



Auch grundsolide Schweizer KMU stehen immer mehr einer ungelösten Nachfolgeregelung gegenüber.

SO GEHT UNTERNEHMENSNACHFOLGE

Die erfolgreiche Nachfolgeregelung der In-Gerüst AG

Jedes KMU muss sich früher oder später mit der Nachfolgeregelung auseinandersetzen – spätestens allerdings dann, wenn sich die Inhaberschaft dem Pensionsalter nähert und in den wohlverdienten Ruhestand übertreten möchte. Vielen Unternehmen mangelt es jedoch an Nachfolgern aus den eigenen Reihen, sei es im familien- oder unternehmensinternen Umfeld. So erging es auch dem Wetziker Gerüstbauunternehmen In-Gerüst AG und dessen Inhaber Franco Sommerhalder.

Autor: Fabian Rudin

Die Firma In-Gerüst AG aus dem Zürcher Oberland mit Sitz in Wetzikon behauptet sich seit 1988 äusserst erfolgreich als Dienstleister im Zürcher Baugewerbe und ist weit über die Stadtgrenze hinaus bekannt. Dabei überzeugt das Unternehmen nicht nur durch stets tadellos und termingerecht ausgeführte Arbeiten, sondern auch durch ein eingespieltes Montageteam. Die hohe Konstanz auf unternehmerischer Ebene, eine entspannte Liquiditätssituation sowie ein breit diversifizierter Kundenstamm runden das Bild der In-Gerüst AG als grundsolides Schweizer KMU ab.

Im Zusammenhang mit der kommenden Pensionierung hat sich der Inhaber Franco Sommerhalder frühzeitig mit der Übergabe seines Betriebes an einen passenden Nachfolger auseinandergesetzt. Dabei plagten ihn vor allem anfangs grosse Unsicherheiten. Denn eine erfolgreiche Nachfolgeregelung stellt oftmals den Abschluss einer unternehmerischen Karriere dar und darf nicht auf die leichte Schulter genommen werden. Dabei liessen Franco Sommerhalder Fragen zur Verkäuflichkeit des Unternehmens, aber auch zum potenziellen Nachfolger und dem Verkaufspreis keine Ruhe. Denn verständlicherweise sollte die In-Gerüst AG, sein mit viel Arbeit und Schweiß errichtetes Lebenswerk, für einen angemessenen Preis in die Hände eines passenden Nachfolgers übergeben werden und nicht für ein Butterbrot.

«Meine grössten Bedenken waren: Kann ich das Unternehmen verkaufen? Möchte überhaupt jemand eine solche Firma und kann ich sie zu einem anständigen Preis verkaufen?»

Franco Sommerhalder, ehemaliger Inhaber der In-Gerüst AG

DIE NACHFOLGEREGELUNG IST UND BLEIBT CHEFSACHE

Als typischer Vollblutunternehmer, der es gewohnt ist, die Dinge selbst in die Hand zu nehmen und Herausforderungen aktiv anzugehen, erklärte Franco Sommerhalder die Nachfolgeregelung ganz zu Recht zur Chefsache. So streute er in einem ersten Schritt in seinem Bekanntenkreis den Wunsch nach einem Nachfolger. Diese Offenheit zeugte von grossem Mut, aber auch Selbstvertrauen in die eigene Firma. Denn oftmals kann eine solche Nachricht Unruhe in den eigenen Betrieb bringen und die verschiedenen Anspruchsgruppen wie Kunden, Lieferanten oder Mitarbeitenden verunsichern.

Diese eigene Vermarktung hat allerdings nicht gefruchtet und es konnte kein Nachfolgekandidat gefunden werden, der über die erforderlichen Fähigkeiten wie auch genügend finanzielle Mittel verfügte. Daher griff Franco Sommerhalder auf die Unterstützung der Business Transaction AG, eine auf KMU-Nachfolgeregelungen spezialisierte Zürcher M&A-Boutique, zurück. Dieses Vorgehen barg für ihn gleich zwei Vorteile: Einerseits konnte sich Franco Sommerhalder wieder voll und ganz auf die Rolle des Geschäftsführers konzentrieren und dem Tagesgeschäft die Aufmerksamkeit schenken, die es verdient. Andererseits wurde der Transaktionsprozess stark strukturiert, die Käuferansprache professionalisiert und dafür gesorgt, dass die Vertraulichkeit jederzeit eingehalten wurde. Darüber hinaus verfügt die Business Transaction AG über ein weitläufiges Käufernetzwerk, das in einer intelligenten Datenbank abgebildet wird, und weiss bei Bedarf, wie man aktiv potenzielle Käufer zielgruppengerecht anspricht. ►

«Herr Moroni war mir vom ersten Tag an sympathisch und es stimmte dann einfach alles mit ihm.»

