



Partner Transition Programm

Der Weg zur erfolgreichen Portfolio-Karriere
für erfahrene Partner

2025

Schwarz & Pfeiffer Executive Advisory Partners GmbH

Bockenheimer Anlage 46 – 60322 Frankfurt – Deutschland: +49 69 9432 9108

Altgasse 43 – 6340 Baar – Schweiz: +41 41 562 5369

welcome@sp-eap.com – www.sp-eap.com

DIE IDEE

Der Übergang aus der aktiven Partnerrolle markiert nicht das Ende einer Karriere – sondern den Anfang einer neuen, unternehmerischen Phase voller Möglichkeiten. In einer Zeit, in der Erfahrung, Weitblick und Haltung mehr denn je gefragt sind, eröffnet die Portfolio-Karriere erfahrenen Persönlichkeiten eine Plattform, um weiterhin Wirkung zu entfalten – jenseits klassischer Linienfunktionen.

Mit diesem Programm möchten wir erfahrene Partner dabei unterstützen, diesen Übergang nicht dem Zufall zu überlassen, sondern bewusst, strategisch und mit klarem Ziel zu gestalten. Es geht um Orientierung, um neue Perspektiven – und um das Selbstverständnis, dass auch die dritte Karrierephase von Gestaltungskraft und Sinn geprägt sein kann.

Wir laden Sie ein, diesen Weg mit uns zu gehen.

Schwarz & Pfeiffer Executive Advisory Partners

* Wir wählen für die einfachere Lesbarkeit die männliche Form „Partner“ und wünschen uns, dass sich alle Personen auf dieser Karrierestufe gleichermaßen angesprochen fühlen

WARUM EIN SOLCHES PROGRAMM?

Viele erfahrene Partner in Professional Services Firms erreichen einen Punkt in ihrer Karriere, an dem die aktive operative Tätigkeit in der Firma endet – sei es durch Altersgrenzen, freiwilligen Rückzug oder strukturelle Veränderungen. Dieser Übergang markiert vielfach nicht das Ende ihrer beruflichen Reise, sondern den Beginn eines neuen Kapitels: eine Portfolio-Karriere. Doch der Ausstieg aus der vertrauten Rolle als Partner ist oft mit Unsicherheiten verbunden – persönlich, emotional und strategisch. Ohne gezielte Vorbereitung besteht die Gefahr, dass Potenziale ungenutzt bleiben, der Übergang ins Leere läuft oder das Lebenswerk nicht wirkungsvoll weitergetragen wird.

WARUM JETZT?

Der demografische Wandel trifft auch Professional Services Firms. Eine wachsende Zahl an Partnern steht in den nächsten Jahren vor einem Schritt, der oft nicht klar definiert ist, bei guter Gestaltung aber ein echter Karriereschritt sein kann. Gleichzeitig verändern sich die Erwartungen an das, was "würdiger Ausstieg" bedeutet: Es geht nicht mehr nur um den Rückzug, sondern um Neuorientierung, Wirkung und Sinnstiftung. Jetzt ist der Moment, um diesen Wandel strukturiert anzugehen – proaktiv, strategisch und mit Blick auf beidseitigen Nutzen.

FÜR WEN?

Erfahrene Partner, die aus Anwaltskanzleien, Unternehmensberatungen, Wirtschaftsprüfungs-/Steuerberatungsgesellschaften oder vergleichbaren Professional Services Firms ausscheiden – ab ca. 2 Jahre vor dem tatsächlichen Ausscheiden.

WAS IST DER NUTZEN FÜR DIE TEILNEHMER?

- **Klarheit:** Die Teilnehmer reflektieren ihre persönlichen Ziele, Werte und Kompetenzen und entwickeln ein realistisches, motivierendes Bild ihrer nächsten beruflichen Phase.
- **Strategie:** Sie entwerfen konkrete Schritte für den Übergang – von Governance-Rollen über Beratung, Mentoring, Hochschulen bis hin zu Impact-Initiativen.
- **Netzwerk & Inspiration:** Im Austausch mit Gleichgesinnten entstehen neue Perspektiven, Impulse und Kooperationsmöglichkeiten.
- **Souveränität:** Die Teilnehmer gewinnen Sicherheit und Gestaltungsmacht für einen selbstbestimmten Übergang – emotional und praktisch.

WAS IST DER NUTZEN FÜR DIE FIRMEN?

- **Wissensweitergabe:** Der strukturierte Ausstieg ermöglicht es, wertvolles Erfahrungswissen und etablierte Kundenbeziehungen gezielt zu sichern und an nachfolgende Generationen weiterzugeben.
- **Reputation & Employer Branding:** Firmen, die ihre Senior-Partner aktiv in den Übergang begleiten, zeigen Verantwortung und Weitsicht – intern wie extern.
- **Nachfolge/Pyramiden-Management:** Klar kommunizierte Übergänge schaffen Raum für die Entwicklung neuer Führungskräfte und sorgen für Kontinuität.
- **Langfristige Bindung:** Ehemalige Partner bleiben als wertvolle Multiplikatoren, Beiräte oder Mentoren mit der Firma verbunden.

Dieses Programm ist eine strategische Neupositionierung für eine erfüllende, sinnstiftende und unternehmerische dritte Karrierephase. Es verbindet persönliche Entwicklung mit dem Nutzen für die Organisation – und schafft damit echten Mehrwert auf beiden Seiten.

WIE IST DAS PROGRAMM GESTALTET?

Das Programm besteht aus 4 Bausteinen:

- individueller Intake-Call
- Bestimmung der persönlichen Kommunikations- und Interaktionspräferenzen
- 5 x 1-Tages-Workshops (in Präsenz in Frankfurt)
- individuelles 1:1-Executive-Coaching zur individuellen Gestaltung der Nutzung der Programminhalt

WAS PASSIERT IN DEN WORKSHOPS?

