

## **xecutives summit 2008**

### **Werde Dein eigener Unternehmer**

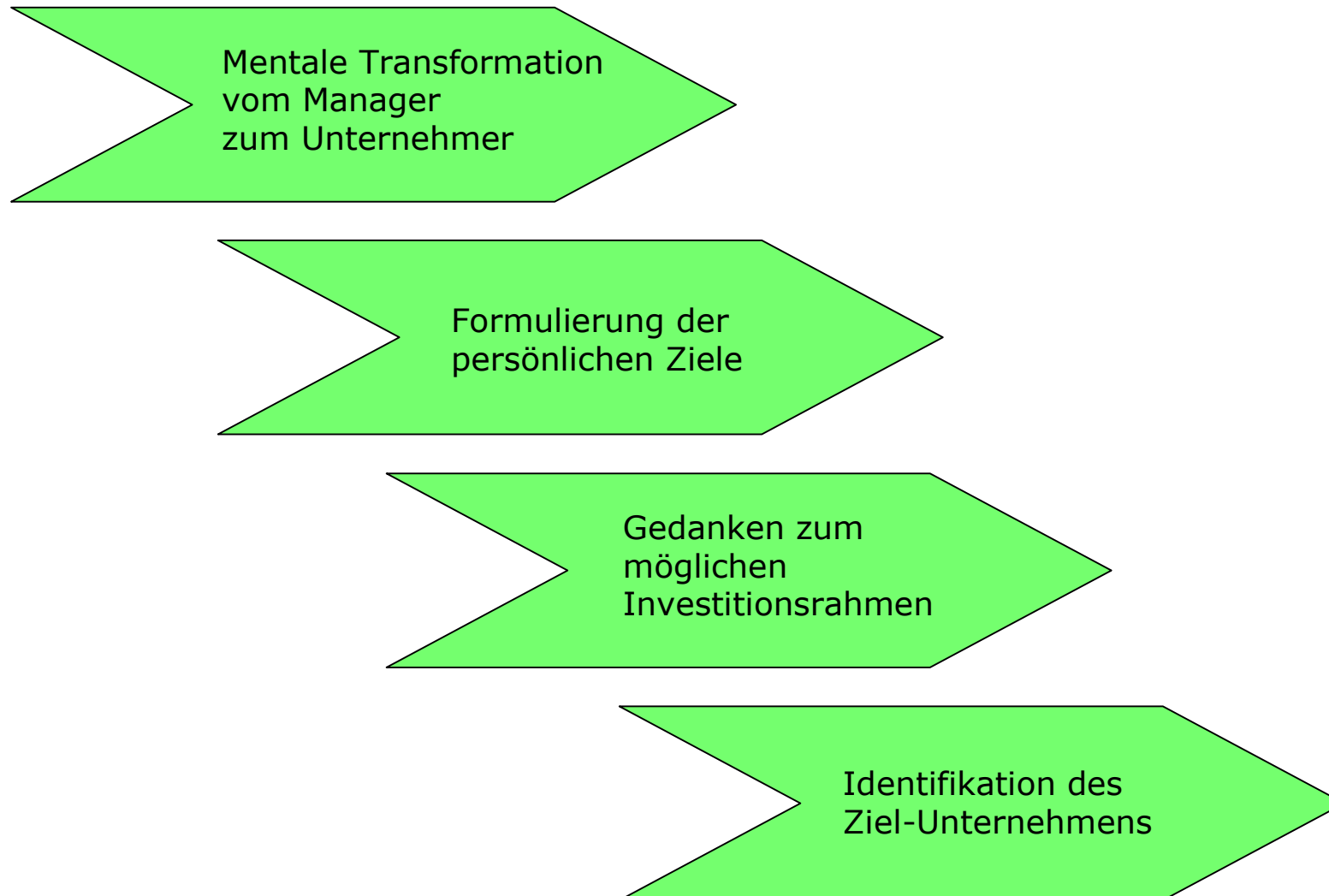
Paul Stämpfli  
Inhaber  
Nachfolgepool  
Buckhauserstrasse 11  
8048 Zürich

