

1 | Die Tür für die Weiterführung der Viva Gartenbau AG wurde geöffnet. Die Ausrichtung auf anspruchsvolle Projekte mit Natursteinarbeiten und besonderen Bepflanzungen bleibt unverändert.



Bild: Viva Gartenbau AG

## HINTERGRÜNDE ZUR FIRMENÜBERNAHME

# Viva Gartenbau AG wird Teil der Green Landscaping Group

**Investoren haben den Garten- und Landschaftsbau ins Visier genommen. In der Schweiz gibt es einige Player, die KMUs aus dem GaLaBau erwerben. Jetzt tritt ein neuer Investor auf den Plan. Die Green Landscaping Group setzt ihren Expansionskurs in Europa fort. Die Übernahme der Viva Gartenbau AG in Basel markiert den Markteintritt in der Schweiz.**

Text: Waltraud Aberle, dipl. Ing. FH, Landschaftsarchitektin, Redaktion

### Green Landscaping Group

Die Green Landscaping ist aus einem Zusammenschluss der Firmen ISS Landscaping, Jungs, Mark & Trädgårdsanläggare Sjunnesson und Qbikum hervorgegangen. Nach dieser Fusion ist die Gruppe ab 2009 durch Zukäufe zunächst in Schweden gewachsen. Die Expansion konzentrierte sich danach auf den skandinavischen Raum. Nach dem Aufbau der Geschäftsstrukturen erfolgte nun mit der Übernahme der Berliner Firma Hartmann Ingenieure GmbH und von Rainer Gartengestaltung & Landschaftsbau in München der Einstieg in den deutschen Markt. Ziel ist das Wachstum in der DACH-Region.



Heinz Gutjahr und Severin Brenneisen waren schon vor der Firmengründung ein eingespieltes Team. Ihre Wege haben sich seit der Gärtnerlehre immer wieder gekreuzt. Während ihrer Weiterbildungen zum Obergärtner und zum Gärtnermeister teilten sie sich ein Zimmer an der Gartenbauschule Oeschberg. Aus den Zimmerkollegen wurden Inhaber der Firma Viva Gartenbau AG, mit je 50% Beteiligung. Gemeinsam führen sie seit 32 Jahren die in Binningen nahe der Stadt Basel ansässige Viva Gartenbau AG. Mit grossem Erfolg, wie dies der Mitteilung zur Übernahme durch die Green Landscaping Group zu entnehmen ist. «Der Nettoumsatz im Jahr 2022 belief sich auf rund 3,2 Mio. Franken mit einer Gewinnmarge, die jene der Green Landscaping Group übertrifft», wird der wirtschaftliche Erfolg der Viva Gartenbau AG hervorgehoben. Adressiert ist diese Botschaft an die Vielzahl der Kleinanleger, die hinter der schwedischen Green Landscaping Group steht. Dabei habe es sich um ein

ausserordentlich gutes Jahr gehandelt, dimmt Severin Brenneisen die Euphorie etwas herunter und ordnet die Zahlen ein.

### «Champions League» im Aufbau

Die wirtschaftliche Situation war offensichtlich nicht der Auslöser für den Verkauf des Unternehmens. «Es handelt sich ausschliesslich um eine Nachfolgeregelung», betont der Co-Geschäftsführer und neue Aktionär der Green Landscaping Group. Bei der Übernahme wurden 80% des Verkaufspreises ausbezahlt und 20% als Aktien vergütet. Darin eingeschlossen ist die Liegenschaft. Der Werkhof verbleibt damit mittendrin, das Unternehmen profitiert weiterhin von den kurzen Wegen im Haupteinzugsbereich im Radius von 8 km. Der Verteilschlüssel wird, so Stephan Stieglauer, Country Manager Deutschland der Green Landscaping Group, im Einzelfall geprüft und ist abhängig von der Bewertung der Firma. Vom Büro in München aus wird unter seiner Leitung die Expansion in der DACH-Regi-



## VIVA Gartenbau AG Binningen und Riehen 3

2 | Severin Brenneisen und Heinz Gutjahr, Gründer der Viva Gartenbau AG.

3 | Nach aussen tritt die Firma unter demselben Namen und Logo auf.

on vorangetrieben, um sich im deutschsprachigen Raum zu positionieren und dem erklärten Ziel, «die Champions League der GaLaBau-Betriebe über Europa zu bauen», einen Schritt näher zu kommen. 54 Unternehmen mit 1500 Mitarbeitenden gehören derzeit zur schwedischen Gruppe. Der Jahresumsatz beläuft sich auf 580 Mio. Euro. In der DACH-Region sollen 40 Betriebe akquiriert werden. Als Übernahmekandidaten im Blick sind Firmen mit einem Jahresumsatz von 2 bis 20 Mio. Franken.

### Regional verankert

Die Viva Gartenbau AG passe gut zur Unternehmenskultur der «Familie der Green Landscaping Group», hebt Stieglauer hervor. «Wir wollen so wenig wie möglich verändern. Eigenständigkeit und Identität des Unternehmens sollen erhalten bleiben», so Stieglauer zur regionalen Verankerung. Mitarbeitende, Kundschaft und Lieferanten würden kaum etwas von der Übernahme bemerken.

