

## Schrittweises Vorgehen bei Kooperationen

*Eine saubere Grundlagenarbeit ist für eine Kooperation oder auch einen Unternehmensverkauf unerlässlich. Dabei ist das detaillierte Wissen bezüglich dem Istzustand des Unternehmens genauso wichtig, wie die klare Vorstellung zur künftigen Situation. Manchmal bestehen aber derart viele unterschiedliche Entwicklungsmöglichkeiten, dass es sich lohnt, schrittweise vorzugehen.*

### 1 Ausgangslage

Aus einer raffinierten Geschäftsidee entstand jüngst ein Handelsunternehmen. Nun war es mit der Situation konfrontiert, einen geeigneten Käufer/Miteigentümer oder zumindest einen starken Partner zur Förderung der einzelnen Marktsegmente zu finden. Ein Aufbau aus eigener Kraft hätte viel zulange gedauert, da im Wesentlichen die finanziellen Mittel, das entsprechende Netzwerk und vertiefte Fachkenntnisse im Unternehmen fehlten.

Wohlwissentlich, dass potenzielle Interessenten nicht nur genügend liquide Mittel sondern auch tiefgründiges Knowhow mitbringen werden, musste sich das Unternehmen für die bevorstehenden Verhandlungen auf Vordermann bringen. Dabei spielte es bei einem ersten, gegenseitigen Kennenlernen weniger eine Rolle, wie sich das Unternehmen operativ und finanziell entwickeln wird, als vielmehr, inwieweit allfällige Synergien genutzt werden können.

Der Gründer des Unternehmens wollte aus Zeitgründen die weitere Entwicklung des Unternehmens nicht mehr alleine vorantreiben, was dazu führte, dass zusätzlich zu den erwähnten Verhandlungen noch ein Inhaber- und Führungswechsel bevorstand. Ein geeigneter Kandidat war bereits gefunden und der Knowhowtransfer sollte nun möglichst reibungslos von statten gehen.

### 2 Zielsituation

Folgende Zielsituation bildete die Grundlage für das weitere Vorgehen:

- Es existiert für sämtliche Parteien relativ schnell ein klares Bild zum Unternehmen und dessen Umfeld.
- Eine schriftlich festgehaltene Zielsituation zeigt auf, wie sich das Unternehmen seine Zukunft vorstellt, wohin es genau möchte und welcher Standpunkt in den Verhandlungen eingenommen wird.
- Ein sogenanntes «Mapping» fasst die Situation in Wort und Bild zusammen, trägt somit wesentlich zur Verständlichkeit bei und dient als Besprechungsgrundlage.
- Der neue Geschäftsführer kennt nicht nur das Unternehmen, sondern auch dessen Marktumfeld. Die nächsten, erfolgsversprechenden Schritte bezüglich seiner persönlichen Funktion und Tätigkeit sind klar und eindeutig definiert.

### 3 Vorgehen und Resultat

Aufgrund der vielen Fragezeichen zur Art und Weise der Fortführung des Unternehmens wäre es kaum sinnvoll gewesen, Zeit und Geld in eine ausgereifte Strategie zu investieren. Vielmehr ist in solchen Fällen die Grundlagenarbeit als Basis für weitere Gespräche das zentrale Thema.

Zusammen mit der von Gunten Executive Partner AG wurden Markt, Branche und Fähigkeiten des Unternehmens zielführend analysiert und in einer SWOT-Übersicht festgehalten. Die Erarbeitung der Erkenntnisse aus den Stärken und Schwächen, Chancen und Gefahren führten anschliessend zur Zielsituation, welche im Normalfall auch die Basis für eine schlagkräftige Strategie darstellt.

Mit dem „Mapping“ wurde nun das gesamte Marktumfeld auf einer Seite zusammengefasst. Vorteil dieser Darstellungsmethodik ist die Konzentration auf die wesentlichen Erkenntnisse und die einfache Verständlichkeit.

Wir haben im Entstehungsprozess sehr darauf geachtet, dass sowohl die alte wie auch die neue Geschäftsleitung permanent vertreten waren. Nur so ist es gelungen, das bestehende Wissen mit den Ideen der neuen Führung optimal zu vereinen.

Die von Gunten Executive Partner AG stand dem Unternehmen anschliessend für die ersten Verhandlungsgespräche vor Ort zur Verfügung und wird das Unternehmen auch bei den nächsten Schritten begleiten. Sobald klar ist, in welche Richtung sich eine künftige Kooperation mit einem Käufer oder Partner entwickelt, lohnt sich dann auch die Erarbeitung einer handfesten Strategie mit entsprechendem Massnahmenplan.

---

von Gunten Executive Partner AG  
Böhlstrasse 17  
9300 Wittenbach

[www.vongunten-partner.ch](http://www.vongunten-partner.ch)  
[info@vongunten-partner.ch](mailto:info@vongunten-partner.ch)  
+41 79 755 28 54