Franco Sommerhalder, ehemaliger Inhaber der In-Gerüst AG

HÜRDEN IM TRANSAKTIONSPROZESS SIND AN DER TAGESORDNUNG

Aus der Erfahrung von über 220 erfolgreich abgeschlossenen Transaktionen kennt die Business Transaction AG die üblichen Stolpersteine einer Nachfolgeregelung und weiss sich darauf vorzubereiten. Die grösste Herausforderung bei der Suche nach einem geeigneten Nachfolger für die In-Gerüst AG kam dann aber von einer ganz unerwarteten Seite. Das vom Unternehmen verwendete Gerüstsystem hat sich als wahre Knacknuss erwiesen. Denn dieses ist kaum mit anderen Gerüstsystemen kompatibel und im Markt unterdurchschnittlich oft vertreten. Dadurch fielen vor allem Mitbewerber weg, welche durch den Zukauf der In-Gerüst AG ihre Marktposition zu stärken erhofften. Dies führte dazu, dass sich der Käuferkreis stark eingrenzte und vor allem Privatpersonen, die sich den Traum der beruflichen Selbstständigkeit erfüllen wollten, in die engere Auswahl kamen.

Trotz des limitierten Interessentenkreises konnten in wenigen Wochen knapp 40 Kaufinteressenten generiert werden, welche das Unternehmen näher kennenlernen wollten. Aus dieser Anzahl an potenziellen Nachfolgern haben sich dann im Verlauf des Transaktionsprozesses vier Erstgespräche ergeben, bei denen sich Verkäufer und Käufer näher kennengelernt haben und ihre gegenseitigen Wünsche und Bedürfnisse austauschen konnten. Dabei waren diese Gespräche keineswegs einseitig, sondern vor allem auch Franco Sommerhalder nahm die Kaufinteressenten genau unter die Lupe. Aus diesen Gesprächen resultierten dann drei konkrete Kaufangebote für das Unternehmen, welche es abzuwägen galt.

Mit Martin Moroni, einem Kadermann eines Mitbewerbers mit langjähriger Erfahrung im Gerüstbaugewerbe, wurde dann der perfekte Nachfolger für die In-Gerüst AG gefunden. Seit über zehn Jahren im Gerüstbaugewerbe zu Hause, konnte er



Franco Sommerhalder, ehemaliger Inhaber der In-Gerüst AG.



Die Business Transaction AG konnte die Türen für die erfolgreiche Unternehmensnachfolge der In-Gerüst AG öffnen.

Franco Sommerhalder sowie auch seine Frau sowohl auf fachlicher als auch auf persönlicher Ebene restlos von sich überzeugen. Aus Transaktionssicht haben vor allem sein speditives und unternehmerisches Handeln wie auch seine regelmässigen und zeitnahen Rückmeldungen den Kaufprozess vereinfacht und beschleunigt. Aufgrund dessen dauerte die Transaktion vom Erstkontakt bis zur Unterschrift nur knapp viereinhalb Monate.

Die Übergabe und Einarbeitung haben erwartungsgemäss reibungslos funktioniert. Allerdings muss sich Franco Sommerhalder momentan mit der wohlverdienten Pensionierung noch ein wenig gedulden. Denn er steht der In-Gerüst AG und dem neuen Inhaber und Geschäftsführer Martin Moroni weiterhin als stellvertretender Geschäftsführer mit Rat und Tat zur Seite und hilft so selbst noch mit, ein neues Kapitel der In-Gerüst AG zu schreiben.

EXTERNE UNTERNEHMENSNACHFOLGE KONKRET ERLEBEN

Eine zufriedenstellende Nachfolgelösung ist, wie das Beispiel der In-Gerüst AG zeigt, keine Selbstverständlichkeit und die Firmennachfolge sollte nicht auf die leichte Schulter genommen werden. Der Weg vom Entschluss, die Firma zu übergeben, über die Käufersuche und Verhandlungen bis zur tatsächlichen Vertragsunterzeichnung sowie dem Vollzug kann lang und steinig sein – vor allem auch, weil die Inhaberschaft meist nicht weiss, was genau auf sie zukommt. Daher greift die Business Transaction AG regelmässig erfolgreich abgeschlossene Unternehmensnachfolgen auf und verarbeitet diese im handlichen Videoformat zu kompakten Geschichten. So wird das teilweise abstrakte Konstrukt des Firmenverkaufs greifbar und tangibel gemacht. Unternehmerinnen und Unternehmer können darin eintauchen und erhalten so einen Einblick, wie ihre eigene Nachfolgeregelung aussehen könnte. ■

VIDEO-DOKUMENTATIONEN DER BUSINESS TRANSACTION AG

Emotionale und authentische Video-Stories zur Nachfolgeregelung mit der Business Transaction AG finden Sie unter:

www.businesstransaction.ch/video-stories