

Success Story: Verkauf der CADSCHOOL atc SARL



FACTS & FIGURES

119
Interessenten

6
potenzielle Käufer

11
monatige Mandatsdauer

DER ERFOLGREICHE VERKAUF EINES RENOMMIERTEN WEITERBILDUNGSINSTITUTS

KURZPROFIL

BRANCHE:	Weiterbildungsinstitut
GRÜNDUNG:	1998
ANZAHL MITARBEITER:	18 Mitarbeiter (inkl. 2 Eigentümer)
UMSATZ:	CHF 2.3 Mio. (2016)
STANDORT:	Kanton Genf

VERKAUFSGESCHICHTE

Das Unternehmen CADSCHOOL positioniert sich seit der Gründung im Jahre 1998 in einem Nischenmarkt im Weiterbildungsbereich. Die Leistungspalette umfasst verschiedene Kurse für das Erlernen und / oder Perfektionieren von Kenntnissen im Umgang mit professioneller Software. Die ersten Kurse fanden in den Bereichen CAD (computer-aided design) und Software AutoCAD statt. Im Laufe der Jahre wurde das Weiterbildungsprogramm kontinuierlich weiterentwickelt, um eine möglichst umfassende Produktpalette anbieten zu können. Das Angebot der CADSCHOOL richtet sich in erster Linie an Menschen, die vor dem Wiedereinstieg in den Berufsalltag stehen, wie beispielsweise Arbeitslose, IV-Bezüger oder Sozialhilfe-Empfänger. Somit soll Personen, die finanziell von öffentlichen Einrichtungen abhängig sind, die Rückkehr ins Berufsleben erleichtert wer-

DEAL-STIMMEN

« Meine Stärken liegen in der Unternehmensführung und im Management. Deshalb war ich auf der Suche nach einem Unternehmen, in dem ich meine Fähigkeiten und Kompetenzen einsetzen kann. »

Cédric Millioud,
Käufer CADSCHOOL

den. Darüber hinaus eignet sich das Angebot der CADSCHOOL aber auch ideal für Berufstätige, die ihre fachlichen Kenntnisse vertiefen möchten. Bei der Mehrheit der Kunden handelt es sich entsprechend um Unternehmen oder Organisationen, die unternehmensinterne oder -übergreifende Schulungen für ihre Mitarbeitenden buchen.

Die Gründer-Ehepaar, Frau Maiwand Deluz und Herr Deluz, befasste sich bereits früh mit der Nachfolgeregelung für ihr KMU. Schnell war klar, dass weder ihre Kinder noch die Mitarbeitenden für die Übernahme des Unternehmens in Frage kamen. In einem ersten Versuch wurden Gespräche mit einem potenziellen Käufer geführt, welche jedoch erfolglos blieben. Frau Maiwand Deluz und Herr Deluz stellten fest, dass sie beim Verkauf ihres Unternehmens die Unterstützung eines Experten benötigten. „Gleichzeitig Akteur und Verhandlungsführer zu sein, war nahezu unmöglich“, so Herr Deluz.

Kurz darauf wurde die Business Broker AG mit dem Verkauf der CADSCHOOL beauftragt. Nach einigen Treffen mit potenziellen Kaufinteressenten fand schliesslich das Erstgespräch mit dem späteren Käufer, Herrn Millioud, statt. Ein gutes Verständnis auf persönlicher Ebene, offene und konstruktive Gespräche sowie eine gemeinsame Vision bildeten die Basis für eine effiziente und für beide Parteien zufriedenstellende Abwicklung des Prozesses. Herr Millioud erwähnt: „Ich hatte das Gefühl, in meiner Position als Finanzdirektor eines Immobilienunternehmens alles erreicht zu haben, und wünschte mir, mein eigener Chef zu sein. Mit Mitte vierzig war es für mich an der Zeit, mich auf die Suche nach einem Unternehmen zu machen, das ich übernehmen konnte.“ Die umfassende Firmenpräsentation sowie das stimmige Geschäftsmodell bestätigten Herrn Millioud in seinem Vorhaben, die CADSCHOOL zu übernehmen. Dank der soliden Finanzsituation von Herrn Millioud gestalteten sich die Gespräche mit der Bank in Bezug auf die Finanzierung eines Teils des Kaufpreises als unkompliziert; Ein zentraler Faktor, der für das Gelingen der gesamten Transaktion sehr wichtig war.

