



results. KundenProjekt – Unternehmensnachfolge Waco Gerätetechnik GmbH Die Kunst, im richtigen Moment loszulassen

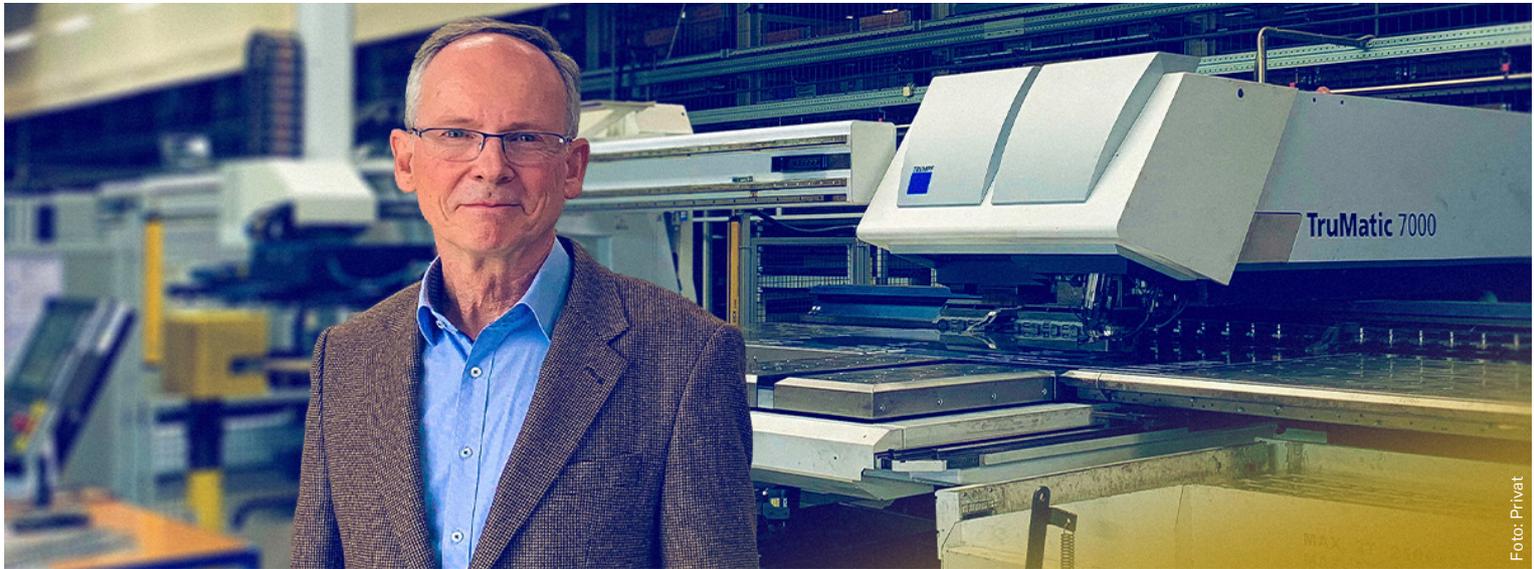


Foto: Privat

Das eigene Lebenswerk in fremde Hände zu geben ist eine emotionale Angelegenheit. Die Gesellschafter der Dresdner Waco Gerätetechnik GmbH haben das zusammen mit der Deutschen Bank erfolgreich gemeistert.

Volker Wahl würde rückblickend alles wieder genauso machen. Über 28 Jahre hat der Unternehmer gemeinsam mit Uwe Paulick die Geschicke der Dresdner Waco Gerätetechnik GmbH gelenkt. Die beiden hatten 1992 den Geschäftsbereich Mechanische Vorfertigung aus dem Volkseigenen Betrieb Robotron-Messelektronik Dresden herausgekauft und daraus über die Jahre ein erfolgreiches Unternehmen geformt.

Mit Stolz schaut Volker Wahl auf das Erreichte zurück – und stolz ist der Unternehmer auch darauf, Waco in „sicheren und guten Händen“ zu wissen. Seit Ende 2018 gehört Waco zur Wicked Group. „Für uns war klar, nicht mit 80 Jahren noch im Unternehmen stehen zu wollen. Die Verant-

wortung gegenüber Mitarbeitern und Kunden ist zu groß“, hebt Volker Wahl hervor. Da weder die eigenen Kinder noch die Mitarbeiter das unternehmerische Lebenswerk fortführen wollten, blieb als Nachfolgelösung nur mehr der Verkauf.

