

Eine Nachfolgeregelung ist weit mehr als eine finanzielle Transaktion. Wer darin nur Zahlen sieht, erkennt nur die eine Seite der Medaille. Die Kehrseite bleibt oft unsichtbar. Sie enthält die immateriellen Werte, die in keiner Bilanz stehen. Also Marken, Patente, Produkt-Know-how, Sortiment, Vertriebsstruktur, Prozesse für Beschaffung, Fertigung, Logistik, das Personal und vieles mehr.

# Nachfolgepool für Umsichtige

Als Spezialist für die familienexterne Unternehmensnachfolge bringt die Nachfolgepool GmbH von Paul Stämpfli die passenden Verkäufer und Käufer zusammen. Mittels qualifizierter Datenbank werden geeignete Interessenten ermittelt und für den Kauf eines Unternehmens in Betracht gezogen. Alle bei der Nachfolgepool GmbH registrierten Management-buy-in-Kandidaten (MBI) können rund 300 Mio. Franken Investitionen auslösen und gegen 3'000 Arbeitsplätze in die Zukunft führen. Eine Zahl, die zeigt, welche Werte hinter einer umsichtigen Nachfolgeplanung stecken und dass sich gut überlegtes und optimal geplantes Handeln für alle Beteiligten bezahlt macht.

## Die Erfolgsbilanz darf sich sehen lassen

In den letzten 24 Monaten haben Paul Stämpfli und sein Team für zahlreiche Unternehmen eine Nachfolgelösung gefunden und so ihren Fortbestand erfolgreich gesichert: also Unternehmen aus den Bereichen Textilhandel, Investitionsgüter, Fertigung und Vertrieb von Logistikeinrichtungen, Produktion Baunebengewerbe, Immobilienverwaltung, Treuhand, Stahlbau, IT, Steuerungsbaulogistik, Einzel-

handel, Fertigung und Handel von Gas-/Wasserarmaturen, Raumplanung oder Geschenk- und Boutiqueartikel, um nur eine repräsentative Auswahl zu nennen.

Ein Viertel der Nachfolgeprojekte werden durch Ehescheidung, Streit unter den Gesellschaftern, Burnout oder durch die Neuausrichtung des Unternehmens notwendig.

## Der Nachfolgeprozess ist ein höchst emotionales Geschäft

Bei diesem Verfahren geht es doch in erster Linie darum, sein Lebenswerk in neue Hände zu übertragen. Aus Dutzenden von Transaktionen kennt die Nachfolge GmbH die Haltungen und Erwartungen der involvierten Personen (Verkäufer, Nachfolger und deren Familien) und bezieht diese in den laufenden Prozess ein. Das verlangt viel Fingerspitzengefühl, also das nötige Einfühlungsvermögen. Das ist nicht einfach lernbar, sondern beruht in erster Linie auf Lebenserfahrung. Ohne diese Grundlage kann dieses emotionale Geschäft nicht erfolgreich abgewickelt werden.

## Dienstleistungen für jeden Bedarf

Für ihre Auftraggeber, die ihre Firma in gute Hände übertragen wollen, übernimmt die Nachfolgepool GmbH folgende Aufgaben:

- Mithilfe bei der Erstellung der Verkaufsunterlagen
- Abstimmung der Preiserwartung anhand der Potenziale, Gefahren Chancen und Risiken
- Definition des Nachfolgerprofils (ob eher eine Einzelperson oder ein anderes Unternehmen dafür in Frage kommen kann)
- Suche und Identifikation der potenziellen Nachfolger im eigenen Netzwerk
- Führen der Vorgespräche mit den Kandidaten
- Begleitung der Verkaufsgespräche mit dem Verkäufer
- Empfehlungen für das Transaktionsmodell



- Koordinierung der Preisvorstellungen von Interessenten und Verkäufer
- Unterstützung des Verkäufers bei der Due-Diligence
- Mitwirkung bei den Vertragsverhandlungen.

Diese Dienstleistungen sind der Selektion von Führungskräften sehr ähnlich, mit dem wichtigen Unterschied des notwendigen Eigenkapitals.

### Als Unternehmer für Unternehmer

Dies ist das Credo von Paul Stämpfli, wenn es um die Bezahlung der Leistungen seiner Firma geht. «Wir arbeiten auf Erfolgsbasis und bekommen dann unser Honorar, wenn wir eine Lösung arrangiert haben» sagt der erfahrene Nachfolgespezialist, der seit 2008 KMUPOOL-Mitglied ist und schnell erkannt hat, dass sein Honorarmodell exakt das ist, was sich KMUPOOL-Mitgliederfirmen wünschen: Was etwas bringt, darf auch etwas kosten. ■

## Gründe für eine Nachfolgeregelung

### Aus eigener Initiative geplante Nachfolge

- Sicherung des Fortbestands des Unternehmens
- Erreichung der Altersgrenze
- Sicherung der Altersvorsorge
- Reputation der Altgesellschafter
- Erleichterte Erbteilung
- Wunsch nach einer neuen Herausforderung

### Under Druck entstandene Nachfolge

- Austritt eines Partners
- Krankheit oder unerwarteter Tod des Unternehmers
- Verlorene Motivation (Burnout)
- Scheidung des Unternehmers
- Ertrags- und Liquidationsprobleme
- Rückstand auf den Wettbewerb

Hier steht die Ampel auf grün,

und hier bereits auf orange.

*Die Unternehmensnachfolge wird meistens mit dem Alter des Unternehmers in Verbindung gebracht. Das Deutsche Institut für Mittelstandsforschung in Bonn hat ermittelt, dass nur 42% der Unternehmen durch Erreichen der Altersgrenze an einen Nachfolger übergeben werden. 26% der Nachfolgeprojekte werden durch Ehescheidung, Streit unter den Gesellschaftern, Burnout oder durch die Neuausrichtung des Unternehmens und 32% durch Krankheit, Tod oder finanzielle Probleme notwendig.*



## Ihr Partner – Ihr Nutzen

### Kontakt

Paul Stämpfli  
 KMUPOOL-Mitglied seit 2008  
 Tel. 043 321 98 78  
 Fax 043 321 98 79  
 paul.staempfli@nachfolgepool.ch  
 www.nachfolgepool.ch

### Adresse

Nachfolgepool GmbH  
 Löwenstrasse 17  
 8001 Zürich

### Leistungen in Kürze

Begleitung von KMU bei der familienexternen Unternehmensnachfolge. Suche der geeigneten Kandidaten, welche auch über das notwendige Kapital verfügen.

### Spezialleistungen

Wir verfügen über eine der grössten Datenbanken von potenziellen Kaufinteressenten, welche sowohl die fachliche Eignung wie auch das notwendige Kapital haben, um ein Unternehmen zu kaufen. Dadurch kann die Dauer für eine Nachfolgeregelung deutlich reduziert werden.

### Besondere Erfahrung

Aus Dutzenden von abgeschlossenen Transaktionen können wir auf ein hohes Know-how zurückgreifen, auch bei schwierigen Nachfolgeregelungen.

### Referenzen

Beispiele von Transaktionen:

- Bürge-Fischer AG, Safenwil
- Sanivar AG, Neuendorf
- Lebag Betriebseinrichtungen, Dällikon

### KMUPOOL-Konditionen

KMUPOOL Mitglieder profitieren von einem pauschalen Rabatt von 10% auf unserer erfolgsorientierten Honorarregelung.