Die Due-Diligence-Prüfung stimmte beide Parteien zuversichtlich, die Transaktion erfolgreich zum Abschluss bringen zu wollen. Herr Deluz berichtet: „Es ist wichtig, alle gewünschten Informationen auf faire und ehrliche Art und Weise vorzulegen und unangenehmen Fragen nicht auszuweichen, sondern sie ganz offen zu beantworten. Und natürlich das Management so fortzuführen, als wäre man selbst der Käufer!“ Herr Millioud wiederum stellt fest: „Man muss das Unternehmen selbst prüfen und darf diese Phase nicht voll und ganz einem Spezialisten überlassen.“

Bei der Nachfolgeregelung der CADSCHOOL stellte neben der Bankfinanzierung auch die künftige Zusammenarbeit zwischen den ehemaligen und dem neuen Eigentümer einen zentralen Erfolgsfaktor dar. Bei der Konzipierung des gesamten Geschäftsmodells spielte Frau Maiwand Deluz eine tragende Rolle. Sie pflegte

« Die grösste Herausforderung bestand darin, das Unternehmen wie bis anhin weiterzuführen und gleichzeitig der zusätzlichen Belastung durch den Verkaufsprozess standzuhalten. »

Jean-Bernard Deluz,
ehem. Inhaber CADSCHOOL

gute Beziehungen zu den öffentlichen Einrichtungen, die das Weiterbildungsangebot der CADSCHOOL in ihren Leistungskatalog für Berufswiedereinsteiger aufgenommen hatten. Frau Maiwand Deluz, die das Rentenalter noch nicht erreicht hatte, wünschte sich für die CADSCHOOL einen Käufer, der bereit war, sie weiterhin zu einem Teilzeitpensum im Unternehmen zu beschäftigen. Herr Millioud erkannte, welchen enormen Mehrwert Frau Maiwand Deluz für das Unternehmen darstellt, weshalb er auf Anhieb damit einverstanden war und die Fortführung der Tätigkeit von Frau Maiwand Deluz sogar als Voraussetzung für den Kauf des Unternehmens nannte.

Heute leitet Herr Millioud das Unternehmen in enger Abstimmung und Zusammenarbeit mit Frau Maiwand Deluz. Durch diese Bündelung der Kompetenzen kann sich das Unternehmen bei gleichbleibend hoher Qualität weiterentwickeln. Laufend werden neue Schulungen konzipiert, um das Angebot der CADSCHOOL kontinuierlich auszubauen.

Die Erfahrung der Business Broker AG zeigt, dass nach wie vor viele Schweizer KMU von mehreren Eigentümern geführt werden. Dadurch kann der Prozess, insbesondere in Bezug auf mögliche Diskrepanzen, erschwert werden. Bei der Übergabe eines Unternehmens ist es daher unverzichtbar, dass die Ziele aller Beteiligten von Anfang an klar identifiziert werden. Im Falle der CADSCHOOL wurde gleich zu Beginn des Prozesses kommuniziert, wie sich Frau Maiwand Deluz und Herr Deluz ihre Funktion im Unternehmen nach dem Verkauf vorstellen. So wurde die weiterführende Zusammenarbeit mit Frau Maiwand Deluz sowie das Ausscheiden von Herrn Deluz ermöglicht, da diese Konstellation auch vom Käufer als optimal erachtet wurde. Herr Deluz unterstreicht: „Wir freuen uns ungemein, den optimalen, perfekt passenden Käufer gefunden zu haben.“



Ein Unternehmen der Raiffeisen Gruppe

Business Broker AG |
Florastrasse 44 | CH-8008 Zürich
T +41(0)44 420 11 11 | F +41 (0)44 420 11 11
www.businessbroker.ch