

## „IN DER KOMBINATION VON WEIBLICHEN UND MÄNNLICHEN QUALITÄTEN LIEGT DIE KRAFT.“

Lange Zeit war man sich einig: „Hinter jedem erfolgreichen Mann steht eine starke Frau“! Wer ist heute erfolgreich und wer stark? Vielleicht sind genau die weiblichen Qualitäten im Dienstleistungssektor von entscheidender Bedeutung für Erfolg?

Ok, Männer, es gibt natürlich männliche Qualitäten. Klar. Aber mit Augenzwinkern muss man dazusetzen: Auch in erfolgreichen Männern sind weibliche Qualitäten nicht zu sparsam vorhanden.

Aber was machen Frauen wirklich besser? Kommen wir dem Erfolgsrezept auf den Grund. Der Einfachheit halber sagen wir Frauen, meinen aber weibliche Qualitäten. Was halten Sie von folgenden Feststellungen? Frauen können mit Veränderungen besser umgehen. Männer gehen meist stur von A nach B.



„Führung im Team“ – Maria & Bardhyl Coli

Es gibt mehr Frauen als Männer, die auf Qualität achten. Männer haben meist den Rechenstift in der Hand. Frauen sind die rechte Gehirnhälfte im Tourismus. Intuition, künstlerische Fähigkeiten, Kreativität - man merkt in einem Hotel sofort, wenn eine Frau (bzw. weibliche Qualität) fehlt.

In der zunehmenden Software-Orientierung bekommen Frauen mehr Bedeutung. Hardware-Orientierung = männlich. Einverstanden? Gut, dann wird auch klar, dass in der Kombination von männlichen und weiblichen Qualitäten die Kraft liegt. Keine Dominanz einer Seite. Mehr weibliche Qualität am Gast, mehr männliche Qualität hinter der Bühne. Noch immer einverstanden? Machen Sie doch einfach den Reality-Check - in erfolgreichen Hotels zum Beispiel. Kommen wir zu den Töchtern - jenen, die den Betrieb übernommen haben oder gerade dabei sind. Was erzählen sie? Was unterscheidet sie von den Söhnen, den Männern also?

Die meisten jungen Unternehmerinnen verbinden Kinder und Karriere und stehen gerade dann vor einer grossen Herausforderung, wenn der

Mann nicht im Betrieb mitarbeitet. Manche holen sich, wenn die Betriebsgrösse es zulässt, einen Geschäftsführungsassistenten oder sogar Betriebsleiter, der für das operative Geschäft zuständig ist, aber auch die vielen bürokratischen Aufgaben und die Technik übernimmt. „So habe ich mehr Zeit, Ideen zu entwickeln, neue Projekte aufzugreifen, Strategien auszudenken, das Team zu betreuen und auf das Marketing und die Kommunikation zu schauen“, kommentierte eine Jungunternehmerin ihre persönliche Situation im Rahmen eines Seminars „Kraftvolle Familienbetriebe“ von Kohl & Partner.

Ein offensichtlicher Unterschied zwischen Söhnen und Töchtern zeigt sich auch in der Praxis: Töchter haben es weniger eilig, die alleinige Verantwortung zu tragen. Sie nutzen gezielt das Wissen des Vaters oder der Mutter. Und: Sich Zeit für den Führungswechsel zu lassen, kommt auch bei den Eltern gut an. Haben männliche Nachfolger eher ein Problem mit der Konkurrenz zu den Vätern? Es scheint wohl so. Aber in dieser Tandem-Führung, stecken nicht nur die Chancen Know-how aufzubauen und einen eigenen Führungsstil zu entwickeln, sondern auch Nachteile - etwa können sich Nachfolger im Tandem „verstecken“ oder Übergeber das Tandem als Alibifunktion missbrauchen, weil sie nicht gehen wollen.

Ein verbindliches Ende der Übergabephase, also ein genaues Datum für den Ausstieg des Seniors oder der Seniorin und den Einstieg der Nachfolger gehört somit unbedingt dazu.

### Wann planen Sie Ihre Nachfolge?

Für diese schwierige Phase im Lebenszyklus eines Unternehmens hat Kohl & Partner ein eigenes und erfolgreich eingesetztes Modell entwickelt, dass die Interessen der Übergeber und Übernehmer berücksichtigt und die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens gewährleistet. In Einzelgesprächen und gemeinsamen Gesprächen wird der Übergabeprozess entwickelt und begleitet.

---

## Ihre Ansprechperson bei Kohl & Partner Schweiz AG



**Frank Reutlinger**  
Managing Partner

Kohl & Partner (Schweiz) AG  
Josefstrasse 59  
8005 Zürich  
Tel. +41 44 533 50 42  
Fax +41 44 533 50 41  
Natel +41 79 204 93 93  
frank.reutlinger@kohl-int.ch  
[www.kohl-int.ch](http://www.kohl-int.ch)



[www.kohl-int.ch](http://www.kohl-int.ch)