

Fachhandel: Alternative Vertriebswege



Für einen spezialisierten Fachhändler mit einer starken Marke, CHF 30 Mio. Umsatz, wurde eine Nachfolge-Regelung erarbeitet und der Generationenwechsel durchgeführt. Damit verbunden wurde der Rollenwechsel für die beiden Inhaber geregelt.

In Einzelgesprächen mit Inhaber und Geschäftsführer und anschliessend in gemeinsamen Coaching-Sitzungen wurde die Nachfolge-Regelung entwickelt.

Nicht mehr der Verkauf der Firma stand nun im Vordergrund, sondern die Integration eines jungen Geschäftsführers und die sukzessive Abtretung der Aktien.

Zusammen mit einem von uns empfohlenen Executive Search-Spezialisten konnte aus einer Vielzahl von Bewerbern der geeignete unternehmerisch handelnde Nachfolger ausgewählt und eingestellt werden.

Die beiden Inhaber blieben dem Unternehmen als Verwaltungsräte verbunden.

Zur Zeit wird gesamtschweizerisch das bestehende, sehr erfolgreiche Filialnetz ausgebaut. Zugleich wird die Leaderstellung im Katalog- und Online-Vertrieb weiter gefestigt.