


«EIN RIESEN- GLÜCK»

Text Pius Schärli Fotografie Anna-Tina Eberhard

René Thoma, neuer CEO und Inhaber der
REWaG Feinmechanik AG



Eigentlich wollte Erich Renggli seine Firma weiterentwickeln. Im Gespräch mit RUZ Begleiter Raimund Staubli sprach er aber plötzlich von der Möglichkeit eines Verkaufs. Staubli suchte und fand einen passenden Käufer. Dann ging alles ganz schnell.

Raimund Staubli,
RUZ Begleiter in Gossau

Raimund Staubli, seines Zeichens RUZ Begleiter, ist alles andere als ein trockener Theoretiker. Er kennt das Unternehmertum als ehemaliger langjähriger Geschäftsführer und Verkaufsleiter aus eigener Erfahrung, was ihm beim Coaching und der Beratung von KMU immer wieder zugutekommt. Je komplexer ein zu lösender Fall, desto stärker fühlt sich der Mann mit dem markanten Schnurrbart herausgefordert – wie im Fall des Ostschweizer CNC-/CAM-Fertigungsunternehmens REWaG in Waldkirch SG. Zusammen mit dem Verkäufer Erich Renggli (49), dem Käufer René Thoma (49) und spezialisierten RUZ Experten, die er beizog, brachte er die Nachfolgeregelung innert rekordverdächtigen drei Monaten über die Bühne.

Unerwartete Wende. Aber von Anfang an: Der frühere Besitzer und Gründer Erich Renggli hatte sich im Frühjahr 2017 zwecks Standortbestimmung und Weiterentwicklung seiner vor 19 Jahren gegründeten Firma an Raimund Staubli gewandt. Zusammen analysierten sie Abläufe und Prozesse, einigten sich schon auf die ersten Optimierungen. Während einem folgenden Gespräch meinte dann Erich Renggli unvermittelt, dass er sich auch vorstellen könne, die Firma zu verkaufen und sich neu zu orientieren.

Diese unerwartete Wende warf seinen Coach Staubli überhaupt nicht aus der Bahn. Er liess sich nicht zweimal bitten, nahm diese Kurskorrektur zur Kenntnis und fuhr von da an zweigleisig: Er machte sich mithilfe der Raiffeisen-Tochterfirma Businessbroker auf die Suche nach einem geeigneten Nachfolger und trieb gleichzeitig die Neuausrichtung der REWaG weiter voran. Man kann es Glück, Vorsehung, Zufall oder einfach Schicksal nennen, dass Staubli geraume Zeit später ein Unternehmergehöriges Gespräch mit einer Person führte, die sich ebenfalls neu ausrichten wollte. Je länger das Gespräch dauerte, desto mehr gelangte Staubli zur Überzeugung, den passenden Käufer vor sich zu haben.

Glückstreffer. Er fragte denn auch sein Gegenüber, ob er sich nicht vorstellen könnte, sich selbstständig zu machen und eine Firma zu kaufen. René Thoma, der da vor ihm sass, musste zuerst schmunzeln, meinte dann aber sogleich, das töne cool und spannend. Warum also nicht? Als sich dann herausstellte, dass er mit der zum Verkauf stehenden REWaG Feinmechanik AG schon geschäftlich zu tun hatte und Inhaber und Verkaufsleiter kannte, ging's Schlag auf Schlag. Käufer und Verkäufer trafen sich, Abklärungen wie Due Diligence, Steuerfragen, Businessplan usw. mussten – unter Beizug von RUZ Experten – getroffen und Verträge aufgesetzt werden. «In nur drei Monaten war der Verkauf perfekt», sagt René Thoma und fügt an, «ein Riesenglück.»

Ein knappes Jahr später läuft Raimund Staubli zusammen mit René Thoma mit sichtbarem Stolz und einer wahnsinnigen Freude durch die Firma mit 15 Mitarbeitenden. Er lässt sich einige gerade produzierte Präzisionsbauteile erklären und geht dann auf einen Mitarbeitenden zu. Er unterhält sich kurz mit ihm, dem Produktionsleiter, über seine Arbeit. Diese Stelle hat der Nachfolger neu geschaffen. Raimund Staubli freut sich, dass sein Schützling die ersten organisatorischen Veränderungen schon umgesetzt hat. Und auch die Zahlen im ersten Halbjahr stimmen. Ende gut, alles gut.

REWAG FEINMECHANIK AG

Die REWaG Feinmechanik AG wurde 1999 als Einzelfirma gegründet, 2002 in eine AG umgewandelt und am 1.1.2018 vom Gründer Erich Renggli an den jetzigen Besitzer René Thoma verkauft. Das Unternehmen arbeitet mit 15 Mitarbeitenden im 3-Schicht-Betrieb und verfügt über einen industriellen 3D-Metalldrucker für kleinste Bauteile mit dünnen Wandstärken. Die Firma hat sich auf die CNC-/CAM-Fertigung von hochanspruchsvollen Präzisionsbauteilen mit komplexer Geometrie und Stückzahlen bis zu 500'000 (pro Jahr) spezialisiert und verarbeitet ganz spezielle Materialien wie Wolfram, Molybdän und Titan. Beliefert werden verschiedene Branchen wie Luft- und Raumfahrt, Medizinaltechnik, Optik- und Uhrenindustrie. Rund 20 Prozent des Umsatzes erzielt die REWaG im Ausland, u.a. in Deutschland, Mexiko und China.

Ein Blick in die Fabrik: raiff.ch/rewagvideo

WO FINDE ICH EINEN KÄUFER?

Wer für sich selber einen Nachfolger sucht, sieht oft vor lauter Bäumen den Wald nicht mehr: Wie viel ist meine Firma wert? Wie sichere ich meine Vorsorge? Wo finde ich einen Käufer? Wer Hilfe sucht, findet im Raiffeisen Unternehmerzentrum (RUZ) Ansprechpartner auf Augenhöhe. Diese begleiten Inhaber von KMU Schritt für Schritt und entwickeln mit der Raiffeisen Nachfolgebox für jeden Unternehmer die passende Nachfolgelösung.

raiffeisen.ch/nachfolge