

Interview

Nachfolge: Darum hat es gut geklappt

Bei einer Firmennachfolge muss vieles stimmen. Welche Kriterien besonders wichtig sind, erklären Clemens Ruckstuhl (links im Bild) und André Müller, Inhaber der Industrieholding Bachtel Group.



Herr Müller, Herr Ruckstuhl: Sie haben Firmen beraten und in grossen Betrieben gearbeitet, bevor Sie Ihr eigenes Unternehmen gründeten. War es Ihnen langweilig?

Ruckstuhl: Nein! Es ist grossartig, andere Firmen zu unterstützen, sich richtig zu entwickeln. Uns war aber klar, dass wir unsere eigene Geschichte schreiben möchten. Heute stellen wir technische Komponenten und Lösungen für die Maschinen-, Automations- und Autoindustrie her. Das war unser Bubentraum: Etwas aufzubauen, auf das wir stolz sind.

«Eine Nachfolgelösung ist immer mit starken Emotionen verbunden»

Sie haben kürzlich im Rahmen einer Nachfolgelösung die Firma Merweg übernommen. Wie haben Sie diese Firma gefunden?

Müller: Heute müssen viele KMU ihre Nachfolge regeln. Trotzdem sucht man oft die sprichwörtliche Nadel im Heuhaufen. Wir hatten Glück: Der Berater vom VZ VermögensZentrum hat uns zusammengebracht. Das war

kein Zufall: Er kannte unsere Bedürfnisse, und er kannte die Merweg, die einen erfahrenen Nachfolger suchte.

Welche Kriterien müssen stimmen, damit Sie einen Kauf näher prüfen?

Ruckstuhl: Gut geführte Firmen haben die besseren Chancen, einen Käufer zu finden. Die Verkaufsunterlagen müssen aussagekräftig sein, damit man sieht, wie gut der Betrieb in Zukunft laufen könnte. Und natürlich muss das Kerngeschäft der Firma passen – mit der Merweg können wir zum Beispiel Synergien bei der Beschaffung nutzen und gemeinsam neue Produkte entwickeln! Auch das gegenseitige Vertrauen war von Anfang an da. Das ist enorm wichtig. Die früheren Inhaber arbeiten weiterhin mit uns.

Was war herausfordernd?

Müller: Schwierig waren natürlich die Preisverhandlungen. Kein Wunder: Denn eine Seite verkauft ja ihr Lebenswerk, während die andere viel Geld in die Hand nehmen muss. Der Berater hat hier geschickt vermittelt, und am Schluss waren alle zufrieden. Er hat den Prozess entscheidend vorangetrieben und wurde zu einer Art Mentor. Das hat sich für beide Seiten gelohnt.

Sie haben schon mit mehreren Firmen eine Nachfolgelösung durchgeführt. Was haben Sie daraus gelernt?

Ruckstuhl: Solche Transaktionen können schnell einmal kompliziert werden. Und sie sind immer mit starken Emotionen verbunden. Sinnvoll ist es darum, wenn man mit Profis zusammenarbeitet, die gut vernetzt sind und viel Erfahrung mit Firmennachfolgen haben.

Müller: Unsere Erfahrung zeigt: Zwei Betriebe sind nur dann langfristig erfolgreich, wenn ihre Kulturen gut zusammenpassen und wenn sie gemeinsam neue Produkte entwickeln können, die einen grossen Nutzwert für ihre Kunden haben. ●

SERVICE

Gut zu wissen

Sie möchten ein KMU kaufen oder suchen Nachfolger für Ihre eigene Firma? Hier finden Sie eine Auswahl der Mandate, die das VZ betreut: [vz.ch.com/verkaufsmandate](https://www.vz.ch.com/verkaufsmandate)

Mit dem Suchabo bleiben Sie auf dem Laufenden: [vz.ch.com/suchabo](https://www.vz.ch.com/suchabo)