

unternehmeredition.de

————— *Know-how für den Mittelstand*

Schüsckke: Nachfolge mit Investor

Der Verkauf erfolgte im richtigen Moment

Für den Unternehmer Uwe Schüsckke war seit Längerem klar, dass seine Kinder die von ihm gegründete Firma nicht übernehmen würden. Früh machte er sich auf die Suche nach einer Nachfolgeregelung. Dem Käufer konnte er Ende 2015 ein Unternehmen auf der Höhe seines Erfolges übereignen.

Uwe Schüsckke wollte die Fehler nicht wiederholen, die er bei einigen anderen Unternehmern gesehen hatte. Sie waren zu lange geblieben und hatten sich oft erst in hohem Alter um eine Nachfolge gekümmert. Hielten sich für unersetzbar und waren tatsächlich betriebsblind geworden. Schüsckke wollte, dass sein Unternehmen in gute Hände kommt, und deshalb kümmerte er sich früh um dessen Zukunft. Mit 56 Jahren beschloss er im März 2014, die Schüsckke GmbH & Co. KG auf dem Markt anzubieten. Er schaltete eine M&A-Agentur und eine Rechtsanwaltskanzlei ein. „So sind wir langsam eingestiegen. Wir haben das Unternehmen skizziert, die Eckdaten zusammengefasst und in den Markt gegeben“, sagt Schüsckke.

Handwerk als Kernkompetenz

Keine zwei Jahre später ist die Basis für eine gute Nachfolgelösung gefunden. Am 22. Dezember 2015 verkaufte Schüsckke 86 Prozent seines Unternehmens an die Private-Equity-Firma Silver Investment Partners (SIP). 14 Prozent der Anteile hält der Unternehmer noch selbst. Um einen guten Übergang zu gewährleisten, wird er noch 18 Monate als Geschäftsführer weiter an der Spitze bleiben. Danach steht er dem von ihm gegründeten Unternehmen noch ein Jahr als Berater zur Verfügung. „Es ist ein Verkauf aus der Stärke heraus gewesen. 2014 und 2015 waren die besten Jahre der Unternehmensgeschichte“, sagt Schüsckke. Das dürfte sich auch im Kaufpreis spiegeln, über den aber beide Seiten Stillschweigen vereinbart haben.

Angefangen hatte Uwe Schüsckke 1986 mit einem Tischlereibetrieb. Bald spezialisierte er sich auf Waschtische für Sanitärbereiche in öffentlichen Gebäuden, wie beispielsweise Kindergärten oder Kliniken. 1989 dann der Einstieg als Zulieferer für die Luftfahrtindustrie: Schüsckke entwickelt und baut seither Waschtische für Waschräume in Flugzeugen. Größter Kunde ist Airbus. Das Unternehmen ist exklusiver Lieferant für die gesamte Airbus-Familie. Ein wichtiger Grund für diesen Vertriebs Erfolg ist das Material, aus dem die Waschtische bestehen: Varicor, ein polymergebundener Mineralwerkstoff. Er besteht aus dem natürlichen mineralischen Füllstoff Aluminiumhydroxid und aus gebundenen Kunstharzen. Waschtische aus Varicor sind leicht zu formen, sehr stabil und haben wenig Gewicht.

Quelle: <http://www.unternehmeredition.de/nachfolge-schuesckke/>