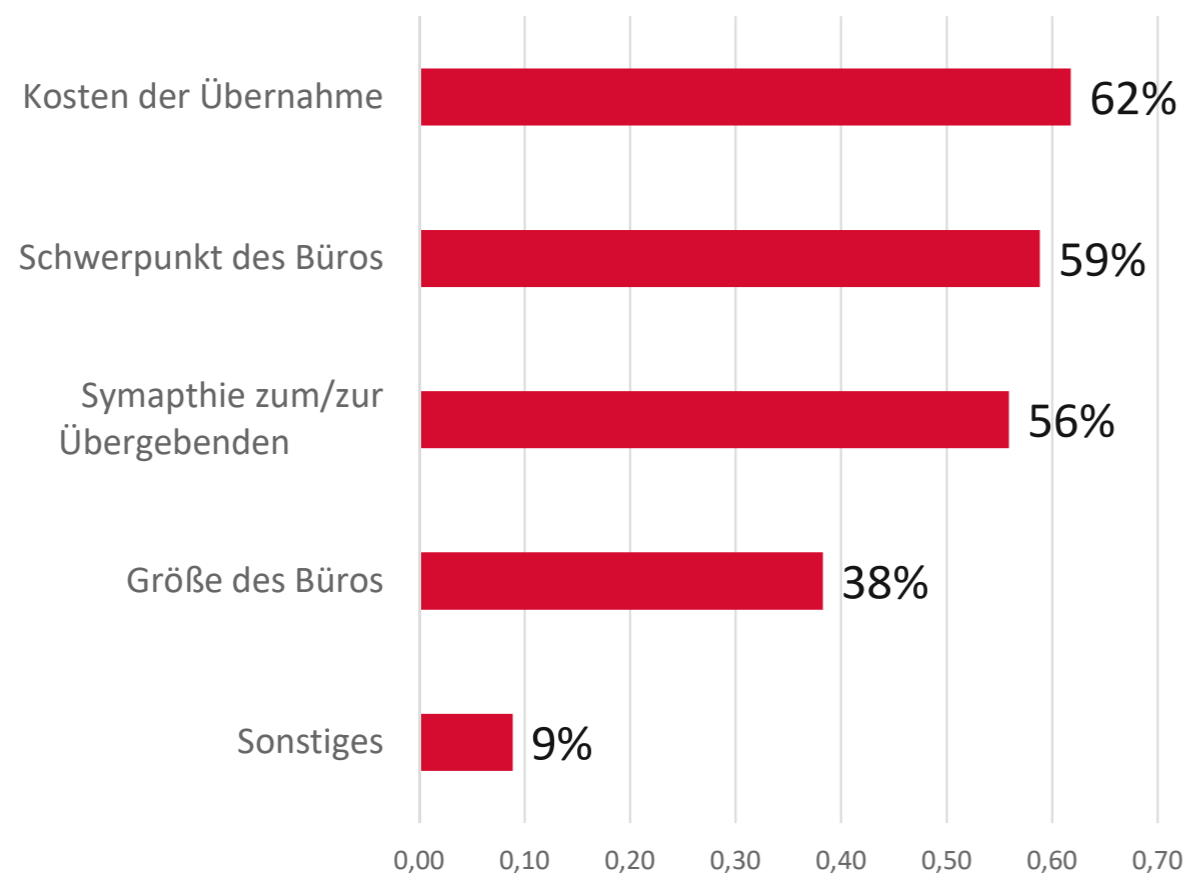
- Existenzgründung in Form einer Neugründung
- Exitenzgründung in Form einer Unternehmensnachfolge
- Ich finde beide Optionen interessant
- Ich habe mir dazu bisher noch keine Gedanken gemacht

Existenzgründung Auswahl

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Existenzgründung in Form einer Neugründung	3	2,2	9,4	9,4
	Exitenzgründung in Form einer Unternehmensnachfolge	11	7,9	34,4	43,8
	Ich finde beide Optionen interessant	17	12,2	53,1	96,9
	Ich habe mir dazu bisher noch keine Gedanken gemacht	1	,7	3,1	100,0
	Total	32	23,0	100,0	
Missing	nicht beantwortet	2	1,4		
	System	105	75,5		
	Total	107	77,0		
Total		139	100,0		

Wovon abhängig, dass Büro übernommen wird.

Nachfolgendenperspektive



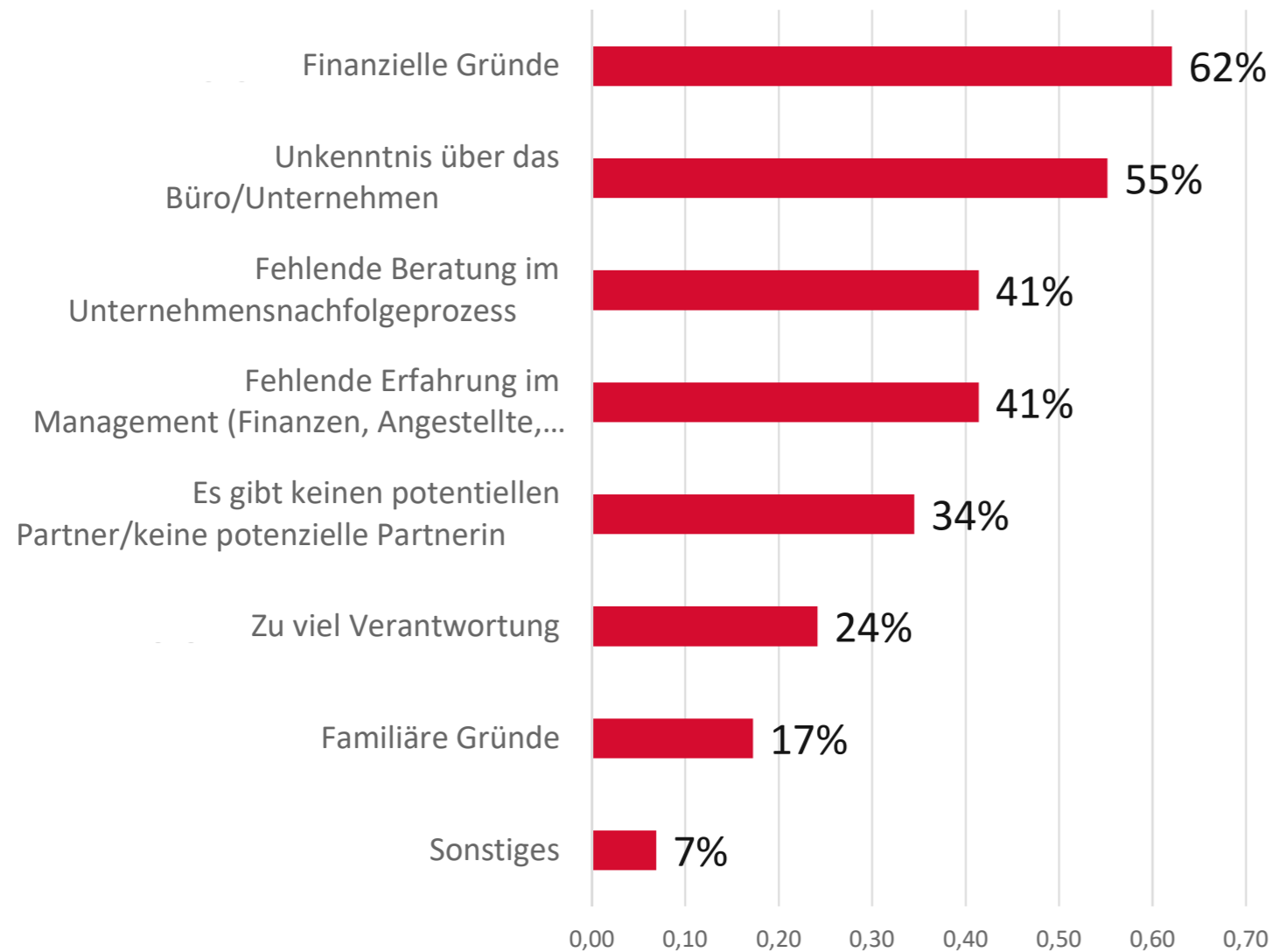
Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Grund dagegen: Finanzielle Gründe	29	1	2	1,62	,494
Grund dagegen: Familiäre Gründe	29	1	2	1,17	,384
Grund dagegen: Zu viel Verantwortung	29	1	2	1,24	,435
Grund dagegen: Fehlende Beratung im Unternehmensnachfolgeprozess	29	1	2	1,41	,501
Grund dagegen: Unkenntnis über das Büro/Unternehmen	29	1	2	1,55	,506
Grund dagegen: Fehlende Erfahrung im Management (Finanzen, Angestellte, Kundenbetreuung, etc.)	29	1	2	1,41	,501
Grund dagegen: Es gibt keinen potentiellen Partner/keine potenzielle Partnerin	29	1	2	1,34	,484
Grund dagegen: Sonstiges	29	1	2	1,07	,258
Valid N (listwise)	29				