Ein Strategiegeläch mit Firmenkundenbetreuer Andreas Fichte von der Deutschen Bank bringt den Prozess ins Rollen. „Mit unseren Nachfolgelösungen, die wir zusammen mit externen Partnern umsetzen, konnten wir Herrn Wahl überzeugen“, erinnert sich Fichte. Auf Empfehlung der Deutschen Bank beauftragen Wahl und Paulick die Beratungsgesellschaft Transfer Partners. „Der Verkauf des Unternehmens ist eine einmalige, wichtige Sache. Deshalb habe ich immer auch auf mein Bauchgefühl gehört und auf Partner gesetzt, die die gleiche Sprache sprechen“, begründet Wahl die Entscheidung von damals.

Im Zuge der Käufersuche macht die Wicked Group das beste Angebot – Volker Wahl zufolge „sowohl finanziell als auch von der industriellen Logik“. Beide Gesellschafter wollen sicherstellen, dass Waco eine Zukunft

Steckbrief

- Nachfolgelösung für ein Unternehmen mit 100 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von 16 Millionen Euro
- Mandatierung einer externen Beratungsgesellschaft, die den Verkaufsprozess orchestriert und zum erfolgreichen Abschluss bringt

hat und alle Mitarbeiter ihren Arbeitsplatz behalten. Am Ende zahlreicher weiterer Etappen mit einem Vertragsentwurf, bei dem auf Augenhöhe verhandelt werden kann, wird kurz vor Weihnachten der Kaufvertrag unterschrieben. Die Firmenübergabe rechtzeitig anzugehen und professionelle externe Hilfe hinzuzuziehen sind Tipps, die Volker Wahl anderen Unternehmern ans Herz legt. Die Einbindung der Deutschen Bank mit ihrem Know-how und ihren Kontakten, so Wahls Resümee, war der Garant, dass aus dem schwierigsten Verkauf seines Lebens kein Marathon wurde.



„Für uns war klar, nicht mit 80 Jahren noch im Unternehmen stehen zu wollen.“

Volker Wahl,
Gründer und Gesellschafter
Waco Gerätetechnik GmbH

Wie Unternehmer erfolgreich die Nachfolge regeln

Wer ein Unternehmen über Jahrzehnte aufgebaut hat, hat Großes geleistet. Dieses Lebenswerk zu sichern und an Nachfolger zu übergeben ist eine ebenso große Herausforderung. Die eigene Nachfolge oder gar der Verkauf des Unternehmens ist aber ein sehr sensibles Thema, das viele Unternehmer auf die lange Bank schieben. Darum braucht es manchmal den Anstoß von außen. Das kann der Steuerberater, der Wirtschaftsprüfer oder der externe Anwalt sein – aber auch der Firmenkundenbetreuer der Bank, der das Geschäftsmodell des Unternehmens gut kennt und zu dem ein Vertrauensverhältnis besteht. Denn höchste Vertraulichkeit und ein tiefes Verständnis für die Situation des Unternehmers sind entscheidend für das Gelingen der Nachfolge.

Daneben ist eine gute – und langfristige – Vorbereitung das A und O für eine erfolgreiche Nachfolgeregelung. „In vielen Unternehmen müssen die Weichen drei bis fünf Jahre vor der eigentlichen Transaktion gestellt werden, teilweise aus steuerlichen Gründen sogar bis zu sieben Jahre“, erklärt



„In vielen Unternehmen müssen die Weichen drei bis fünf Jahre vor der eigentlichen Transaktion gestellt werden.“

Andreas Fichte,
Marktgebietsleiter Firmenkunden
Dresden, Deutsche Bank AG

Andreas Fichte, Firmenkundenbetreuer bei der Deutschen Bank in Dresden. Oft werde unterschätzt, wie viel Vorlauf auch die Lösung scheinbar einfacher Dinge brauche. Fichte zufolge fängt der ideale Nachfolgeprozess bereits mit der Unternehmensgründung an, da das traditionelle Modell generationenübergreifender Unternehmensübergaben, bei dem die Kinder des Gründers Werte und Kultur des Unternehmens weiterführen, immer seltener ist. Fast die Hälfte der Firmen wird inzwischen nicht mehr innerhalb der

Merkmale auf einen Blick

- Die ideale Vorbereitung der externen Nachfolge beginnt Jahre vor dem Verkauf
- Es geht selten ohne externen Impuls. Die Deutsche Bank ist Partner und berät bei Nachfolgelösungen
- Differenziertes M&A-Produkt- und Dienstleistungsangebot, abhängig vom Unternehmenswert

Familie weitergegeben. Die Beratung von Unternehmen bei Nachfolgelösungen jedweder Größenordnung hat für die Deutsche Bank daher einen hohen Stellenwert.

