

Denn Sie wissen immer, was Sie tun

Diesen Satz hätte man auch mit zwei kleinen «sies» schreiben können. Aber der Fokus der Unternehmerberater Philipp Steffen, Dieter Rausch und Stephan Kessler liegt natürlich auf dem Geschäftserfolg ihrer Kunden. Also bei Ihnen, liebe Leserinnen und Leser.

Schon bei der Gründung 1991 standen die Dienstleistungen für Kleinere und Mittlere Unternehmen im Zentrum des Angebotes von Philipp Steffen und Dieter Rausch. Unternehmensberatung, Treuhand, Wirtschaftsprüfungen und Steuerberatung - das war damals das Grundangebot, welches sich seitdem nicht verändert hat. Verändert, resp. ergänzt hat sich bei der Firma allerdings die Erfahrung der Geschäftsinhaber und das Wissen, was sie sich über die Jahre mit mehr als 500 Kunden aus den verschiedensten Branchen aneignen konnten. Und auch die Art und Weise, wie sie ihren Job machen. Seit 2009 Stephan Kessler dazu gestossen ist, wurden zudem die Kompetenzfelder ausgebaut und vertieft.

SRK ist heute mit 15 Mitarbeitenden an zwei Standorten (Weinfelden und Frauenfeld) eine mittelgrosse Unternehmensberatungsfirma im Kanton Thurgau. Ganz anders als die meisten ihrer Mitbewerber

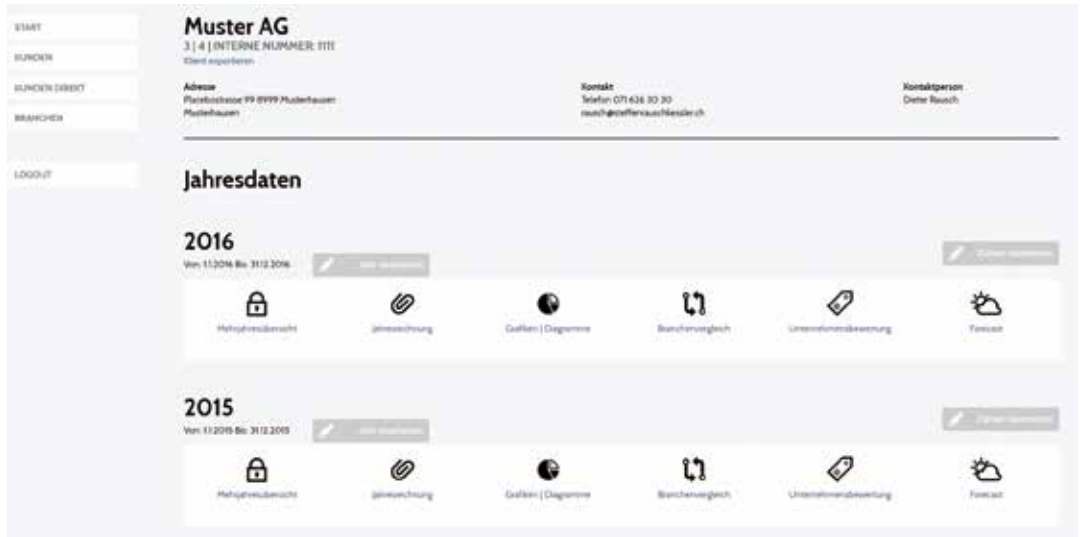
positionieren sich die drei charismatischen Geschäftsinhaber nicht als Buchhalter ihrer Kunden, sondern als Mithelfer und Mitdenker bei den wichtigen Entscheidungsfindungen, die in den meisten Fällen mit dem Geschäft zu tun haben, aber auch privater Natur sein können.

SRK definiert Zahlenmaterial als Mittel zum Zweck. Die Mehrwert schöpfende Interpretation dessen jedoch als die Summe jahrelanger Erfahrung, einer gewissen Kreativität und einer gesunden Neugier für die betreffende Branche und das Interesse an den Menschen, die hinter den Unternehmen stecken.