Aggregierte Darstellung anhand von Mittelwertvergleich. Mehrfachantworten möglich. Manuelle Bearbeitung des Mittelwertes in der Grafik.

Gründe gegen Übernahme eines Büros

Nachfolgendenperspektive



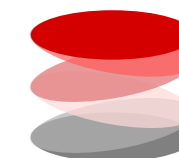
Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Grund dagegen: Finanzielle Gründe	29	1	2	1,62	,494
Grund dagegen: Familiäre Gründe	29	1	2	1,17	,384
Grund dagegen: Zu viel Verantwortung	29	1	2	1,24	,435
Grund dagegen: Fehlende Beratung im Unternehmensnachfolgeprozess	29	1	2	1,41	,501
Grund dagegen: Unkenntnis über das Büro/Unternehmen	29	1	2	1,55	,506
Grund dagegen: Fehlende Erfahrung im Management (Finanzen, Angestellte, Kundenbetreuung, etc.)	29	1	2	1,41	,501
Grund dagegen: Es gibt keinen potentiellen Partner/keine potenzielle Partnerin	29	1	2	1,34	,484
Grund dagegen: Sonstiges	29	1	2	1,07	,258
Valid N (listwise)	29				

Aggregierte Darstellung anhand von Mittelwertvergleich. Mehrfachantworten möglich. Manuelle Bearbeitung des Mittelwertes in der Grafik.

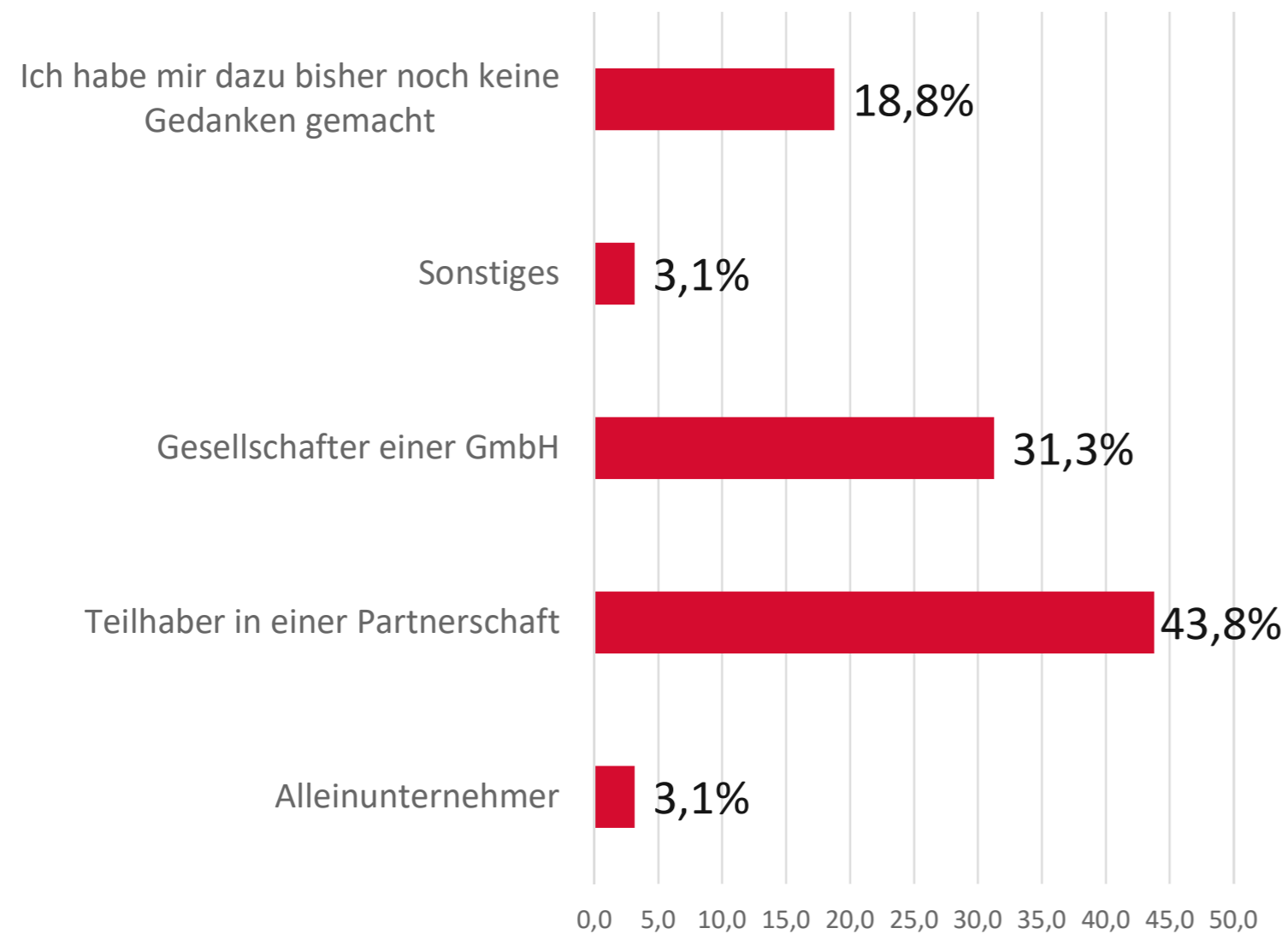
5

Existenzgründerperspektive



Interesse an Beteiligungsform oder Unternehmenstypus

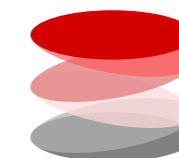
Existenzgründerperspektive



		Form			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Alleinunternehmer	1	,7	3,1	3,1
	Teilhaber in einer Partnerschaft	14	10,1	43,8	46,9
	Gesellschafter einer GmbH	10	7,2	31,3	78,1
	Sonstiges	1	,7	3,1	81,3
	Ich habe mir dazu bisher noch keine Gedanken gemacht	6	4,3	18,8	100,0
Total		32	23,0	100,0	
Missing	nicht beantwortet	2	1,4		
	System	105	75,5		
	Total	107	77,0		
Total		139	100,0		