Ist die Entscheidung für einen Verkauf gefallen, muss sich der Unternehmer im Klaren sein, was er will und was ihm wichtig ist. „In vielen Verhandlungen ist der Kaufpreis ein Knackpunkt. Doch nur in wenigen Fällen kommt es ausschließlich auf das Geld an“, weiß Kai Giesel, Leiter Unternehmensnachfolge bei der Deutschen Bank. Mögliche Minderheitsbeteiligungen, Bestandsgarantien für wichtige Standorte, der Erhalt von Arbeitsplätzen, die strategische Ausrichtung oder ein klar umrissenes Weiterverkaufsverbot – die Zusagen des Käufers und die Struktur der Transaktion sind oft deutlich wichtiger als der Preis. Zudem rät Giesel, mit der Vermögensplanung nicht erst nach dem Verkauf zu beginnen. Das ist im aktuellen Zinsumfeld wichtiger denn je.



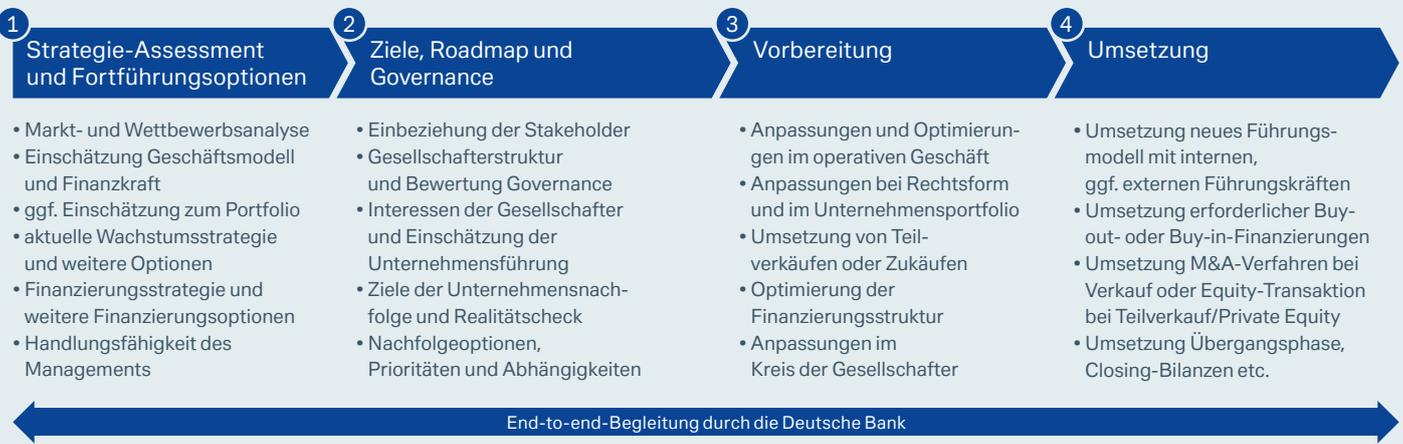
Kontakte

deutsche-bank.de/ub-kontakt

deutsche-bank.de/ub

linkedin.com/company/deutsche-bank-unternehmensbank

Unternehmensnachfolgeprozess



Dieses Factsheet dient lediglich zu Informationszwecken und bietet einen allgemeinen Überblick über das Leistungsangebot der Deutsche Bank AG, ihrer Niederlassungen und Tochtergesellschaften. Die allgemeinen Angaben in diesem Factsheet beziehen sich auf die Services der Unternehmensbank der Deutsche Bank AG, ihrer Niederlassungen und Tochtergesellschaften, wie sie den Kunden zum Zeitpunkt der Drucklegung dieses Factsheets im März 2022 angeboten werden. Zukünftige Änderungen sind vorbehalten. Dieses Factsheet und die allgemeinen Angaben zum Leistungsangebot dienen lediglich der Veranschaulichung, es können keinerlei vertragliche oder nicht vertragliche Verpflichtungen oder Haftungen der Deutsche Bank AG, ihrer Niederlassungen oder Tochtergesellschaften daraus abgeleitet werden.