Tel 043 321 98 78  
Fax 043 321 98 79  
Mail: [paul.staempfli@nachfolgepool.ch](mailto:paul.staempfli@nachfolgepool.ch)  
[www.nachfolgepool.ch](http://www.nachfolgepool.ch)

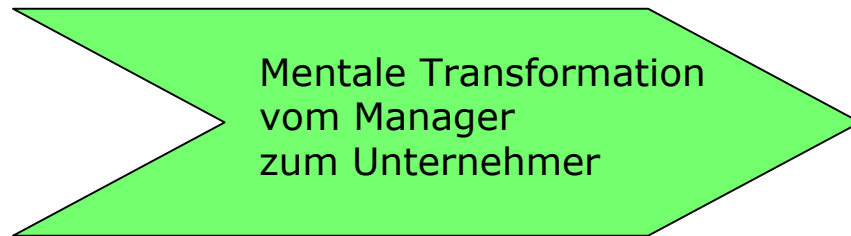


18. Januar 2008

## Phasenmodell für den Schritt aus einer Managementposition in die unternehmerische Selbständigkeit



## Phasenmodell für den Schritt aus einer Managementposition in die unternehmerische Selbständigkeit



### **Hürden**

Den Hut des Managers an der Garderobe abgeben

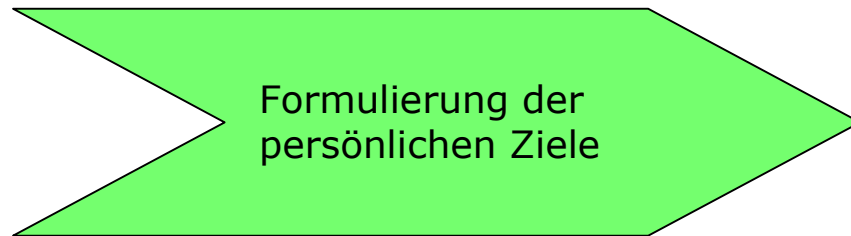
Nicht mehr mit fremdem Geld arbeiten, sondern mit dem eigenen

Spezialistensicht gegen die Generalistensicht tauschen

Umgang mit Unsicherheiten – Familie einbeziehen

Neue Gehaltsstruktur

## Phasenmodell für den Schritt aus einer Managementposition in die unternehmerische Selbständigkeit



### **Fokus**

Persönlichkeitsprofil definieren: Motivator, Berater, Inspirator, Macher, .....

Tätigkeiten definieren, die einem am meisten interessieren:  
F+E, Fertigung, Marketing-Vertrieb, Finanzen

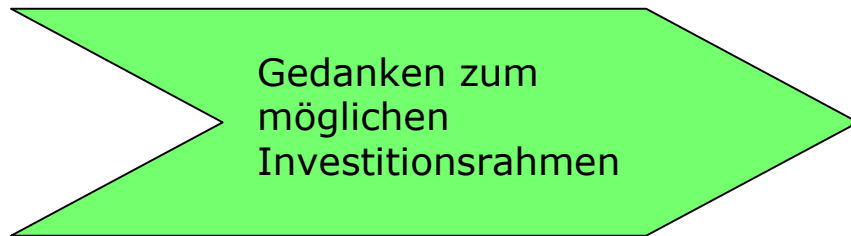
Ziel-Branchen: Definition am besten über das Ausschlussverfahren

Ausrichtung des Unternehmens: national, international

Geografischer Radius

Unternehmensgrösse – Einfluss auf Führung und Kapital

## Phasenmodell für den Schritt aus einer Managementposition in die unternehmerische Selbständigkeit

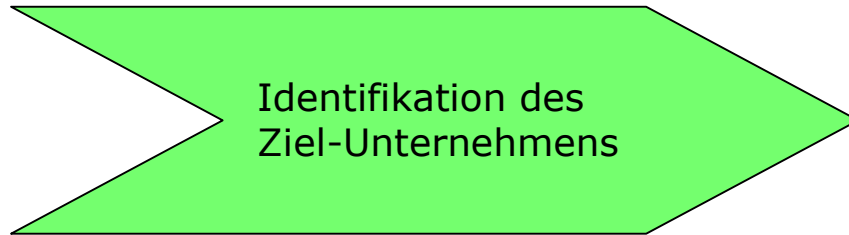


### **Optionen**

Entscheidung über die Investition, ob

- a) nur mit eigenem Geld,
- b) mit Familie, Freunde, Partner
- c) mit einer konventionellen Bankenfinanzierung
- d) mit einer strukturierten Lösung – Private Equity, Mezzanin, Wandler

