

## ► Urs A. Stalder, Montalpina AG

Die Montalpina AG ist ein führendes technisches Handelsunternehmen in der Antriebstechnik mit drei Niederlassungen in der Schweiz. Urs A. Stalder führt das Familienunternehmen in 3. Generation. Die Montalpina AG gehört seit Januar 2016 zur französischen Industrial Parts Holding IPH und bearbeitet heute den Schweizer Markt für die europaweit tätige IPH-Gruppe. Die Gewerbe-Treuhand begleitete den Verkaufsprozess der Montalpina AG an die IPH Gruppe.



Urs A. Stalder  
Kontakt: urs.stalder@valus.ch

### **Was motivierte Sie, unmittelbar nach dem Abschluss Ihres BWL-Studiums ein Handelsunternehmen zu führen?**

Ich wollte mich schon immer selbständig machen. Doch kam es überraschend früh, da meine Tante während meinem Studium pensioniert wurde. Im zweiten Jahr meines Studiums habe ich erste Gespräche geführt, um die Aktien von meiner Tante zu erwerben. Als Diplomarbeit erstellte ich eine Unternehmensbewertung und ein Marketingkonzept.

### **Wie haben Sie das Unternehmen weiter entwickelt?**

Als ich das Geschäft vor 26 Jahren übernahm, arbeiteten noch Fakturistinnen bei uns. Ich strukturierte das Unternehmen neu, erneuerte das Sortiment und führte EDV ein. Mit 4 Mitarbeitern starteten wir den Umbau der Montalpina AG, führten das Unternehmen aus der Verlustzone und steigerten den Ertrag kontinuierlich. Für mehr Platz (Showroom, Lager, Parkplätze), ein moderneres Erscheinungsbild und die bessere Erreichbarkeit für Kunden und Lieferanten sind wir 7 Jahre später vom Stadtzentrum in ein eigenes Gebäude, direkt beim Autobahnanschluss Schlund in Kriens, umgezogen.

### **1994 gewannen Sie den 1. Zentralschweizer Neuunternehmerpreis der Gewerbe-Treuhand. Welchen Einfluss hatte dieser auf Ihren Erfolg?**

Der Preis hat uns von einem Tag auf den anderen legitimiert. Vorher mussten wir uns immer erklären. Welchen Kundennutzen bieten wir? Wie heben wir uns von der Konkurrenz ab? Nun konnten wir den Kunden die Pressemitteilungen vorlegen, welche unsere ausgezeichnete Lieferbereitschaft lobten. Mit diesem Erfolg hatten wir einen perfekten Türöffner.

### **Was hat Sie veranlasst, Ihr Familienunternehmen nach 88 Jahren in die Hände einer europaweit tätigen Unternehmung zu geben?**

Für mich ist entscheidend, meinen 24 Mitarbeitern eine Zukunftsperspektive zu bieten. Nach 26 Jahren habe ich mein «Kind» nun in die Selbständigkeit geführt. Ebenfalls will ich gegenüber unseren Kunden nachhaltig wettbewerbsfähige Preise auf europäischem Niveau bieten können. Wie in vielen Branchen herrschen auch auf unserem Sektor Verdrängungswettbewerb und Preiskampf. Die Montalpina wollte ich neu ausrichten, solange wir rentabel sind. Bei sehr schnell zusammenwachsenden Märkten und dem internationalen Einkaufsverhalten unserer Kundschaft können wir unsere Leistungen nur mit einem international tätigen Partner aufrechterhalten. Das hat uns sofort den Zugang zu international tätigen Grosskonzernen in der Schweiz gegeben.

### **Wieso haben Sie sich für einen Zusammenschluss mit der IPH Gruppe entschieden?**

Für das Handelsgeschäft ist die Montalpina AG bestens aufgestellt. Doch die Digitalisierung schreitet rasant voran. Bereits heute sind mehr Objekte oder Maschinen ins Internet eingebunden, als es Menschen auf unserem Planeten gibt. Industrieanlagen werden heute zustandsorientiert über Sensortechnik überwacht. Diese Maschinen zeigen schon heute zum Teil selbständig an, wo Servicearbeiten oder Teilewechsel notwendig werden. Für diesen Quantensprung, wir sprechen auch von Industrie 4.0, suchten wir einen Partner, welcher die Voraussetzungen für das Datenhandling, den Support ganzer Internetplattformen und die immer komplexere IT-Security gewährleistet.

### **Warum wählten Sie die Gewerbe-Treuhand als Unterstützung bei der Nachfolge?**

Als ehemaliger Buchhalter arbeite ich sehr gerne mit Zahlen. Die Mitarbeiter der Gewerbe-Treuhand beraten mich in Abschluss- und Steuerfragen seit vielen Jahren sehr erfolgreich. Sie geniessen mein volles Vertrauen und zudem decken sie alle Disziplinen ab. Mit René Lüscher begleitete mich ein sehr kompetenter und erfahrener Fachmann bei der Bereitstellung der Dokumentationen und den Vorbereitungen für die zahlreichen Verhandlungen, übrigens auch in Französisch und Englisch. Es freute mich sehr, dass der von IPH beauftragte leitende Zürcher Anwalt unsere eingereichten Unterlagen und den aufgegleisteten Nachfolgeprozess als beispielhaft und sehr effizient taxierte.

### **Was raten Sie Unternehmen für einen erfolgreichen Nachfolgeprozess?**

Der Inhaber muss mit sich im Klaren sein, den Nachfolgeprozess auszulösen und auch abschliessen zu wollen. Dabei ist nicht sein Alter entscheidend, sondern der Markt gibt den Takt für den richtigen Zeitpunkt vor. Zudem muss er einen erfahrenen Berater wählen, der sein Vertrauen genießt.

### **Welche neuen Herausforderungen sehen Sie für sich?**

Bewusst noch keine, ich bin offen für Neues, sofern es mich fordert und mir Spass macht.