



Für Imobersteg Unternehmensberater wirken Mehrwertpartner, welche mit ihrer Kompetenz in der Lage sind, folgende KMU-Services aus einer Hand umzusetzen:

- Suche von strategischen Käufern und Verkäufern
- Margen steigern
- Akquise von profitablen Neukunden
- Nachfolgeregelung, Vertragsmodalitäten
- Gründung, Sanierung, Liquidierung
- Strategische Positionierung

NACHFOLGEREGELUNG

Derzeit müssen rund 70 000 KMUs die Nachfolge regeln. In den nächsten fünf Jahren werden ungefähr 500 000 Arbeitsplätze vom Generationenwechsel betroffen sein. Und 60% der arrivierten Unternehmer und Angestellten entscheiden sich mittlerweile für die Frühpensionierung.

Grosse Unternehmen können sich selber helfen. Sie verlagern Betriebsteile in andere Länder oder holen sich Abgänger von den Universitäten und Fachhochschulen. Die Regelung der Nachfolge für die KMUs hingegen wird zur doppelten Herausforderung: Nicht nur muss die Nadel (Käuferin) im Heuhaufen gefunden werden. Diese muss zum Kaufobjekt auch operativ passen.



Dr. Michele Imobersteg
Wirtschaftsjurist

Imobersteg Unternehmensberater GmbH
Klostergutstrasse 4, 8252 Altparadies
T 079 430 50 71
imobersteg@imoberstegpartner.ch

Regionalbüro:
Zürcherstrasse 72, 8953 Dietikon

IMOBERSTEG
UNTERNEHMENSBERATER

KMU SERVICES

ÜBERGABE • VERKAUF • NACHFOLGE

IMOBERSTEG
UNTERNEHMENSBERATER



GRÜNDUNG

In manchen Fällen ist die Rechtsform einer GmbH die praktische Lösung. Dort, wo verschiedene Gesellschafter im Verhältnis zum eingebrachten Kapital sich an der Unternehmung beteiligen und später weitere Partner hinzugezogen werden, ist jedoch die Aktiengesellschaft angezeigt. Wir zeigen die Vor- und Nachteile auf.

Um den Markt und das Geschäftsmodell zu testen, empfehlen wir die weniger bekannte KmG (Kommanditgesellschaft). Die Gründung einer GmbH oder AG macht dann Sinn, sobald die KmG Gewinn abwirft. Wir gründen die passende juristische Form und beraten die Partner bei der Redaktion ihres Gesellschafter- oder Aktionärsbindungsvertrags. Alles aus einer Hand.



POSITIONIERUNG

Die meisten KMUs sind professionell geführt, das Personal ist gut ausgebildet – und leistungswillig. Die Produkte sind innovativ sowie von bester Qualität. Und es werden Kunden mit hohen Anforderungen bedient. Doch bei den meisten Unternehmen stimmt das Verhältnis von Umsatz zu Gewinn immer weniger. Engpässe in der Liquidität sind die Folgen.

Wir erarbeiten Handlungspfade, um aus den «Schmerzen» Ihrer Endkunden die dazu passenden Linderungen abzuleiten, für Sie Nischen zu finden und zu besetzen sowie Alleinstellungsmerkmale zu kommunizieren.



INTERIM MANAGEMENT

Für ein KMU sind hundertseitige Powerpoint-Präsentation oder verschachtelte Excel-Tabellen kaum von Nutzen. KMU brauchen den schnellen Einstieg in die Umsetzung von lebenserhaltenden und margensichernden Massnahmen. Ebenso brauchen sie praxiserprobte Experten, welche wissen, wie die Geschäftswelt «tickt».

Mit unserem Mehrwertpartner-Modell stellen wir kompetente «Senior»-Manager mit unternehmerischem Flair interimweise für die Umsetzung von Marketingstrategien oder temporärer Geschäftsleitung zur Verfügung.