

Der führende Grosshändler der Schweizer Haustechnik regelt seine Nachfolge.

Neues Aktionariat für ein traditionsreiches Familienunternehmen.

Auftraggeber	Firmeninhaber
Branche	Haustechnik
Kunde	Pionierunternehmen im Grosshandel mit Produkten und Leistungen für den Schweizer Markt für Haustechnik
Anzahl Mitarbeitende	Rund 680 verteilt auf fünf Einzelunternehmen mit einem Personalbestand zwischen 5 und 500 Mitarbeitenden mit entsprechend unterschiedlichen Unternehmenskulturen und -bedürfnissen.
Ausgangslage	Die Nachfolgeregelung mit einem deutschen Konzern scheiterte in letzter Minute. Diese plötzliche Wende zwang die kurz vor der beruflichen Altersgrenze stehenden Brüder und Patrons, mit der Regelung ihrer Nachfolge wieder von vorne zu beginnen. In dieser Phase unterstützten wir die beiden Unternehmer massgeblich in ihrer Lösungsfindung.
Aufgaben	<p>Ausarbeitung eines umfassenden Business- und Masterplans, Überprüfung und Anpassung der Unternehmensstrategie sowie der Aufbau- und Ablauforganisation.</p> <p>Nach der Genehmigung des Businessplans durch den Verwaltungsrat begann eine intensive Umsetzungsphase von rund 75 (!) Teilprojekten im Rahmen des Masterplans.</p> <ul style="list-style-type: none">• Fokussierung auf den Schweizer Markt durch den Verkauf der österreichischen Beteiligungsgesellschaft an einen der marktführenden deutschen Hersteller von Heizsystemen.• Rückbau von jeweils zwölf Distributions- und Logistikcentern in der Schweiz auf rund sechs Standorte. Planung und Realisierung eines neuen zentralen Logistikverteilzentrums im Mittelland.• Erhöhung der Marktdurchdringung durch das Eröffnen von rund 25 regionalen Marchés (Abholshops).• Ausbau des Dienstleistungsgeschäftes durch Übernahme und Integration des drittgrössten Service-Unternehmens der Branche.• Umsetzung des «One-Stop-Shopping»-Prinzips durch Schaffung eines dritten Unternehmensbereiches im Handelsgeschäft.• Einführung eines höchst erfolgreichen Bonus-Konzeptes für Kunden.
Team	Neu formiertes Management, bestehend aus «ARTUS Outperformance»-Führungskräften und bestehenden Kadern.
Lösung(en)	<p>Aufgrund der Ausgangslage und intensiver Gespräche anerkte sich als optimale Lösung ein MBO/MBI.</p> <p>Mit dem Beizug einer im deutschsprachigen Raum führenden Schweizer Private-Equity-Gesellschaft gelang es in Rekordzeit, eine für alle Beteiligten (Patrons, Management, Mitarbeitende, Kunden und Lieferanten) höchst erfreuliche und konstruktive Lösung zu finden.</p>

Fazit	Ein Highlight der Effizienzsteigerungsmassnahmen war das neu implementierte Bonus-System (ausgezeichnet mit dem schweizerischen Marketing-Preis). Auch die Umsetzung des «One-Stop-Shopping»-Prinzips löste einen markanten Wachstumsschub aus und ermöglichte damit eine sehr gute Steigerung der betriebswirtschaftlichen Leistungszahlen der Unternehmensgruppe in Zeiten ungünstiger Marktverhältnisse.
Dauer	Restrukturierungs- und Dynamisierungsprojekt 18 Monate, Exit-Projekt (Unternehmensverkauf)
Zusatzmandat	Unternehmensverkauf an Weltmarktführer Mit dem Abschluss des Dynamisierungsprojektes konnte nach einem sorgfältig und professionell durchgeführten Verkaufsprozess mit dem Weltmarktführer im Grosshandelsgeschäft für Haustechnikprodukte ein neuer, höchst attraktiver Eigner für das Unternehmen gefunden werden. Durch die Synergien, insbesondere im Bereich der markant verbesserten Beschaffungsbedingungen und -konditionen, gelang der Schweizer Ländergesellschaft in den Folgejahren ein weiterer signifikanter Wachstumsschub und ein starker Ausbau der bereits führenden Marktstellung.