

SERIE FAMILIENUNTERNEHMEN Erfolgsstrategien für Familie und Unternehmen

# Familienname ist die starke Marke – und verpflichtet

Geschaffenes zu erhalten, langfristig zu denken, klare Autoritätsverhältnisse und ein Markenname, der verpflichtet: Das sind die Erfolgsfaktoren von Familienbetrieben.

Rudolf Wimmer hat schon viele Familienbetriebe untersucht und begleitet. Der österreichische Familienbetriebs-Experte sitzt in vielen Beiräten und Aufsichtsräten von Familienbetrieben. Er kennt die Erfolgsstrategien für solche Unternehmen genau.

„Familien müssen achten, die unternehmerische Energie und Verantwortung zu erhalten“, betont Wimmer. Das muss beim Cash so sein wie bei den Gewinnmaßnahmen. Denn in der Regel versorgen die Eigentümer das Unternehmen mit Wachstumskapital.

„Solange die Familie diese Verantwortung lebt, wird es gut gehen“, sagt Experte Wimmer. Aber wehe, der Unternehmergeist geht verloren. „Dann werden aus Unternehmen Investoren, die Geld sehen wollen.“ Und das ist oft der schnelle Tod eines Familienbetriebs.

Die Verantwortung gehörte frühzeitig gepflegt, schon in der ersten und zweiten Generation, „wenn die Familie noch nicht so gross ist, beson-

ders bei nicht im Betrieb tätigen Familienmitgliedern, damit diese später den Draht nicht verlieren“.

## Mustergütige Familie

Paradebeispiele für gutes Familienmanagement führt Wimmer gerne an. Bei Swarovski hätte ich dieses Bild. Auch Porsche ist ein gelungener Fall. Genauso Alpha in Vorarlberg. „In Deutschland lebten dies – Familie und Unternehmerium – perfekt die Pharmafamilie Märk aus Darmstadt mit mittlerweile 100 Gesellschaften

## ZUR PERSON

**Rudolf Wimmer**  
Partner bei OSB International

**Rudolf Wimmer** wurde 1946 in Kirchberg (Innviertel, OÖ) geboren. Der promovierte Jurist wohnt seit 40 Jahren in Wien, wo er Partner bei OSB International ist (OSB-Organisation systemisch beraten). Weiters ist Wimmer Professor am Institut für Familienunternehmen an der deutschen Universität Witten/Herdecke und sitzt in diversen Aufsichtsräten und Beiräten von Familienbetrieben.



oder C&A-Familie Brennkemeyer, wo das System seit zwei Jahrhunderten funktioniert.

Eine weitere Erfolgsstrategie von Familienbetrieben ist, dass sie langfristig – und über Generationen – denken, eben nicht zeitorientiert. In Familienbetrieben gibt es traditionsbedingt klare Autoritätsverhältnisse bei Kapital und Führung. „Niemand muss um Machtverhältnisse kämpfen“, betont Wimmer.

Entscheidend für den Erfolg ist auch der gute Ruf, der Familienunternehmen verpflichtet. Wimmer: „Familienbetriebe sind sehr auf die Kundenzufriedenheit ausgerichtet. Sie bauen dadurch eine starke Marke auf.“ Was noch verstärkt wird, wenn der Familienname die Marke ist. Dann werde diese personalisiert. Bestes Testimonial-Beispiel war der deutsche Babynahrungsspezialist Hipp. In Österreich geht Saftzeuger Peter Pfanner erfolgreich diesen Weg. Perfekte Wiedererkennung verschafft TV-Gesicht Robert Hartlauer seiner „Löwen“-Marke.

HANS PLEININGER  
h.pleininger@wirtschaftsblatt.at

Morgen lesen Sie: Die Familie im Familienunternehmen