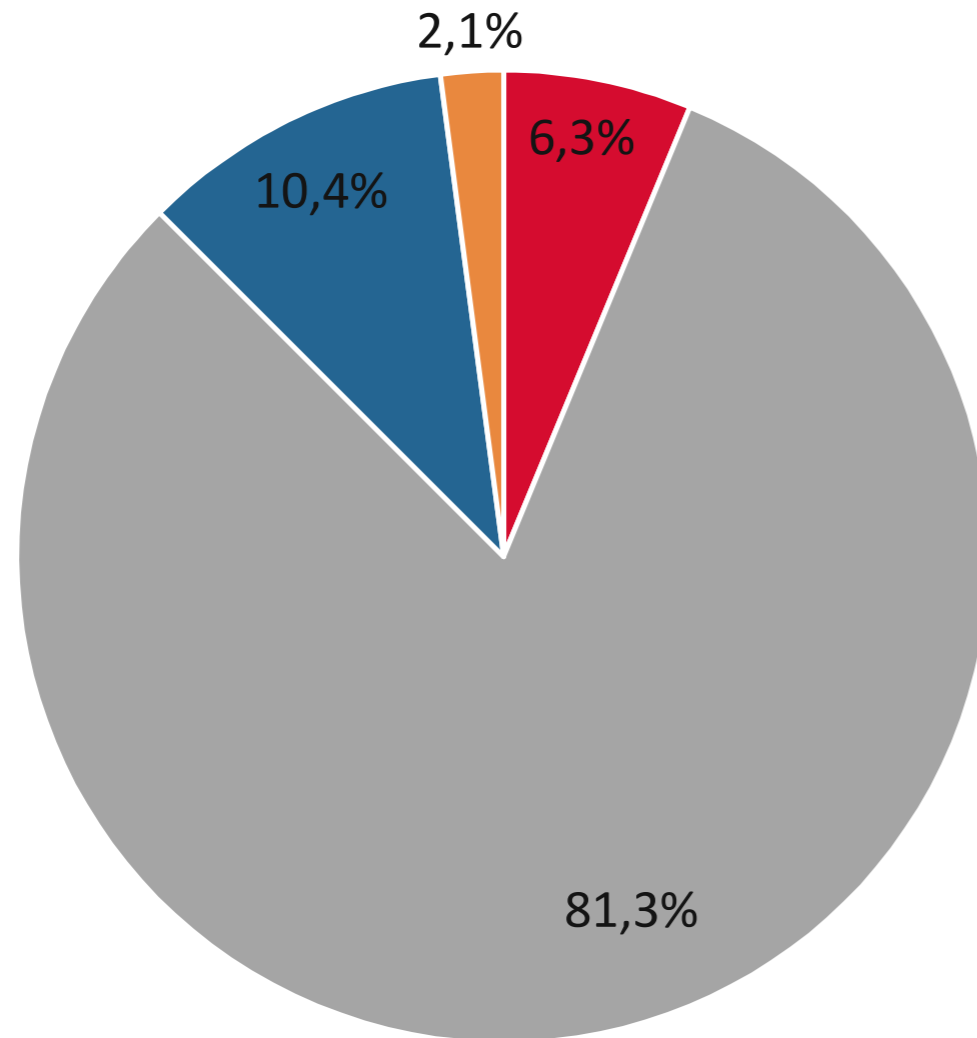
5

Schlüsselinformationen zur Plattformentwicklung



Abgebendensicht: Beratungsbedarf

Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung



■ sehr stark ■ stark ■ gering ■ sehr gering

Bedarf für Beratung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	sehr stark	3	2,2	6,3	6,3
	stark	39	28,1	81,3	87,5
	gering	5	3,6	10,4	97,9
	sehr gering	1	,7	2,1	100,0
	Total	48	34,5	100,0	
Missing	nicht beantwortet	2	1,4		
	System	89	64,0		
	Total	91	65,5		
Total		139	100,0		

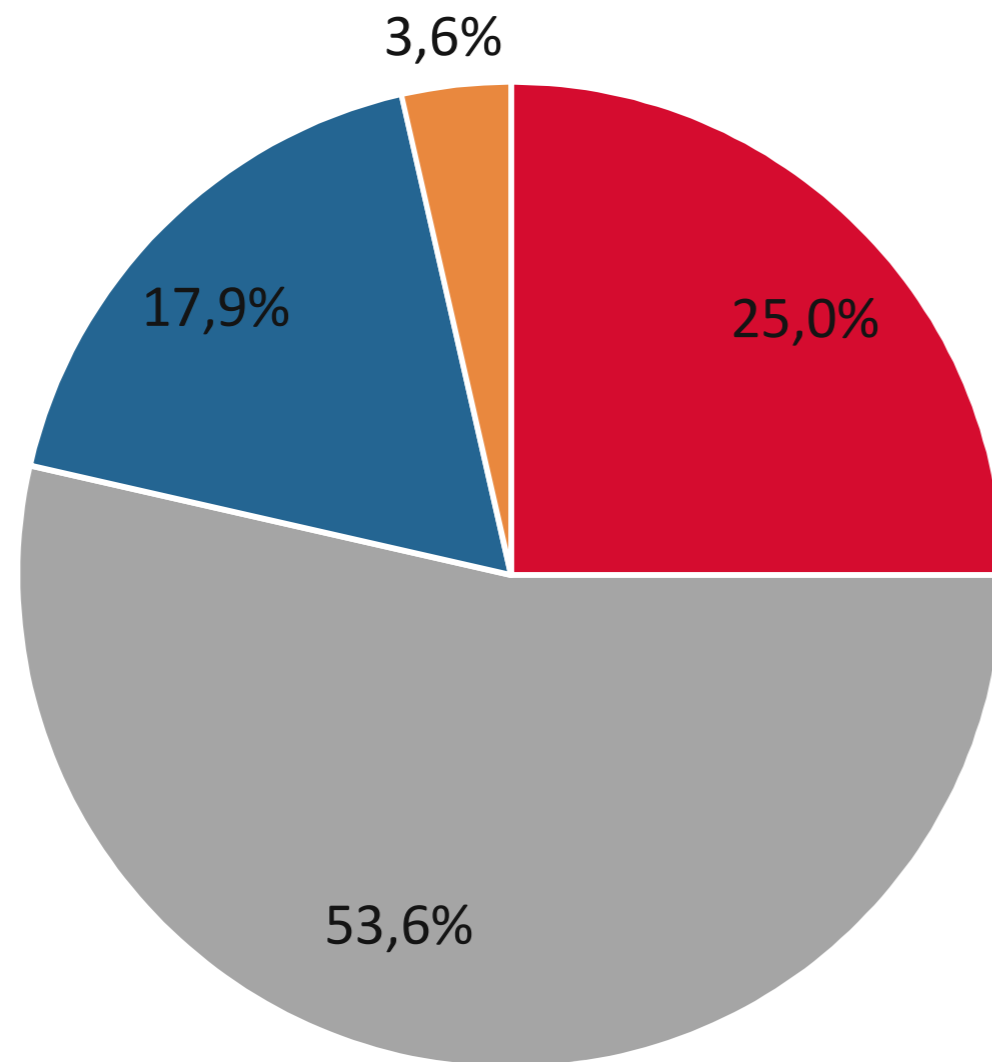
Abgebendensicht: Welche Beratungsleistungen

Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung

- Bürowertschätzung, Erfahrungsaustausch
- Beratung bei der Auswahl geeigneter Nachfolger bzw. Nachfolgeformen in Form von Partnerschaften o.ä.- Beratung zum Vorgehen, zur Bewertung des Büros, vorhandenes Kapital etc.- Vertragliche Vereinbarungen,- steuerliche Aspekte
- Unternehmensbewertung- Beratung zum Prozess- Suche eines Nachfolger- Bilanzpolitik und Steuerliches
- Aufbau einer Nachfolgebörse / Vermittlung wesentlicher Schritte und Regelungsbedarf der Übergabe /
- Aufzeigen einer Bandbreite von Modellen für kleinere Büros mit schrittweiser Integration von / Übergabe an Mitarbeiter.
- ausführliche individuelle Grundberatung, Vermittlung von Nachfolgeinteressierten an Nachfolgesuchende
- Austausch mit anderen Übergebern, potentiellen Nachfolgern, Beratung für Übernahme- und Übergabeinteressierten
- Beratung von dritter (neutraler) Seite für Übergeber und Übernehmer. Unter Kollegen ist nach eigener Einschätzung ein größerer Bedarf festzustellen. Es ist positiv zu bewerten, dass sich die AKB des Themas nun annimmt.
- Beratung zu den rechtlichen Aspekten, Netzwerk mit anderen Kollegen, die das Thema beschäftigt, Tool v. Interessenten
- Beratungssprechstunde, Kontaktbörse,
- Beurteilung der Büroqualität/-Attraktivität, Hilfestellung bei der Identifikation von möglichen Nachfolgern (Börse) Strukturierung der Übergabe, Preisfindung
- Bewertung

Übernehmendensicht: Beratungsbedarf

Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung



■ sehr stark ■ stark ■ gering ■ sehr gering

Bedarf für Beratung NF

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	sehr stark	7	5,0	25,0	25,0
	stark	15	10,8	53,6	78,6
	gering	5	3,6	17,9	96,4
	sehr gering	1	,7	3,6	100,0
	Total	28	20,1	100,0	
Missing	nicht beantwortet	1	,7		
	System	110	79,1		
	Total	111	79,9		
Total		139	100,0		

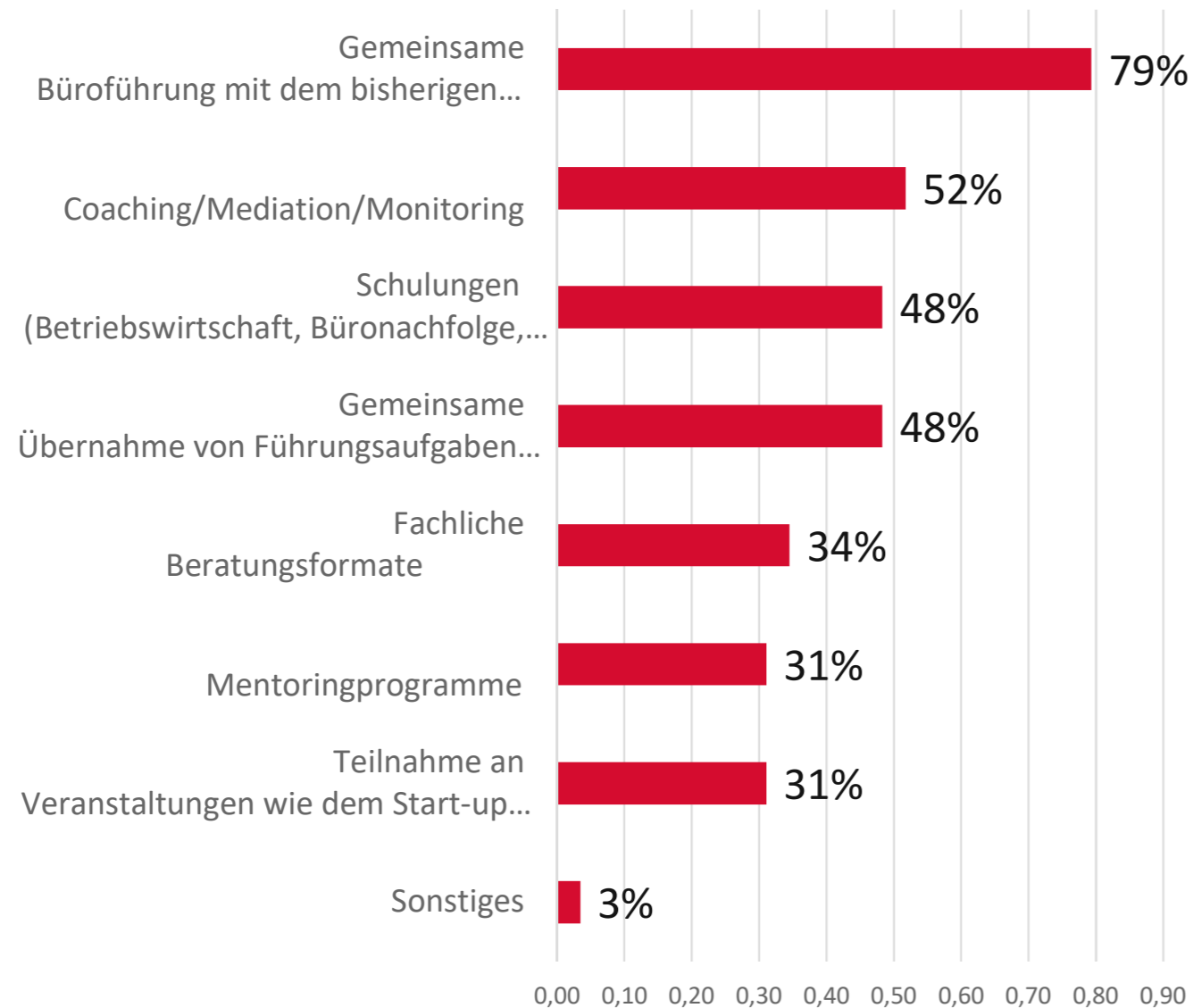
Übernehmendensicht: Welche Beratungsleistungen

Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung

- Herangehensweise an eine Übernahme- Wichtige Punkte / Risiken, die zu beachten sind, die man selbst eventuell noch gar nicht erkannt hat- Empfehlungen für Plattformen oder Ähnlichem, um Büro und Übernehmenden zusammenzubringen
- Plattform zur Vermittlung von Kontakten potenzieller Büroinhaber, die an einer ganzen oder partiellen Übergabe interessiert sind. - juristische Beratung
- Einführung an Möglichkeiten für die Auftragssuche während der Angestelltenphase. Hilfe bei finanziellem Management der Übergang zwischen Angestellten und Selbständigkeit.
- Netzwerkangebote wie dieses sowie auch für die gemeinsame Neugründung
- Schulungen zu Betriebswirtschaft, Bewertung Unternehmenswert, evtl. auch Schulungen zu Arbeitsrecht.
- Seminare von beiden Seiten zusammen
- Sicherung der Wirtschaftlichkeit bei Übernahme (Vermeidung eines wirtschaftlichen Fehlschlags)
- Unterstützung bei der Wirtschaftlichkeitsprüfung und Führungstransformation
- Vermittlung Nachfolgewilliger und Abgebende, Begleitung des Übergangs
- Vermittlung, fachliche Beratung, Mentoring
- Vermittlung/Dating
- vertragliche Inhalte, die zu klären sind; Unterstützung bei Vorgehen zur Bürobewertung; Unterstützung für fachliche Kompetenz als Führungskraft

Übernehmendensicht: Hypothetische Wahl

Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung

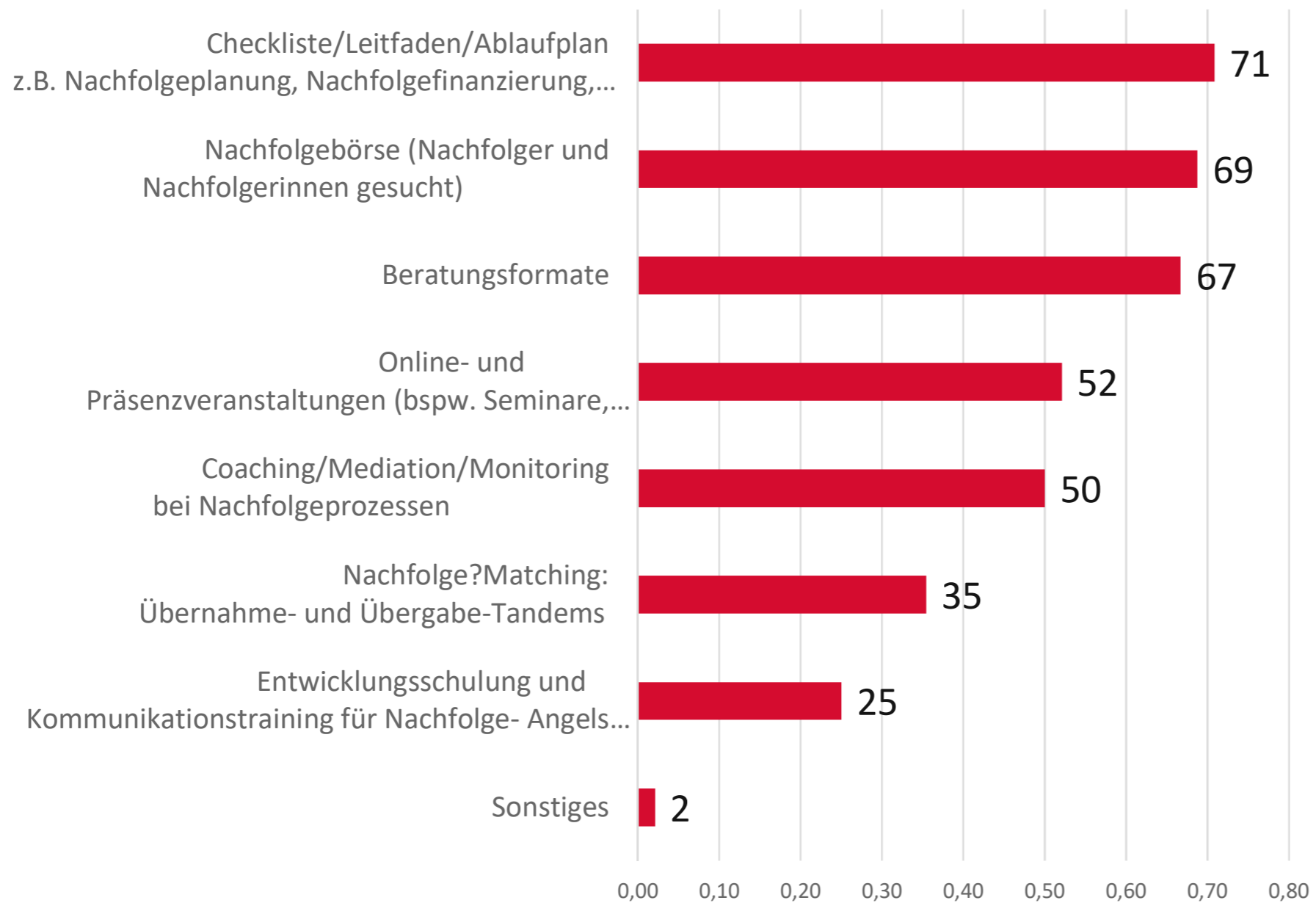


Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Auswahl hypothetisch: Gemeinsame Büroführung mit dem bisherigen Inhaber/der bisherigen Inhaberin	29	1	2	1,79	,412
Auswahl hypothetisch: Schulungen (Betriebswirtschaft, Büronachfolge, usw.)	29	1	2	1,48	,509
Auswahl hypothetisch: Mentoringprogramme	29	1	2	1,31	,471
Auswahl hypothetisch: Coaching/Mediation/Monitoring	29	1	2	1,52	,509
Auswahl hypothetisch: Fachliche Beratungsformate	29	1	2	1,34	,484
Auswahl hypothetisch: Teilnahme an Veranstaltungen wie dem Start-up Tag und dem Transformation Programm: Nachfolge-Ma...	29	1	2	1,31	,471
Auswahl hypothetisch: Gemeinsame Übernahme von Führungsaufgaben durch junge und erfahrene Kollegen/Kolleginnen	29	1	2	1,48	,509
Auswahl hypothetisch: Sonstiges	29	1	2	1,03	,186
Valid N (listwise)	29				

Aggregierte Darstellung anhand von Mittelwertvergleich. Mehrfachantworten möglich. Manuelle Bearbeitung des Mittelwertes in der Grafik.

