

Kundenbetreuer
Rafael Schütz

Betreut Firmenkunden
der Zürcher Kantonalbank.

Renzo Brandenberger

Gründete die Firma
zusammen mit seinem
Bruder und Oskar Wipf.

Kurt Brandenberger

Übergab die Firma
in neue Hände.

Kundenberater
Markus Suter

Begleitet und unterstützt
Firmen bei Nachfolge-
lösungen.



Gemeinsam Nachfolge- lösungen gestalten

Das eigene Unternehmen loszulassen und an den Nachfolger zu übergeben ist selbst dann ein schwieriges Unterfangen, wenn sich alle einig sind.

Text: Sandra Willmeroth, Foto: Gabi Vogt

**Roger
Brandenberger**
Nachfolger seines
Vaters.



**Bettina
Brandenberger**
Mitinhaberin und
Tochter von
Kurt Brandenberger.



Als er dem ordentlichen Rentenalter verdächtig nahegekommen war, stand für Kurt Brandenberger fest, dass die Schreinerei definitiv an seinen Sohn Roger gehen sollte. Dass das so einen grossen Aufwand bedeuten würde, war ihm damals jedoch nicht so klar. «Ich habe mir gar nicht viele Gedanken gemacht, sondern habe einfach bei der nächsten Gelegenheit meinem Bankberater Rafael Schütz mitgeteilt, dass ich gedenke, die Firma bald an meinen Sohn zu übergeben», erinnert sich Kurt Brandenberger.

Sein Kundenbetreuer ahnte jedoch gleich, dass das eine grössere Übung werden würde. «Eine familieninterne Übergabe der Firma und des Immobilienbesitzes, wenn mehrere Kinder und weitere Familienmitglieder involviert sind, verlangt nach einer gut durchdachten Lösung», weiss Rafael Schütz, Kundenbetreuer der Zürcher Kantonalbank, der die Familie Brandenberger

«Vater und Sohn
gestalten den
Übergang fliessend.»

Markus Suter

seit einigen Jahren in allen finanziellen Belangen berät. Angesichts dessen zog er direkt seine Kollegen aus der Fachabteilung für KMU-Unternehmensnachfolgen hinzu. Das siebenköpfige Team berät und begleitet KMU in allen rechtlichen, steuerlichen und finanziellen Fragen rund um die Unternehmensnachfolge. Einer von ihnen ist Markus Suter, der sich des Falls der Familie Brandenberger angenommen hat und deshalb häufig im idyllischen Buch am Irchel bei Winterthur zu Gast war.

Dort ist die Schreinerei Brandenberger + Wipf AG seit ihrer Gründung im Jahr 1986 beheimatet. Dannzumal

schlossen sich die Brüder Kurt und Renzo Brandenberger mit Oskar Wipf zusammen und gründeten gemeinsam die Aktiengesellschaft. Bei der Etablierung ihrer Unternehmung profitierten die drei von ihrem ursprünglich gelernten Beruf als Modellbauer. «Das Know-how in Sachen Formen und Formverleimung hat uns zu Spezialisten im Möbelbau werden lassen», sagt Renzo

«Ich bin froh, dass mein Vater sich noch um die Rechnungsstellung und den Zahlungsverkehr kümmert, manche Stammkunden verlangen auch weiterhin nach ihm.»

Roger Brandenberger

Brandenberger. «Wir fertigen in den meisten Fällen immer Prototypen und haben nie grosse Stückzahlen gemacht – das ist nicht unser Kerngeschäft», fügt sein Bruder Kurt an.

Und so kommt es, dass die kleine Schreinerei mit ihren 16 Mitarbeitenden aus Buch am Irchel in den letzten Jahrzehnten unter anderem die Möbel für die Empfangsanlagen diverser namhafter internationaler Firmen sowie interessante Aufträge für die SBB, für Spitäler und für Schweizer Botschaften von London über Tel Aviv bis Peking gefertigt hat.

Knackpunkt Immobilie

Der betriebliche Erfolg wurde über die Jahre hinweg auch in Immobilien investiert, in guter alter Manier. Was allerdings dazu geführt hat, dass

der Immobilienbesitz die Firma sehr «schwer» gemacht hat, und das wird vor allem später bei der Suche nach einer Nachfolgelösung häufig zum Problem. «Der Besitz von ein, zwei oder mehreren Immobilien, vor allem nicht betriebsnotwendigen, macht ein Kleinunternehmen für einen potenziellen Käufer mit begrenzten Eigenmitteln nahezu unerschwinglich», erklärt Nachfolgespezialist Markus Suter.

Um den Schreinereibetrieb mehrheitlich an den Sohn zu übergeben, hat Markus Suter der Familie Brandenberger vorgeschlagen, nur den produzierenden Betrieb zu übergeben und die Immobilien in der alten, verbleibenden Gesellschaft zu belassen. Beides miteinander zu übergeben, war letztlich eine preisliche Frage. «Im Fall Brandenberger war es vor allem aus finanzieller Sicht sinnvoller, die Liegenschaften im Mantel der alten Aktiengesellschaft zu belassen und für die Schreinerei eine neue AG zu gründen», erklärt Markus Suter. Der zu zahlende Kaufpreis wäre für die Nachfolger nur schwer tragbar gewesen. Also wurde für den Schreinereibetrieb eine neue Gesellschaft gegründet.

Die Ausgliederung des Betriebs, im Fachjargon «Asset Deal», erwies sich als der beste Weg. In der Folge wurden alle Arbeitsverträge mit den meist seit vielen Jahren angestellten Mitarbeitenden neu geschlossen und auch eine neue Kontoverbindung eröffnet. Kurt Brandenberger ist nach wie vor Mehrheitsaktionär der Immobiliengesellschaft «Brandenberger Immobilien AG», während die Schreinerei «Brandenberger+Wipf» nun mehrheitlich seinem Sohn Roger gehört und zu weiteren Anteilen seinem Bruder Renzo und seiner Tochter Bettina.

Das heisst aber nicht, dass sich der Patron gänzlich aus dem Tagesgeschäft verabschiedet hat. «Ich bin froh, dass mein Vater sich noch um die Rechnungsstellung und den Zahlungsver-

«Eine familieninterne Übergabe der Firma und des Immobilienbesitzes, wenn Kinder und weitere Familienmitglieder involviert sind, verlangt nach einer gut durchdachten Lösung.»

Rafael Schütz

kehr kümmert, manche Stammkunden verlangen auch weiterhin nach ihm», sagt Roger Brandenberger. Vater und Sohn gestalten den Übergang fließend, was beide sehr schätzen, auch wenn Kurt Brandenberger hin und wieder doch festgestellt hat, dass «sie es nicht immer gerne haben, wenn ich ihnen zu fest dreinrede», wie er schmunzelnd gesteht. ■

Sie haben Fragen zum Thema Unternehmensnachfolge?

Das Team KMU-Unternehmensnachfolge erreichen Sie unter 0844 843 830 oder corporate.finance@zkb.ch. Für allgemeine Fragen zu Ihrer Unternehmung steht Ihnen Ihr Kundenberater oder das Betreuungszentrum Firmenkunden unter 0844 850 880 gerne zur Verfügung.

Weitere Informationen

zkb.ch/unternehmensnachfolge
zkb.ch/firmen