In jedem der Workshops blicken wir tief in die möglichen Rollen hinein, die typischerweise Bestandteil einer Portfolio-Karriere sind: Aufsichtsrat/Beirat, Investor/Business-Angel, Not for Profit-Sektor, Academia, Executive Coaching.

Wir schauen mit erfahrenen Seniors, die aktuell in den jeweiligen Rollen tätig sind, hinter die Fassade der üblicherweise erzählten Erfolgsgeschichten. Damit wollen wir allen Teilnehmern eine realistische Einschätzung ermöglichen, ob und ggf. in welcher Form diese Tätigkeit in ihr eigenes Portfolio passen könnte, und wie eine Vorbereitung dafür aussehen könnte.

AUFSICHTSRAT UND BEIRAT

Die eigene Karriere mit einem oder mehreren Mandaten im Aufsichtsrat oder Beirat renommierter Unternehmen zu krönen – ein Ausblick, der viele ausscheidende Partner aus PSF reizt. Neben Anerkennung und Wertschätzung lockt auch die finanzielle Ausstattung der Rollen im höchsten Gremium. Wir geben Einblicke in die Voraussetzungen und Wege zu interessanten Mandaten und zeigen individuelle Möglichkeiten für den nächsten Schritt der Karriere auf – zusammen mit Menschen, die diesen Weg schon erfolgreich beschritten haben.

INVESTOR / BUSINESS ANGEL

Erfolgreiche Partner einer Professional Service Firm zeichnen sich meist dadurch aus, umfassende Expertise mit unternehmerischem Gespür zu verbinden. Was liegt also näher als ein Engagement als Business Angel und Investor? Eine gute Möglichkeit, eigene Erfahrungen an die nächste Unternehmergeneration weiterzugeben und dabei hoffentlich auch einen finanziellen Return zu erzielen.

NOT FOR PROFIT

Viele Partner einer PSF sind schon im Rahmen ihrer „regulären beruflichen“ Vernetzung im Not for Profit-Bereich tätig. Die Motive sind in der Regel neben dem Aufbauen und Pflegen interessanter Kontakte das Motiv, „etwas zurückzugeben“. Zudem ergeben sich Möglichkeiten, eigene wertvolle Erfahrungen in die Gestaltung von Umfeldern einzubringen, die eine gesellschaftliche Geltung haben. Wir beschäftigen uns mit den spannenden Fragen, wie Tätigkeiten in diesem Sektor zu einem wesentlichen Baustein der eigenen Beschäftigung werden können und welche Erfüllung damit einhergehen kann.

ACADEMIA

Als Partner einer PSF lernt man mit enormer Geschwindigkeit neue Themen und Industrien kennen und vertieft dieses Wissen bei Kunden und in internen Praxisgruppen, lokal und international. Die Vermittlung von Wissen und Expertise auf höchstem Niveau in einer didaktisch ansprechenden Form ist zentrales Merkmal der Tätigkeit. Die Kombination aus anspruchsvoller theoretischer Ausbildung mit relevantem praktischem Wissen stellt eine ideale Kombination für Studierende aller Fachbereiche dar. Die Arbeit mit engagierten jungen Studierenden, die Feedbacks auf Themen von praktischer Relevanz, die Motivation der jungen Menschen, möglichst viel praktisches Wissen zu erlangen und damit der Theorie einen Sinn zu verleihen, ist ein großer Anreiz, im akademischen Bereich tätig zu werden.

EXECUTIVE COACHING

Die meisten Partner einer PSF haben sich als interne Coaches betätigt. Oft wird diese Tätigkeit als spannend und erfüllend beschrieben, sieht man doch im Ergebnis andere Menschen erfolgreicher werden und Potentiale ausreizen. Auch extern betätigen sich viele Partner einer PSF als eine Art Executive Coach – in der Art, wie sie die Beziehungen zu ihren wesentlichen Kunden gestalten. Wir zeigen in diesem Modul, worauf es ankommt, als Executive Coach mit professionellem Anspruch tätig zu sein, und wie die Positionierung gelingen kann.

WER GESTALTET DAS PROGRAMM?



Carsten Rumberg

Partner @ Eversheds
Sutherland, Partner @
Pinsent Masons, Of
Counsel GSK
Stockmann, Executive
Coach



Prof. Dr. Gunther Schwarz

Senior Partner @ BCG,
Bain & Company,
Senior Partner/MD @
Schwarz & Pfeiffer,
Professor an der
Leuphana



Heiko Franken

Partner @ BCG, Senior
Coach,
Investor/Business
Angel



Rolf Pfeiffer

Arthur D. Little,
Accenture, Senior
Coach CCL, Senior
Partner/MD @
Leadership Choices
and Schwarz & Pfeiffer,
Chair Common
Purpose Deutschland,
Vice-Chair BCCG
Foundation

WO UND WANN?

S&P Executive Advisory Partners in Frankfurt, Bockenheimer Anlage 46 (direkt gegenüber der Alten Oper)

Ganztags-Workshops (09:30 – 17:30 Uhr) am

- 28. November 2025
- 23. Januar 2026
- 20. März 2026
- 8. Mai 2026
- 19. Juni 2026
- jeweils informelles Get-Together ab 19:00 Uhr am Vorabend

WIE GEHT ES WEITER

Per eMail an welcome@sp-eap.com

Oder rufen Sie uns an: 069 9432 9108

Wir vereinbaren dann einen persönlichen Gesprächstermin.

Get in Touch



www.sp-eap.com