



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

- Suche von Wachstumskapital und Ankeraktionären
- Margen steigern
- Akquise von profitablen Neukunden
- Nachfolgeregelung
- 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.



Helmut Grimm

Founder & Managing Partner

Grimm Advisory
Seefeldstrasse 55
8008 Zürich
T 079 678 15 91
helmut.grimm@grimmadvisory.com
www.grimmfundraising.ch



Dr. Michele Imobersteg

Wirtschaftsjurist

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

GRIMM advisory

THE ART OF ADVICE

KMU SERVICES

ÜBERGABE • VERKAUF • NACHFOLGE

GRIMM advisory

THE ART OF ADVICE



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 macht dann Sinn, wenn innert kurzer Frist die Unternehmung 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» der Kunden die dazu passenden Linderungen abzuleiten, Nischen zu finden und zu besetzen und 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.