

ERFOLGREICHE NACHFOLGEREGELUNG

WENN DER ZUFALL GLÜCKSFEE SPIELT

Der Verkauf der Isotech Aargau AG in Hunzenschwil an die Bruno Poggio AG für Ofenbau, Cheminée- und Plattenarbeiten in Hägendorf liest sich wie eine Bilderbuchgeschichte. Für Robert Hochstrasser und Adrian Poggio war vom ersten Treffen an klar, dass sie gut harmonisieren. Ein Grund für Robert Hochstrasser, seine Firma zwei Monate nach dem ersten Kennenlernen mit gutem Gewissen loslassen zu können.

INTERVIEW VOM 14. APRIL 2021:
EVELINE FREI

Das Leben hält viele Überraschungen bereit. Sie hat es mit Ihrem ehemaligen Arbeitgeber, Bruno Poggio AG, zusammgeführt. War das eine Notlösung?

Robert Hochstrasser: Nein, auf keinen Fall! Das war einfach ein glücklicher Zufall.

Was meinen Sie genau damit?

RH: Wir sind Mitglied in verschiedenen Vereinen und haben ein informelles Netzwerk mit rund 70 Mitgliedern. Ein Mitglied, die Business Broker AG, hielt einmal einen Vortrag über ihre Dienstleistungen, woran ich mich wieder erinnerte. Nach einer ersten unverbindlichen Kontaktaufnahme und der Evaluierung meiner Firma erfolgte dann die Suche nach Kaufinteressenten. Gut zwei Monate später wurde uns bereits die Firma Bruno Poggio AG als möglicher Nachfolger vorgeschlagen.

Die Nachfolgelösung in externe Hände zu legen war bestimmt nicht einfach, oder?

RH: Für mich war es die beste Lösung, weil ich mich so weiterhin voll und ganz auf das Tagesgeschäft konzentrieren konnte. Es war mir bewusst, dass es Zeit und Geld kosten wird, eine Nachfolge zu finden, aber



Adrian Poggio und Robert Hochstrasser vor dem Hauptsitz in Hunzenschwil

ich konnte darob nicht mein Geschäft vernachlässigen. Es war für mich eine Erleichterung zu wissen, dass sich jemand mit ausgewiesener Expertise und einem grossen Netzwerk um die Suche nach einer Nachfolge kümmert. Es ist ja nicht so, dass ich alles aus den Händen gegeben hätte. Mir wurde stets die Entscheidung überlassen, ob ich potentielle Kandidaten kennenlernen möchte oder nicht.

Wann war für Sie der richtige Zeitpunkt, die Unternehmensnachfolge zu planen?

RH: Alle raten, dass man sich spätestens fünf Jahre vor der Pensionierung mit der Nachfolgeregelung beschäftigen soll. Das habe ich auch gemacht. Da aber familienintern kein Interesse an einer Geschäftsübernahme bestand, haben wir den Radius erweitert.

Wie wurden Sie auf die Firma Isotech Aargau AG aufmerksam?

Adrian Poggio: Ein guter Freund von mir bei der Business Broker AG hat mich auf das Angebot aufmerksam gemacht. Wir hatten vor, zu expandieren, hatten aber nicht in erster Linie an eine Firmenübernahme gedacht. Als wir das Dossier gesehen haben, waren wir überzeugt, dass es passen würde, so haben wir ein Kaufangebot eingereicht.

Irgendwie scheint es das Schicksal gut gemeint zu haben mit Ihnen. Das sind gar viele Zufälle auf einmal.

AP: In der Tat war es ein glücklicher Zufall, dass wir uns gefunden haben. Und wenn sich schon eine so tolle Gelegenheit bietet, dann muss man sie ergreifen.

Finden Sie das auch, Herr Hochstrasser?

RH: Ja! An Weihnachten wurde mir dann so richtig bewusst, dass mir die Firma ab dem 1. Januar 2021 nicht mehr gehören wird. Das war schon ein bisschen ein komisches Gefühl. Man sollte sich aber auf dem Höhepunkt verabschieden. Und da für uns die Geschäftsjahre 2019 und 2020 sehr erfreulich waren, freut es mich umso mehr, eine erfolgreiche Firma an einen jungen und motivierten Nachfolger übergeben zu können, der Pläne für die Zukunft hat und Freude an seinem Handwerk.

Die Firma Isotech Aargau AG hat eine wechselhafte Geschichte hinter sich: 1961 gegründet, 2008 in Ihren Besitz übergegangen und mit der Einzelfirma Hochstrasser Baukeramik fusioniert. Ist es Ihnen schwergefallen, loszulassen?

RH: Nein! Ich wusste ja, dass ich sie in gute Hände übergeben kann. Wenn das nicht der Fall gewesen wäre, hätte ich sie nicht verkauft. Zudem darf ich noch weiterarbeiten. Ich habe jetzt einfach einen Chef und bin nicht mehr selbst der Chef. Das ist für mich aber überhaupt kein Problem.

Hätten Sie sich gewünscht, dass sich Herr Hochstrasser mehr zurückzieht?

AP: Nein, ich bin sehr froh, dass wir noch von seinem Know-how profitieren dürfen. Das war immer mein Wunsch bei einer Geschäftsübernahme, dass wir ein Netzwerk, einen Kundenstamm und Know-how übernehmen können.

Für Sie ist es ja nicht die erste Geschäftsübernahme. Geht es das zweite Mal einfacher?

AP: Ich habe in der Zwischenzeit die Bruno Poggio AG von meinem Vater übernommen und bin Geschäftsführer der Isotech Aargau AG. Für mich war es sehr wichtig, dass die Übergabe korrekt abgewickelt und geregelt wird. Wir haben das bei meinem Vater mit einer externen Fachperson gemacht und genauso bei der Isotech Aargau AG.

Traumberuf Plattenleger

- Plattenleger/in EFZ (3 Jahre)
- Plattenlegerpraktiker/in EBA (2 Jahre)

Plattenlegerinnen und Plattenleger sind gesuchte Berufsfachleute, die ihr Fachwissen und viel Kreativität mit in die tägliche Arbeit einbringen. Sie kennen sich mit den verschiedenen Produkten, Farben und Formen sowie mit Plattenschneidmaschinen, Handfräsen und Diamantnassfräsen aus. Weitere Infos unter: www.berufsberatung.ch