Abgebendensicht: Neue Plattform - Komponenten

Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung

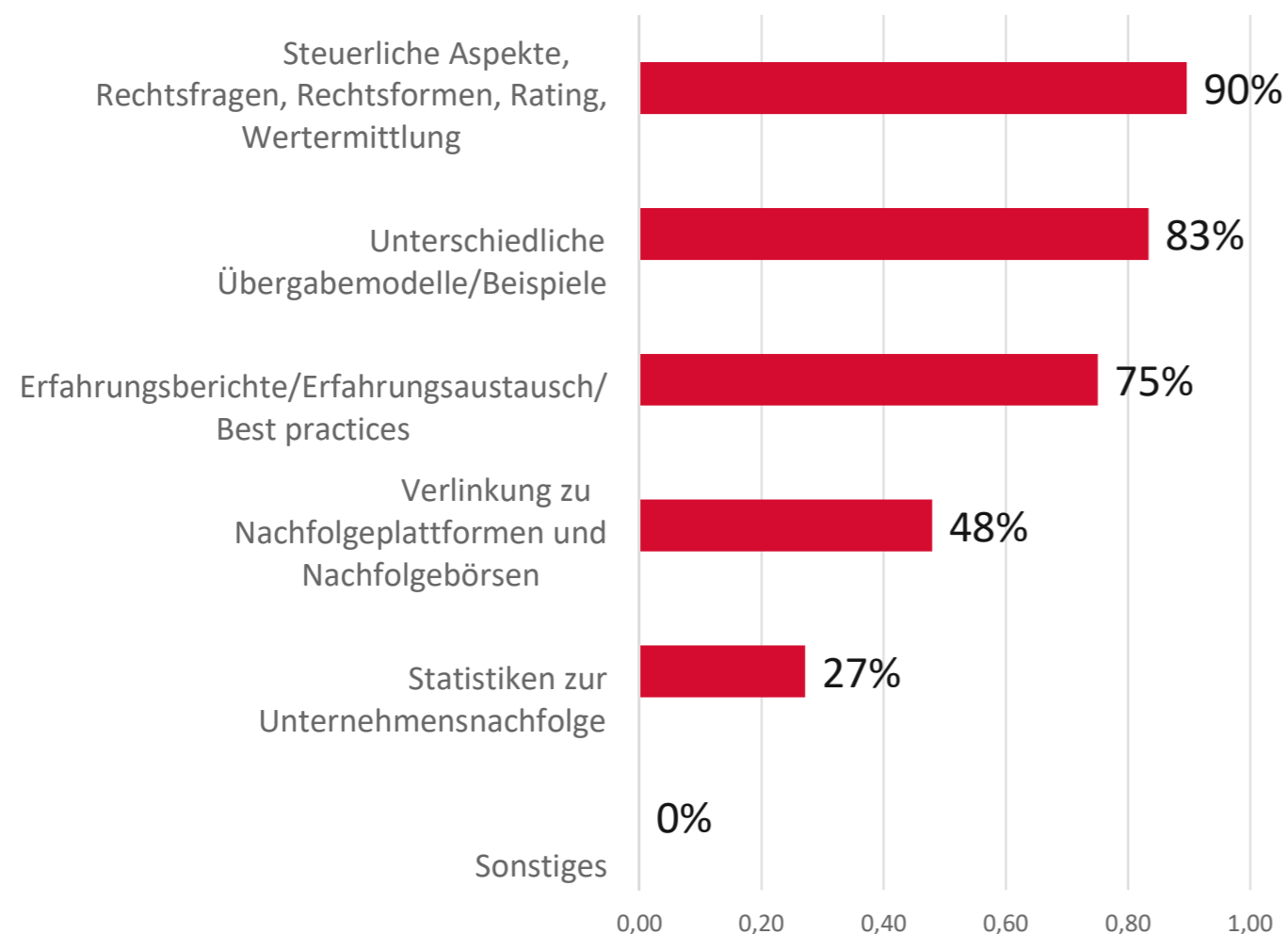


Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Neue Plattform: Entwicklungsschulung und Kommunikationstraining für Nachfolge- Angels (Mentoringprogramme)	48	1	2	1,25	,438
Neue Plattform: Online- und Präsenzveranstaltungen (bspw. Seminare, Workshops, Schulung)	48	1	2	1,52	,505
Neue Plattform: Beratungsformate	48	1	2	1,67	,476
Neue Plattform: Nachfolge?Matching: Übernahme- und Übergabe-Tandems	48	1	2	1,35	,483
Neue Plattform: Coaching/Mediation/Monitoring bei Nachfolgeprozessen	48	1	2	1,50	,505
Neue Plattform: Nachfolgebörse (Nachfolger und Nachfolgerinnen gesucht)	48	1	2	1,69	,468
Neue Plattform: Checkliste/Leitfaden/Ablaufplan z.B. Nachfolgeplanung, Nachfolgefinanzierung, Nachfolge-Handbuch	48	1	2	1,71	,459
Neue Plattform: Sonstiges	48	1	2	1,02	,144
Valid N (listwise)	48				

Aggregierte Darstellung anhand von Mittelwertvergleich. Mehrfachantworten möglich. Manuelle Bearbeitung des Mittelwertes in der Grafik.

Abgebendensicht: Neue Plattform - Informationen

Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung



Descriptive Statistics

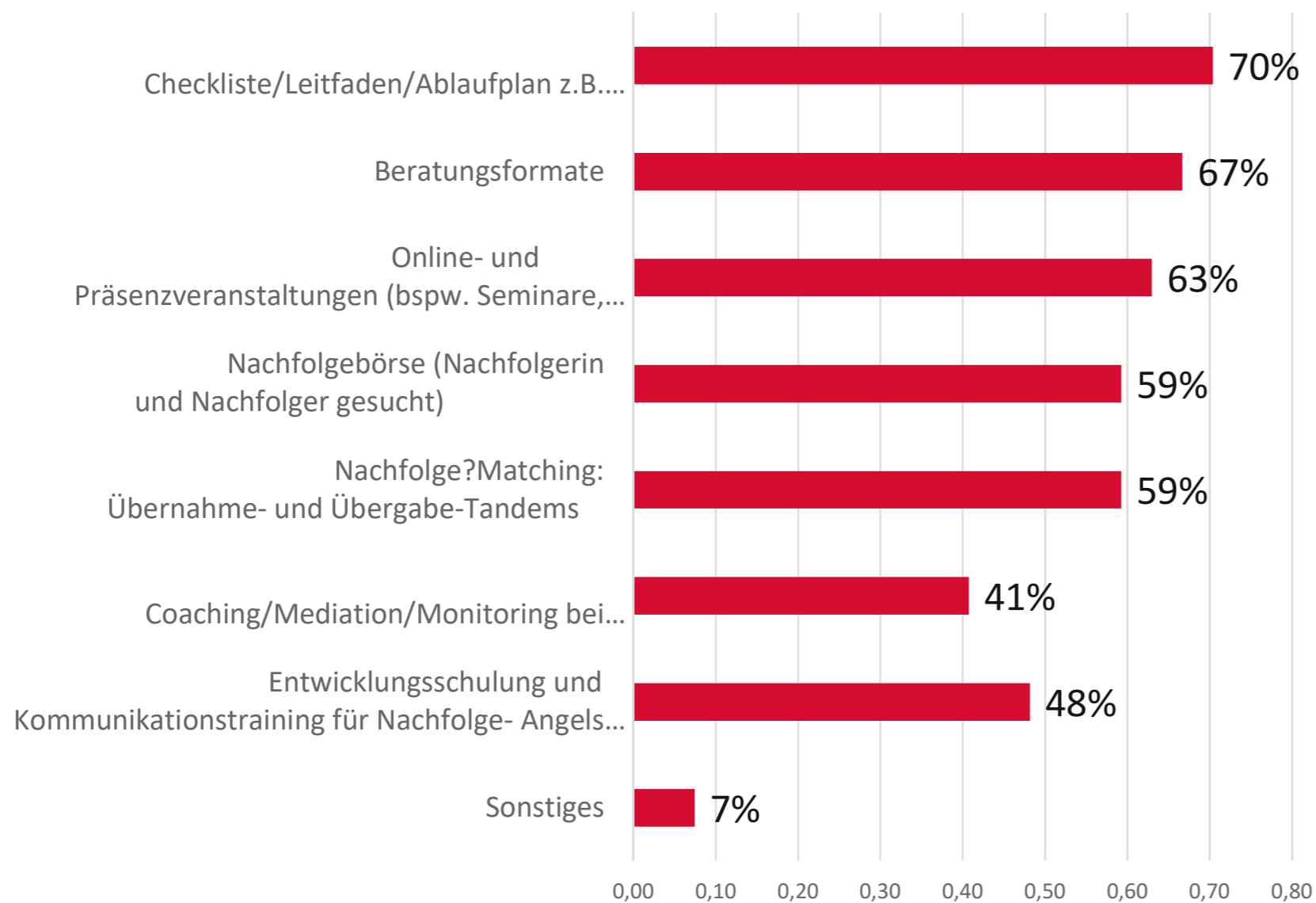
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Plattform: Statistiken zur Unternehmensnachfolge	48	1	2	1,27	,449
Plattform: Steuerliche Aspekte, Rechtsfragen, Rechtsformen, Rating, Wertermittlung	48	1	2	1,90	,309
Plattform: Unterschiedliche Übergabemodelle/Beispiele	48	1	2	1,83	,377
Plattform: Erfahrungsberichte/Erfahrungsaustausch/Best practices	48	1	2	1,75	,438
Plattform: Verlinkung zu Nachfolgeplattformen und Nachfolgebörsen	48	1	2	1,48	,505
Plattform: Sonstiges	48	1	1	1,00	,000
Valid N (listwise)	48				