## Phasenmodell für den Schritt aus einer Managementposition in die unternehmerische Selbständigkeit



### **Vorgehen**

Definition des Suchprofils auf Grund der persönlichen Ziele

Suche über persönliches Netzwerk

Suche über eigene Inserate

Suche über Banken

Suche über Dienstleister im Nachfolgebereich

## Beispiele von durchgeführten Transaktionen

### Käufer

Swisscom-Manager mit über 1 Mia CHF  
Umsatzverantwortung, HSG, MBA

Selbständiger Interimsmanager, Ing. ETH

Manager in einer Publikumsgesellschaft  
Dr. oec. HSG

Verkaufsleiter in einem technischen  
Handelsunternehmen, Mechaniker

Grosskundenbetreuer Konsumgüter. KV

GL in einem technischen Prod. Betrieb. Ing

2 Bankfachleute

### Zielunternehmen

Internationale Treuhandfirma  
3 MA.

Firma für Aussenwerbung,  
40 MA. Hat diese umgehend  
an einen Mitbewerber verkauft

Firma für Geschenk- und  
Boutiqueartikel, 15 MA.

Handelsfirma für technische  
Produkte für LKW, PKW, 3 MA.

Unternehmen für Babyprodukte,  
6 MA.

Industrieautomation, 60 MA

Dekorationsartikel für die  
Süsswarenindustrie, 15 MA.

## Beispiele von laufenden Transaktionen

### Ziel-Unternehmen

Fertigungsunternehmen Heizgeräte, 50,  
Transaktionssumme 13 Mio. mit Immob.

Heizungsinstallationsfirma, 60 MA,  
Transaktionssumme 8 Mio.

Segment-Marktführer Grossküchenbau  
Transaktionssumme 5 Mio.

Fertigung-Handel Logistikeinrichtungen  
Transaktionssumme 0.5 Mio.

Druckerei Transaktionssumme  
0.7 Mio.

Textilunternehmenn mit Swiss-Brand,  
Transaktionssumme 1.2 Mio.

### Identifizierte Interessenten

Partnerteam aus der Heizungs-  
branche mit Finanzierungspot.

Mitbewerber

Mandat vor Abschluss, keiner

Selbständiger Berater mit  
Wunsch nach Veränderung

Druckereifachmann

Mehrere Interessenten aus dem  
Nachfolgerpool



# **Erfolgsfaktoren für den Schritt in die unternehmerische Selbständigkeit**

(auf Grund der persönlichen Wahrnehmung - ohne Gewähr)

**Langfristiges Denken:** Die Verweildauer im eigenen Unternehmen ist i.d.R. x-fach länger als jene von Führungskräften

**Sicherstellung der Liquidität:** Wenn es schlecht läuft, reicht einem kaum jemand den notwendigen Regenschirm. Grossunternehmen verfügen über strategische Möglichkeiten der Kapitalbeschaffung, wenn es eng wird.

**Priorität den Kunden:** Kompromissloses Ausrichten auf die Kunden (Akquisition, Qualität, Funktionalität, Dienstleistung, Betreuung, ....)

**Einklang von Person und Führung:** Was in Grossunternehmen nicht immer möglich ist.

**Fokus auf Menschen und weniger Systeme:** Hinterfragen von gelerntem Systemdenken, welches in Grossunternehmen meistens dominiert.

**Schlussfolgerung:** Ein Manager ist i.d.R. austauschbar, ein Unternehmer sollte es nicht sein.