

Train-the-Trainer 2.0

Virtual Meeting 07.12.2021

Dr. Max Hogeforster

inbets + Number from Germany

Average age of owner looking for successors within the next two years: 67 years

More than 1.5 Million owners of SMEs are 55+



<https://www.sage.com/de-de/unternehmensnachfolge/>

According to a KfW study from 2019, 842,000 owners of medium-sized companies will give up their business by 2025. 61 % of these want to hand over the business to a successor. 300,000 even expect to close the business.

There are some difficulties in the type of handover. This is because, at around 53%, entrepreneurs prefer succession within the family, while 29% are looking for an external successor and 18% are planning to hand over to an internal employee.

In the next five years, 20.7 % of all craft companies look for a successor; it is estimated that only 11,2 % will manage to be transferred to the next generation

Prozentuale Anteile am Handwerk	
Anteil der Betriebe/Unternehmen, die in den kommenden fünf Jahren übergeben werden sollen (Übergabeabsicht)	20,7 %
Anteil der Betriebe/Unternehmen, die in den kommenden fünf Jahren voraussichtlich erfolgreich übergeben werden (Übergabeabsicht inkl. Erfolgswahrscheinlichkeit)	11,2 %
Geschätzte Anzahl der im Handwerk bis zum Jahr 2025 anstehenden Übergaben unter Berücksichtigung der Erfolgswahrscheinlichkeit der anvisierten Nachfolgeplanung	
Betriebe	rund 125.000
Unternehmen	rund 78.000



 inbets +

 Interreg
Baltic Sea Region


EUROPEAN UNION
EUROPEAN
REGIONAL
DEVELOPMENT
FUND



65+ YEARS

NEW GENERATION



RECORDING: Why is it so challenging to give up active management of your company? Insights from neuroscience



In many cases selling or buying a company is much more complicated than selling/buying real estate. Do you agree with the statement?

In many cases owning a business is like bringing up a child. Through the life of the business, you have nurtured it, learned lessons through trial and error, taken risks, implemented processes and made tough decisions for its well-being and success. You may have employed other people, providing a safe environment for them to create a good life for themselves and in return, they have given you loyal service. You have positive relationships with both employees and satisfied clients of which you are rightly proud.

Business owners often share that their identity is linked to the business and years of hard work, passion, development and success have enabled personal growth as well as business growth. It is therefore not surprising that handing over the reins to another owner or leader comes with some challenges and can be challenging.

Enter keyword

COURSES MEETINGS

FAIRS AND EXHIBITIONS MEMBER EVENTS

EXPORT ACADEMY FOREIGN VISITS

RECORDINGS

Upcoming events

Search archive

- Select - - Select -

SEARCH EVENTS

ADDITIONAL INFORMATION

Marju Männik
Senior Counsellor of Foreign Trade

ASK A QUESTION

Verslo perdavimo modeliai ir verslininkų kompetencijų tobulinimas

Publikuota: 2021-02-15



Gintarė Paulukevičienė, Vytauto Didžiojo universitetas

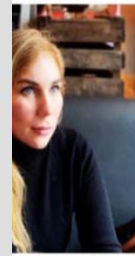
Rašyti komentarą

Atliktose ES studijose pažymima, kad esamos įmonės pirkimas yra alternatyvus verslo perdavimo būdas. Tai dažnai yra naudingiau, nei pradėti verslą nuo nulio. Kiekviena iš šių alternatyvų apima apie 450 000 įmonių ir daugiau nei du milijonai darbuotojų perleidžiami naujiems savininkams. Tačiau iki trečdaliao šių perdavimų gali nepavykti, o tai turi įtaką ekonomikai kaip pusei milijono dirbančiųjų. Tokio skaičiaus darbo vietų ir pajamų praradimų nekompensuoja intensyvus startuolių atsiradimas, nes veikiančios įmonės turi būtinius ūkinei veiklai komponentus: išteklius, technologijas ir rinkas.

Raising awareness



...ла воплощения мечты



«Ассоциация центров поддержки малого и среднего предпринимательства Калининградской области» стала партнером проекта «Образовательные модели передачи бизнеса для МСП в регионе Балтийского моря» программы Interreg Baltic Sea Region 2014-2020, реализуемой Европейским союзом.

Школа косметологии и парикмахерского искусства Academy Life Style в Калининграде – пример того, как встретились две мечты. Но на старте бизнеса пришла пандемия коронавируса. Время затихло и, казалось бы, оставшаяся подготовка к новому этапу в тишине.