Aggregierte Darstellung anhand von Mittelwertvergleich. Mehrfachantworten möglich. Manuelle Bearbeitung des Mittelwertes in der Grafik.

(Mittelwertberechnung bei n=1 ungültig, daher exkludiert in Darstellung)

Übernehmendensicht: Neue Plattform - Komponenten

Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung

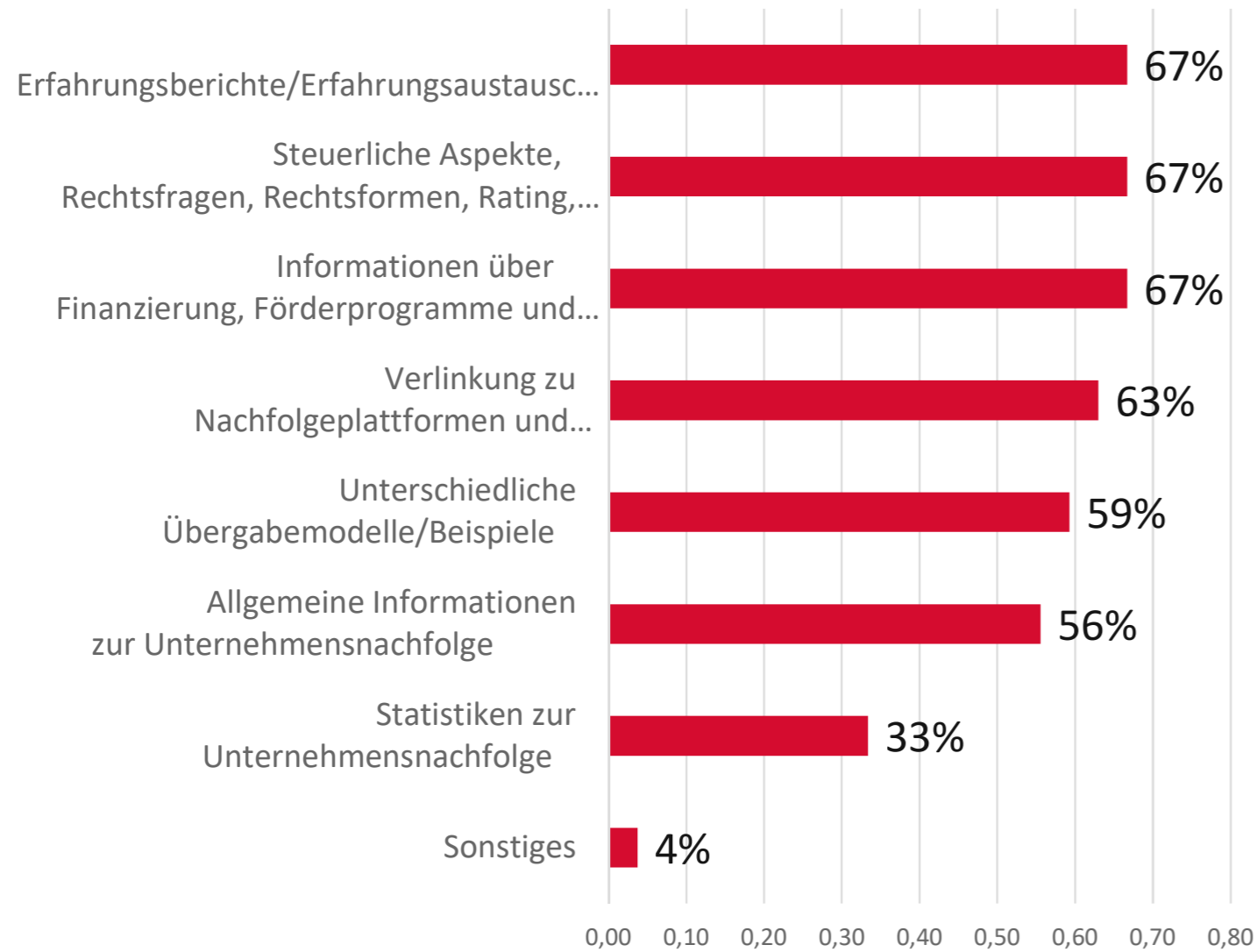


Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Neue Plattform NF: Entwicklungsschulung und Kommunikationstraining für Nachfolge- Angels (Mentoringprogramme)	27	1	2	1,48	,509
Neue Plattform NF: Online- und Präsenzveranstaltungen (bspw. Seminare, Workshops, Schulung)	27	1	2	1,63	,492
Neue Plattform NF: Beratungsformate	27	1	2	1,67	,480
Neue Plattform NF: Nachfolge?Matching: Übernahme- und Übergabe-Tandems	27	1	2	1,59	,501
Neue Plattform NF: Coaching/Mediation/Monitoring bei Nachfolgeprozessen	27	1	2	1,41	,501
Neue Plattform NF: Nachfolgebörse (Nachfolgerin und Nachfolger gesucht)	27	1	2	1,59	,501
Neue Plattform NF: Checkliste/Leitfaden/Ablaufplan z.B. Nachfolgeplanung, Nachfolgefinanzierung, Nachfolge-Handbuch	27	1	2	1,70	,465
Neue Plattform NF: Sonstiges	27	1	2	1,07	,267
Valid N (listwise)	27				

Aggregierte Darstellung anhand von Mittelwertvergleich. Mehrfachantworten möglich. Manuelle Bearbeitung des Mittelwertes in der Grafik.