Die Unternehmen werden möglichst unter derselben Leitung weitergeführt. Auch im Fall der Viva Gartenbau AG bleiben die Co-Geschäftsführer in den nächsten Jahren im Unternehmen. Diese Zeit wollen die beiden über 60-Jährigen nutzen, um eine Geschäftsleitung für den im Bereich anspruchsvolle Gartenbauprojekte positionierten Betrieb, der sich zudem durch Know-how in der Pflanzenverwendung profiliert, aufzubauen. Ihr Pensum haben sie leicht reduziert: «In der geraden Woche hat der eine einen freien Freitag, in der ungeraden der andere», beschreibt Gutjahr das pragmatische Vorgehen. Teilzeitarbeit auf allen Stufen ist ein seit Jahren gepflegtes Privileg für die 20 Mitarbeitenden. Im körperlich anstrengenden Beruf ermögliche dies über die Lebensarbeitszeit gesehen flexible Lösungen. Schnelle Prozesse und rasche Entscheidungsfin-

dung sowie gemeinsames Umsetzen nennt Brenneisen als Stärke des Unternehmens.

### Nachfolgeregelungen im Wandel

Die Übernahme wurde vom Entscheid bis zur Vertragsunterzeichnung Anfang Dezember 2023 in nur acht Wochen abgewickelt. Stieglauer verweist dabei auf den gut strukturierten Prozess und die Vorleistungen der beiden Inhaber, die alle Unterlagen bereitstellten, sodass dieses Tempo möglich war. Für Gutjahr und Brenneisen hat der Prozess der Nachfolgeregelung bereits vor sechs Jahren begonnen. Als Mitglied eines regionalen Handwerker-Pools, in dem Betriebe aus verschiedenen Gewerken vernetzt sind, konnten sie von den Erfahrungen bei Nachfolgeregelungen in anderen Betrieben lernen. Damals wandelten sie ihre Firma in eine Holding um, damit alle Optionen für die Nachfolge offenstehen, insbesondere das Herauslösen der Liegenschaft. «In den letzten 20 Jahren hat sich die Nachfolgeregelung stark gewandelt», stellt Gutjahr fest. Weil die Nachkommen aufgrund anderweitiger beruflicher Ausrichtung für die Nachfolge nicht infrage kamen, wurde zunächst in den Reihen der Mitarbeitenden gesucht. Nachdem sich dies zerschlagen hatte, loteten die beiden Gärtnermeister weitere Möglichkeiten aus.

### Landschaft der Schweizer Investoren

Im Rahmen der sogenannten Marktkonsolidierung im GaLaBau ist in den letzten Jahren eine Welle von Betriebsübernahmen durch Investoren angebrochen. Mit der B+G Schweiz AG hat sich mit der jüngsten Beteiligung an der Hauser Gruppe ein grosser Player aufgestellt. Das von Kurt Hauser, Patrimonium und EGS Beteiligungen gehaltene Portfoliounternehmen soll von der regionalen zur Schweizer Marktführerschaft entwickelt werden. Zehn Unternehmen an 20 Stand-

orten mit 650 Mitarbeitenden gehören aktuell zur B + G Schweiz AG, die einen Jahresumsatz von 120 Mio. Franken ausweist. Die GarLa Gruppe, ein Portfoliounternehmen der Ufenau Capital Partner AG in Pfäffikon, ist an 19 Standorten mit 860 Mitarbeitenden in der Deutschschweiz und in Süddeutschland vertreten. Die Peter Firmengruppe, Investis in der Genferseeregion und die Handwerker Plattform AG (Inerita Management Group AG) sind weitere Investoren.

Weshalb trotz dieser Auswahl potenzieller Investoren in der Schweiz dennoch der schwedische Investor zum Zug kam, begründen die Co-Geschäftsführer zum einen mit der Anlagestruktur. Anstelle von Grossinvestoren wird das Modell der Vielzahl von Kleinanlegern bevorzugt. «Die Green Landscaping Group ist kein Private Equity. Die grösste Anlegergruppe ist das Management in Stockholm, der Vorstand der Gruppe», unterstreicht dies Stieglauer. Zum anderen, so Brenneisen, waren mögliche Investoren am GaLaBau und weniger an der Liegenschaft interessiert. Der Kontakt zur Green Landscaping Group wurde via Hausbank hergestellt.

Die Vorteile der Vernetzung haben die Geschäftsführer über das Netzwerk regionaler Unternehmen hinaus auch im Verbund der GaLaBau-Betriebe erfahren, die gemeinsam Lernende ausbilden und Fachkräfte weiterbilden. Als einen der Vorteile im neuen Netzwerk nennt Brenneisen denn auch ein Stage für Mitarbeitende in grösseren Firmen im europäischen Raum. Mit dem Aufbau von Partnern in der Region biete sich die Chance, dass künftig auch kleinere Unternehmen komplexere Projekte ausführen könnten. Durch die Vernetzung könne das Spezialwissen ausgebaut werden, z. B. zum Thema Schwammstadt. «Schön, wenn diese Bereiche in Gärtnerhänden bleiben.» |