Школа открылась в январе 2020 года. По словам директрисы Елены ВИЛАР, воплотилась в жизнь то, что задумано до этого сюжета в ее мечтах.

«Я – парикмахер, в профессии уже 12 лет. При этом больше трех лет преподавала в другой школе косметологии».



«Мне очень хотелось создать такую атмосферу, чтобы было приятно не только клиентам, но и самим специалистам, чтобы туда хотелось возвращаться. Но мы его очень долго строили, делали-переделывали. В какой-то момент я поняла, что переорганизоваться. Кроме того, оказалось, что мне сложно управлять людьми, это не мое», – вспоминает Галина.

Но ее словам, первой она предложила преподавать своим друзьям, с которыми вместе несколько лет работала. Но у нее не получилось. Затем – своей клиентке. Тогда дело не пошло. Не хватало именно управленческого опыта.

«Как-то за год уже пришлось в учебном центре закрыть двери. И тут я встретила Елену. Я слышала о ней, что она первая руководительница, преподавательница. Подумала, значит, в салоне будет порядок», – говорит Галина Гиньнадица.

Елена ВИЛАР в свое время владела парикмахерской, что позволило научиться находить общий язык с клиентами, которые сами себе цену, составлять в профессии. И сейчас подбирались команды специалистов, которые так же, как она, горят желанием двигаться вперед и в развитии своего мастерства, и в развитии своего дела.

в пустой лекционный зал и не могла сдержать слез, – рассказывает Елена. – Но я не планировала работать над учебной программой, что-то добавлять, что-то убирать, что-то дополнять. Скорее оторвала свой сайт, сейчас занимаюсь его дизайном и наполнением.

Да, не все калининградские салоны смогли сразу открыться. Кто-то не получил финансирования, кто-то не наймет, что занялся не своим делом. «Если мы хотим предпринимательской, кто не имеет никакого отношения к парикмахерскому искусству, просто у них в свое время были хорошие деньги и они оторвали салоны. Но в нашем бизнесе надо самому многое уметь и иметь знания профессионала, иначе будут убытки. Также, думаю, сейчас закрываются. Остается те, кто этим живет», – говорит Елена Ершенина.

Директриса Academy Life Style также отмечает, что сейчас в Калининграде идет миграция специалистов. Парикмахеры, мастера маникюра, косметологи переезжают в группы в другие новые места. Кроме того, начинают создавать шаги, на которые в последние время были спешно решаться. Эти люди, возможно, и придут в школу косметологии и парикмахерского искусства после ее нового запуска.

- Newly created web portal with many tools
- Created business and financing models
- More than 400 consultations
- More than 800 participants in qualification measures
- Many presentations, raised awareness
- Train the Trainer in May 2019 in Vilnius
- Additional train-the-trainer today and tomorrow





<https://inbets.eu/transfer-day-kaliningrad/>

HOME PROMOTION ▾ PARTNERS ▾ STRATEGY ▾ COOPERATION ▾ QUALIFICATION ▾ EVENTS ▾ ABOUT ▾ INBETS+

individuals who want to start their own business. Please see List of Participants in Annex 3 attached to the report

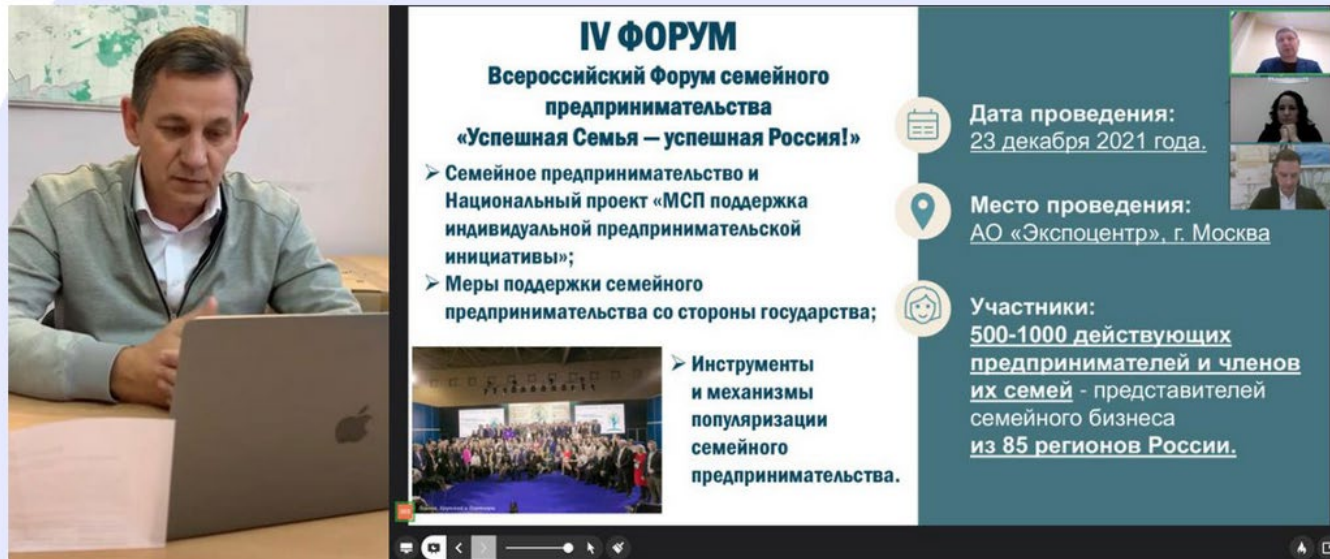
The journalist took part in the webinar and wrote an article entitled FAMILY BUSINESS – TRUST BUT MAKE PAPER
"Companies" in December 2021.