Übernehmendensicht: Neue Plattform - Informationen

Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung

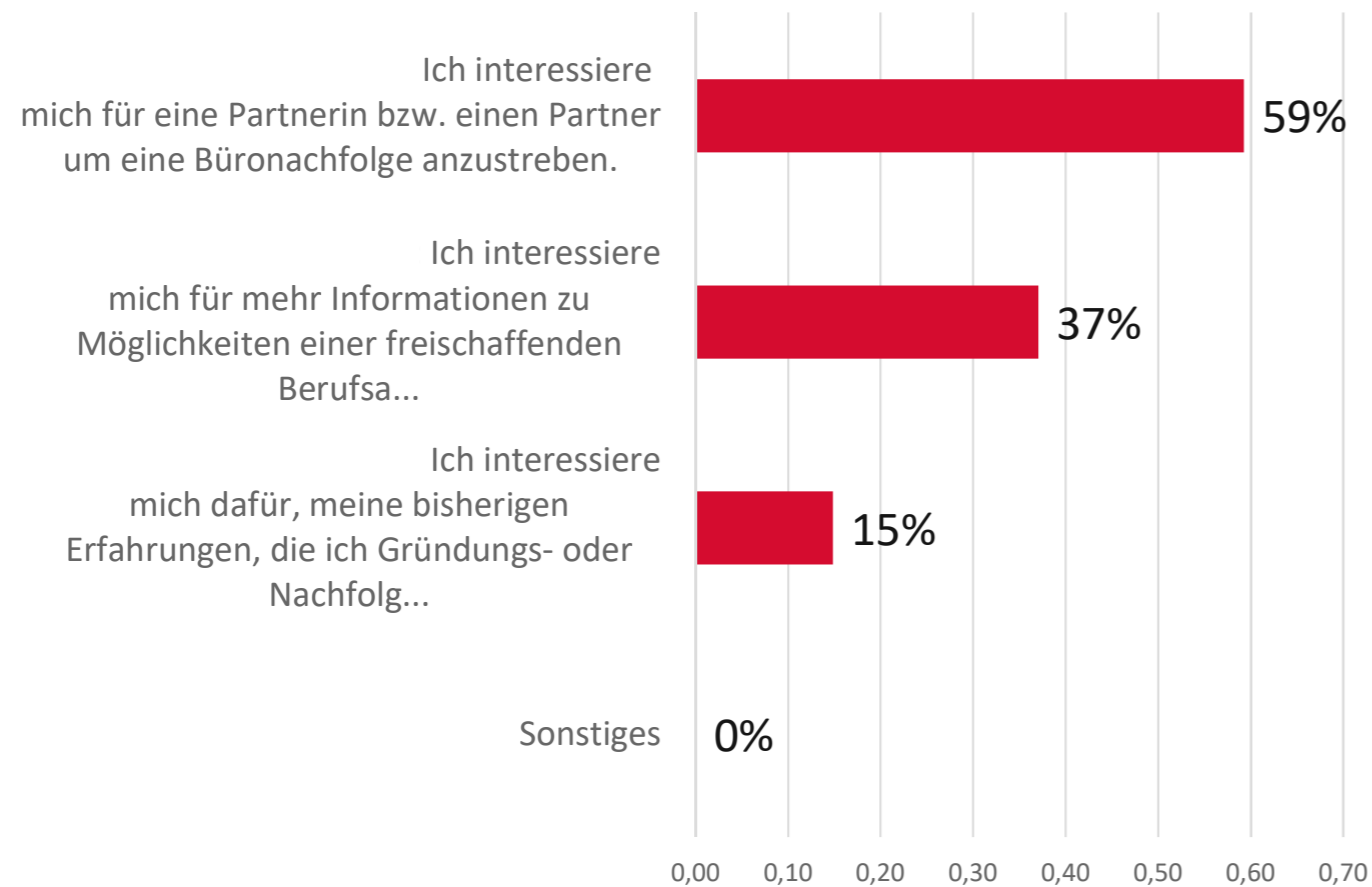


Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Plattform NF: Allgemeine Informationen zur Unternehmensnachfolge	27	1	2	1,56	,506
Plattform NF: Informationen über Finanzierung, Förderprogramme und Zuschüsse	27	1	2	1,67	,480
Plattform NF: Statistiken zur Unternehmensnachfolge	27	1	2	1,33	,480
Plattform NF: Steuerliche Aspekte, Rechtsfragen, Rechtsformen, Rating, Wertermittlung	27	1	2	1,67	,480
Plattform NF: Unterschiedliche Übergabemodelle/Beispiele	27	1	2	1,59	,501
Plattform NF: Erfahrungsberichte/Erfahrungsaustausch/Best Practices	27	1	2	1,67	,480
Plattform NF: Verlinkung zu Nachfolgeplattformen und Nachfolgebörsen	27	1	2	1,63	,492
Plattform NF: Sonstiges	27	1	2	1,04	,192
Valid N (listwise)	27				

Aggregierte Darstellung anhand von Mittelwertvergleich. Mehrfachantworten möglich. Manuelle Bearbeitung des Mittelwertes in der Grafik.

Übernehmendensicht: Weitere Informationen

Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung



Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Interesse darüber hinaus: Ich interessiere mich für mehr Informationen zu Möglichkeiten einer freischaffenden Berufsa...	27	1	2	1,37	,492
Interesse darüber hinaus: Ich interessiere mich für eine Partnerin bzw. einen Partner um eine Büronachfolge anzustreben.	27	1	2	1,59	,501
Interesse darüber hinaus: Ich interessiere mich dafür, meine bisherigen Erfahrungen, die ich Gründungs- oder Nachfolg...	27	1	2	1,15	,362
Interesse darüber hinaus: Sonstiges	27	1	1	1,00	,000
Valid N (listwise)	27				

Aggregierte Darstellung anhand von Mittelwertvergleich. Mehrfachantworten möglich. Manuelle Bearbeitung des Mittelwertes in der Grafik.

(Mittelwertberechnung bei n=1 ungültig, daher exkludiert in Darstellung)

Unterstützung durch Architektenkammer

Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung

- Matchmaking und Übersicht über Interessenten, die ein Büro kaufen wollen.
- mittels standardisierter, detaillierter "Biete- / Suche"-Formulare in der Nachfolgebörse mit Rechtsberatung
- Möglichkeiten aufzeigen, individuelle Beratung
- Nachfolger suchen
- Nicht, da in einer Partnerschaft
- Offene Plattform mit indirekter Kontaktsuche (anonym über Kammeradresse) juristischer Beistand bei Übergabe- bzw. Übernahmeverhandlungen (gegen Unkostenbeitrag, ähnlich Schlichtung) fachliche Hilfe bei Berufsanfängern und Übernehmern (Seminare, Ansprechpartner)
- Portal von Interessenten/innen mit Fachgebiete, Tätigkeitsschwerpunkt, Referenzen, Zeitrahmen
- regelmäßige Veranstaltungen durchführen Leitlinien entwickeln zur Übergabe Kontaktforen schaffen für Übergabe / Übernahmeinteressierte Begleitung von Tandems
- Seminare / Beratung (das letzte konnte ich wieder wegen Termin nicht)
- Transparente Partnerbörse und Netzwerkveranstaltungen
- Über das Modelprojekt Unternehmensnachfolge, weiter Hilfestellungen gem. Vorseite.



EMF-Institut der Hochschule
für Wirtschaft und Recht Berlin
Badensche Straße 52
10825 Berlin



+49 (0)30 30877-1370



michael.graffius@
hwr-berlin.de



emf-institut.org

