



### Claudia Mattig

dipl. Lm.-Ing. ETH,  
Master of Arts HSG in Accounting and Finance,  
dipl. Wirtschaftsprüferin  
E-MAIL: [claudia.mattig@mattig.ch](mailto:claudia.mattig@mattig.ch)  
XING: [www.xing.com/profile/Claudia\\_Mattig](http://www.xing.com/profile/Claudia_Mattig)  
LINKEDIN: [www.linkedin.com/in/mattig-claudia-867208116/](http://www.linkedin.com/in/mattig-claudia-867208116/)

**Mattig-Suter und  
Partner Schwyz** Treuhand- und  
Revisionsgesellschaft

[info@mattig.ch](mailto:info@mattig.ch)  
[www.mattig.swiss](http://www.mattig.swiss)



**BLOG**

Blog > An- & Einsichten > Zukunftsträchtige Stabilität dank Wandel

04.2017

## Zukunftsträchtige Stabilität dank Wandel

Die biologische Evolution ist eine Quelle der Weisheit. Sie lehrt uns, dass Lebensformen nur zukunftsfähig sind, wenn sie fortlaufend ihre Strukturen verändern, um vital relevante Funktionen zu optimieren. Dies gilt auch für Unternehmen, wenn es um eine zukunftsträchtige Nachfolgeregelung geht. Gelingt diese, wird das Unternehmen eine vielversprechende Zukunft haben. Gelingt sie nicht, wird es nicht überleben. Damit das Unternehmen die für Kunden, Mitarbeitende und andere Anspruchsgruppen wichtigsten Funktionen gut erfüllen kann, muss eine neue Struktur gefunden werden. Hierfür müssen

harte und weiche Fakten berücksichtigt werden. Harte Fakten bei Nachfolgeregelungen sind: kritische Firmengrösse, Marktposition, Entwicklungsoptionen, Wert der Firma usw. Wer harte Fakten nicht in den Griff kriegt, überlebt nicht. Der Begriff «weiche Faktoren» ist völlig falsch, denn er umfasst Ideen, Werte, Emotionen, Verhaltensweisen und Kompetenzen aller Menschen, die von einem Strukturwandel betroffen sind. Diese Faktoren sind das wichtigste Kapital eines Unternehmens. Es gilt, diesen Schatz zu hüten und zu vermehren!



Eine Firma kann ihre Nachfolge im Rahmen einer Besitzerfamilie regeln; Mattig-Suter und Partner hat dies vor Jahren getan. Bei der Kuhn Treuhand AG in Zürich war diese Strategie leider nicht umsetzbar. Management-Buy-Out oder externer Verkauf kamen nicht in Frage. Beide Unternehmen kooperieren bereits seit drei Generationen sehr erfolgreich. Es lag somit nahe, dies weiterhin zu tun. Aber wie? Erneut hilft ein Blick in das Strategie-Repertoire der biologischen Evolution. Auf Steindächern und Felsen gibt es orangerote Flechten, ein Musterbeispiel für die Koevolution, bei der beide Partner gewinnen und niemand etwas verliert. Genau so stellen wir uns die künftige Zusammenarbeit mit der Kuhn Treuhand AG vor: Kooperation zum gegenseitigen Nutzen beider Partner.

Diesen Alpnutz können wir aber im Herbst nur einkellern, wenn unsere Kunden von einem kompetenten und hochmotivierten Team grossartige Dienstleistungen erhalten.

Tags: An- & Einsichten, Unternehmensnachfolge, Firmenübernahme, Nachfolgeregelung, Unternehmensentwicklung



[blog.mattig.swiss](http://blog.mattig.swiss)  
informativ, spannend, aktuell, kompetent