SRK hat über die Jahre gelernt, dass die grösste Anzahl von Entscheiden, die in einem Unternehmen getroffen werden, immer einen direkten Einfluss auf deren Ertragswert haben. Egal, ob es darum geht, die Produktivität zu steigern, eine Firma zu verkaufen oder zu vererben, ob Investitionen notwendig sind –

Von links: Philipp Steffen, Dieter Rausch und Stephan Kessler.





Screenshot aus dem Anlysetool «CHC».

oder Desinvestitionen – ob neues Geld bei einer Bank oder bei potenziellen Investoren beschafft werden soll: Unternehmer müssen zu jedem Zeitpunkt wissen, wie es um ihre Firma steht. Im Grunde brauchen sie eine Bewertung der Firma auf Knopfdruck und können oft nicht warten, bis der Jahresabschluss gemacht ist.

«Mein Job hat sich in den Jahren immer stärker vom reinen Zusammentragen von Zahlen und Präsentieren von Fakten zu einem virtuosens Zusammenspiel zwischen Daten und Geschäftsabläufen verändert.» Meint Philipp Steffen und ergänzt: «Meine Kunden nehmen mich als Ihr Sparringpartner in Sachen Finanzen und Organisation wahr. Sie erwarten aber auch, dass ich jederzeit weiss, wie es um ihre Firma steht, was der aktuelle Wert ihrer Firma ist, was sie sich im Laufe der Jahre erarbeitet haben, oder wie potent die Company ist, die sie führen.»

Dieter Rausch nennt es: «Das Verstehen eines Unternehmers in seinem geschäftlichen und privaten Umfeld. Das erfordert heute zeitnahe Information und Kenntnis über die Substanz der Firma, die Visionen und Leistungsfähigkeit des Managements. Eine ehrliche Interpretation der mehrjährigen Vergangenheit führt zu einer verlässlichen Prognose der Zukunft. Dazu brauchen wir in jedem Fall und jeder Zeit Zugang zu den wichtigsten Unternehmenszahlen, wenn möglich nicht in einer oder mehreren Excel-Dateien. Nur so können wir dabei helfen in jeder Situation die richtigen Entscheidungen zu fällen. Wir warten nicht auf die Präsentation der internen und externen Bilanzen für die Steuererklärung oder die Bank.»

Stephan Kessler bringt es auf den Punkt: «Was man durch die Digitalisierung vieler Arbeiten im Finanzwesen an Zeitgewinn verbuchen kann, soll in die Qualität der Beratung investiert werden. Die Digitalisierung hat unseren Beruf verändert und wird es noch viel stärker tun. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben heute deutlich mehr Zeit, sich den qualitativen Aspekten ihrer Arbeit zu widmen. Sie liefern uns damit umfassende Grundlagen für eine umfassende Unternehmerberatung. Wir haben

deshalb zusammen ein Tool erarbeitet, welches noch einen deutlicheren Schritt weitergeht als herkömmliche Finanzbuchhaltungssysteme. Wir nennen es intern den Company Health Check. Oder kurz CHC.» Wenn man den drei Partnern zuhört, spürt man: die haben es im Griff. Sie wissen, was sie tun. Die Professionalität, mit der Steffen Rausch und Kessler ihre Aufgaben angehen, erlaubt ihnen gleichzeitig einen völlig unaufgeregten Umgang mit ihren Gegenübern. Man fühlt sich bei SRK einfach gut aufgehoben.

SRK wird von den eigenen Kunden, aber auch von Banken und anderen Treuhandfirmen immer wieder mit Unternehmensbewertungen beauftragt. Sie haben 2016 beschlossen, ein Anlysetool zu erarbeiten, welches den Wert einer Firma quasi auf Knopfdruck darstellt. Abgebildet in den gängigen Methoden: Praktikermethode, Ertragswertwertmethoden oder «Discounted Cash Flow-Methode» (kurz: DCF-Methode). Noch diesen Herbst geht das Programm live, es heisst intern Company Health Check oder kurz CHC, und steht vorerst den Kunden von SRK zu geringen Kosten zur Verfügung.

Kontakt und mehr Infos:



steffen rausch kessler ag frauenfeld
Breitenstr. 16, 8500 Frauenfeld, T 052 577 30 30

steffen rausch kessler ag weinfeld
Frauenfelderstr. 40, 8570 Weinfeld, T 071 626 30 30

www.steffenrauschkessler.ch