Events

- INBETS+ WORKSHOP OCT 21
- FINAL CONFERENCE
- TRAINING FOR SUCCESSORS
- TRANSFER DAY KALININGRAD

Summary of the webinar

Alexander Popov, the President of the Association of SMEs support centres of the Kaliningrad Region opened the event and shortly presented the INBETS+ project and stressed the importance and timeliness of the Transfer Day topic in the present conditions.






IV ФОРУМ

Всероссийский Форум семейного предпринимательства «Успешная Семья – успешная Россия!»

- Семейное предпринимательство и Национальный проект «МСП поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»;
- Меры поддержки семейного предпринимательства со стороны государства;
- Инструменты и механизмы популяризации семейного предпринимательства.



Дата проведения:
23 декабря 2021 года.

Место проведения:
АО «Экспоцентр», г. Москва

Участники:
500-1000 действующих предпринимателей и членов их семей - представителей семейного бизнеса из 85 регионов России.

The speakers of the webinar on business transfer were Elena MATVEEVA, head of the North-West branch of Lemchik, Krupskiy and Partners, Sergey USHAKOV, lawyer of the Moscow City Bar Association, Alexander YUDIN, head of the department for work with members of the chamber and support of entrepreneurship of the Kaliningrad Chamber of Commerce and Industry. They analyzed in detail the issues, court cases and practical legal situations related to the stated topic.

- Conference at Panevėžys Art Gallery, 7th October
- Final Conference 16th December , 9.30 – 12.30
 - Tour de table : every partners shortly reports about INBETS+ activities, transfer days, coachings, Memorandum of understanding
 - Guest speaker



- Increasing demand for consultations
- Train the Trainer in May 2019 in Vilnius
- Additional train-the-trainer today and tomorrow

Highly relevant market for consultants and coaches



Day 1: "Train the successor and entrepreneur"

~~09:30 CET Welcome words, Dr. Max Hogeforster~~

09:45 Practical issues (About the arrangements) – Dr Sirpa Sandelin

10:15 Participants introduce themselves

[pause]

10:45 Lecture 1: Pedagogic – Dr Sirpa Sandelin.

11:30 Lunch

12:00 Lecture 2a: Entrepreneurial properties – Dr. Anita Richert-Kaźmierska, Politechnika Gdańska, Poland,

12:45 Lecture 2b: Innovative enterprise – MBA Michael Christiansen, IBC, Denmark

13:30 Coffee break and Padlet: what kind of support a successor as a novice entrepreneur could need in your country

14:30 Lecture 3: Generational change in company succession as a change management process – Prof. Dr. Joachim von Kiedrowski

15:00 Discussion: Issues a trainer should consider when training a novice entrepreneur

15:20 Conclusion of discussion

15:30 End of day 1

- 09:30** “Generational business transfer, why is it important and how can coaches support it” Dr. Max Hogeforster
- 10:15 Padlet:** Issues that should be considered when planning generational transfer
- 11:15 Lunch**
- 12:00 Conclusion** of Padlet, Lecture: Challenges in generational business transfer
- 12:45 Coffee break**
- 13:15 Discussion:** Issues a trainer should consider when training a person planning business transfer.
- 13:45 Concluding the discussion, Lecture:** Mentor and Mentoring, Dr Kari Lilja
- 14:15 Concluding words** (Dr Hogeforster), link to the evaluation form, compiling the form
- 14:30 end** of the training.

