



STRATEGISCH, ERFAHREN, UMSETZUNGSSTARK

Nach rund 20 Jahren Tätigkeit für verschiedenste Firmen in sämtlichen Hierarchiestufen führt Pascal von Gunten sein eigenes Unternehmen. Er unterstützt Firmeninhaber, Verwaltungsräte und Geschäftsführer aktiv bei der Erarbeitung und Umsetzung von Strategien, im Wachstumsmanagement, bei der Unternehmensoptimierung und bei Restrukturierungen/Sanierungen. Zu seinen Kunden zählen vorwiegend KMU-Betriebe aus den Branchen Bau, Industrie und Grosshandel.

Neu stellen Sie uns Ihr Fachwissen in der Themenreihe «Unternehmensentwicklung» zur Verfügung. Damit wir uns ein besseres Bild über Sie als Person sowie Ihre Tätigkeit machen können, möchte ich Ihnen etwas auf den Zahn fühlen.

Sie haben bei verschiedenen namhaften Firmen gearbeitet. Was war für Sie der ausschlaggebende Punkt, sich selbstständig zu machen?

Für mich war schon immer klar, dass ich irgendwann mein eigenes Unternehmen haben möchte. Der ausschlaggebende Punkt war zu einem wesentlichen Teil mein Bauchgefühl. Wenn nicht jetzt, wann dann?

Was machen Sie anders als andere Berater?

Wie das Wort «Berater» schon sagt, «berät» er. Ich agiere als «Partner» für Firmeninhaber, Verwaltungsräte und Geschäftsführer und bin vor allem interessiert daran, selber die Ärmel hochzukrempeln und aktiv umzusetzen.

Wo liegen Ihre persönlichen Stärken?

Nebst der Tatsache, dass ich mich persönlich an der Umsetzung beteiligen möchte, profitiere ich stark von meinen praktischen Erfahrungen. So kenne ich von der tragischen Seite, einen 50-Mann-Betrieb schliessen zu müssen, über die Tätigkeit im Management eines Weltmarktführers bis hin zur erfolgreichen Führung von KMU unterschiedlichste Facetten der Wirtschaftswelt. Dieses Wissen stelle ich den KMU in vollem Umfang zur Verfügung.

Welche Dienstleistungen bieten Sie an?

Ich biete nur Dienstleistungen an, die ich in der Praxis mehrmalig erfolgreich umgesetzt und angewandt habe. Sie können wie folgt zusammengefasst werden:

- Strategie: Erarbeitung und Implementierung
- Wachstumsmanagement: Sicherstellung des nachhaltigen, profitablen Wachstums
- Unternehmensoptimierung: Steigerung der Effizienz und Rentabilität
- Restrukturierung/Sanierung: Anpassung der Betriebsgrösse und Turnarounds

- Executive-Partnerschaften: Verwaltungsrats-, Beirats- oder Interim-Management-Mandate

Welche Art von Firmen zählen zu Ihren Kunden (Firmengrösse, Branche)?

Zusammengefasst sprechen wir von KMU mit 3 bis 200 Mitarbeitenden, die sich in den Branchen Bau, Industrie und Grosshandel bewegen. Einige davon haben sich namentlich zur Verfügung gestellt, ihre Meinungen zur gemeinsamen Zusammenarbeit auf meiner Website www.vongunten-partner.ch zu publizieren.

Zu welchen Themen werden Sie um Unterstützung angefragt?

Die Themen sind sehr vielschichtig und meist ist es ein Mix aus verschiedenen Bereichen. Im Wachstumsmanagement geht es vor allem um strategische Partnerschaften mit oder Zukäufe von anderen Unternehmen sowie den Aufbau von ausländischen Standorten. Bei der Unternehmensoptimierung sprechen wir von Themen im Bereich der Digitalisierung, betriebswirtschaftlichen Transparenz, Effizienz- und Produktivitätssteigerungen.

gen oder die Anpassung der Organisation oder Kostenstruktur. Und zu guter Letzt stehen natürlich Themen wie Anpassung der Betriebsgrösse, Unternehmensverkäufe, Sanierungen oder Nachfolgeregelungen auf der Nachfragerliste.

Die Beratung einzelner KMU-Betriebe ist sehr individuell. Gibt es aber Themen, die immer wieder angesprochen werden müssen? Wenn ja, welche?

Oh ja, das Thema Vision und Strategie. Jedes Spitzenunternehmen, jeder Marktführer hat und vor allem lebt eine Vision, eine Strategie. In den KMU wird dieses Thema, meist aus zeitlichen Gründen, eher etwas zurückhaltend behandelt. Unternehmen, welche nicht einfach nur zum guten Durchschnitt gehören möchten, sollten sich mit der Erarbeitung einer schlagkräftigen Strategie und dem dazugehörigen Massnahmenplan auseinandersetzen.

Wo finden die Treffen mit Ihren Kunden statt (in Ihrem Büro oder in der für den Kunden gewohnten Umgebung)?

Wir treffen uns meist beim Kunden. Ich möchte die Unternehmen sehen und das Betriebsklima spüren. Ausnahmen bilden Workshops, zum Beispiel zur Erstellung von strategischen Massnahmenplänen. Dort ist es für sämtliche Beteiligten jeweils ratsam, die gewohnten vier Wände zu verlassen, um möglichst losgelöst vom Alltag an der Thematik arbeiten zu können.

Gibt es Unternehmen, die von sich aus auf Sie zukommen, um besser zu werden, um wachsen zu können, oder werden Sie primär gerufen, wenn das Schiff schon in rauer See steckt?

Zum Glück gibt es beides. Die Aufträge erstrecken sich ziemlich gleichmässig vom Wachstumsthema über die Optimierung bis hin zu den Restrukturierungen. Anspruchsvoll ist alles, einfach jedes auf seine ganz bestimmte Art und Weise.

Wie muss man sich eine Beratung von Ihnen vorstellen? Welche Informationen benötigen Sie im Vorfeld?

Ich nehme mir wirklich intensiv Zeit, mir in einem Erstgespräch ein möglichst genaues Bild zur Situation zu machen. Da-

nach gehe ich meist zurück in mein Büro, ordne für mich das Gehörte und Erfragte und erstelle, falls gewünscht, einen auf den Kunden zugeschnittenen Vorgehensvorschlag. Da jede Situation etwas anders ist, ist jeder Vorgehensplan ein Unikat. Das fertige Dokument bespreche ich dann in einem Zweitgespräch mit dem Kunden. Wenn er dann der Überzeugung ist, dass dies seine Problematik löst, beginnen wir mit der Arbeit. Bis zu diesem Zeitpunkt ist alles kostenlos.

Welches ist Ihre Firmenphilosophie?

Ich habe für mich selbst den Anspruch, die Wettbewerbsfähigkeit jedes Unternehmens zu steigern und es auf dem

Markt somit noch erfolgreicher zu machen.

Welches ist Ihr Firmenmotto?

Ich fasse es in drei Adjektiven zusammen: strategisch, erfahren, umsetzungsstark

Besten Dank für das interessante Gespräch. Wir freuen uns, mit Ihnen in der aktuellen Ausgabe die Themenreihe «Unternehmensentwicklung» zu starten.

Isabel Morollón

MarKom & Events |

Redaktion & Kommunikation



PASCAL VON GUNTEN

Betriebsökonom FH
Executive MBA in Entrepreneurship

Inhaber von

von Gunten Executive Partner AG
Böhlstrasse 17, 9300 Wittenbach
M 079 755 28 54
p.vongunten@vongunten-partner.ch
www.vongunten-partner.ch