

## „Wer S.C.A.T. kauft, muss es auf die nächste Evolutionsstufe bringen“

Johann Rittgasser und S.C.A.T. Europe, eine Erfolgsstory. Schutz und Sicherheit von Mensch und Umwelt haben sie sich zur Mission gemacht. Haben gemeinsam mit den Kunden individuelle Sicherheitssysteme entwickelt, die in Laboren Emissionen von Chemikalien verhindern und für die Gesundheit der Mitarbeiter sorgen. Das S.C.A.T.-Markenzeichen: der Comic-Professor. Denn Johann Rittgasser will, dass das von ihm 2003 gegründete Unternehmen auffällt, überall. Optisch wie qualitativ. Durch seine Werbung wie durch seine weltweit einzigartigen Produkte. „Denn“, sagt Rittgasser, „hinter jedem Geschäft steht ein Mensch; und den muss ich gewinnen.“

15 Jahre hat Johann Rittgasser alles für seine Firma gegeben. Sie stand an erster Stelle, vor der Familie. Jetzt aber sollte Schluss sein. „Mit 63 Jahren war für mich der Zeitpunkt gekommen, meine Firma in andere Hände zu geben; irgendwann soll man sein Leben genießen.“ Für seinen Sohn kam die Führung nicht in Frage. Und so stand Rittgasser plötzlich vor einem Berg an Fragen, wie es weitergeht. „Ich war fast verängstigt.“

Ein schwieriger Entscheidungsprozess, der von seinem Gewerbetundenberater bei der Sparkasse Kraichgau Hans-Jürgen Dörr begleitet wurde. „Zuerst haben wir eine Firmenbewertung empfohlen, damit er ein Gefühl für den Wert seines Unternehmens bekommt“, sagt Dörr. Interessenten gab es viele. Doch Johann Rittgasser hatte klare Vorstellungen, wie es weitergehen müsse: „Meine Firma ist kein Aktienpaket, sondern ein lebendiges Unternehmen, dessen

Mitarbeiter Perspektiven brauchen. Wer S.C.A.T. kauft, muss es auf die nächste Evolutionsstufe bringen.“ Voraussetzungen, die nur die **FORUM Family Office GmbH** (FFO) München erfüllte – vermittelt über das Netzwerk der Sparkasse Kraichgau. „Johann Rittgasser ist klasse, ein Mann mit Funkeln in den Augen, der weiterdenkt statt im Status Quo stecken zu bleiben“, sagt FFO-Geschäftsführer Dr. Burkhard Wittek. „Wir schauen immer erst den Unternehmer an: Ist er gut, ist das Unternehmen gut.“ Und natürlich war FFO von der „absoluten Alleinstellung“ der S.C.A.T.-Produkte überzeugt.

FFO beteiligt sich an Familienunternehmen in der Nachfolgesituation mit dem Ziel, es langfristig und nachhaltig weiterzuentwickeln. So schließlich auch bei der Übernahme von S.C.A.T. im August 2017. „Die Zusammenarbeit mit der Sparkasse Kraichgau war dabei sehr positiv, gerade Hans-Jürgen Dörr und Abteilungsleiter Timo Richter haben sich viel Zeit genommen“, merkt Wittek an. „Beide sind an den Firmen und den Menschen, die dahinterstehen, ganz nah dran.“

Mittlerweile wurde für S.C.A.T. ein Geschäftsführer gefunden. „Wir haben uns Zeit gelassen, denn der neue Chef muss zum Unternehmen passen, muss 360 Grad abdecken – vom Vertrieb über Finanzen, bis hin zu Produkten und Logistik. Und er muss mit den Mitarbeitern können.“ Die Zeichen bei S.C.A.T. stehen auf Zukunft: Das Geschäft mit China wird ausgebaut, in den USA soll eine eigene Präsenz entstehen. „Die Wachstumsgeschichte geht weiter, zur Jahresmitte liegen wir wieder zehn Prozent über Vorjahr“, so Dr. Wittek.

„Wir haben Respekt vor Unternehmern, schätzen sie als Persönlichkeiten, und sehen sie nicht als Schachfiguren auf einem Spielfeld von Finanzinteressen.“

Dr. Burkhard Wittek, Geschäftsführer FORUM Family Office GmbH



### Ihr Ansprechpartner:

Timo Richter, Abteilungsleiter Kredit  
Telefon: 07251 77-3250  
E-Mail: timo.richter@sparkasse-kraichgau.de



[www.sparkasse-kraichgau.de/Unternehmensnachfolge](http://www.sparkasse-kraichgau.de/Unternehmensnachfolge)



„Die Sparkasse Kraichgau hat den Nachfolgeprozess intensiv begleitet. Zu meinem Kundenberater habe ich absolutes Vertrauen. Mit seiner Unterstützung habe ich einen Nachfolger gefunden, der S.C.A.T. in meinem Sinne weiterführt.“

Johann Rittgasser, Gründer S.C.A.T. Europe, jetzt Privatier



## 3 Fragen an Uwe Schimmer

„Zertifizierter Generationenberater“ der Sparkasse Kraichgau

**Warum ist die Sparkasse Kraichgau erster Ansprechpartner in der Region, wenn es um Nachfolgeplanung geht?**

**Schimmer:** Das Thema Unternehmensnachfolge wird in den kommenden zehn Jahren mehr als ein Viertel aller (Familien-)Betriebe in Deutschland betreffen. Daher empfehlen wir, sich frühzeitig mit den Herausforderungen einer Unternehmensübergabe zu befassen. Nach vielen Jahren der Firmenleitung sind neben der emotionalen Herausforderung familiäre Aspekte wie die Vermögensverteilung und mögliche Ausgleichszahlungen an Verwandte oder Steuerzahlungen zu berücksichtigen.

Als Generationenberater begleite ich die Unternehmer dabei, das ideale Nachfolgemodell zu finden. Ich möchte ihnen das positive Gefühl geben, die richtige Entscheidung ausführlich besprochen und getroffen zu haben.

**Welche Nachfolgemöglichkeiten gibt es? Worauf muss man achten?**

**Schimmer:** Grundsätzlich sind innerhalb der Familie Übergaben wie auch Verkäufe an unternehmensinterne Mitarbeiter möglich. Auch ein externer Teil- oder Gesamtverkauf kann den Zielen und Wünschen des Inhabers entsprechen, um den Fortbestand der Firma, seines Lebenswerks, zu sichern. Ein nicht zu unterschätzender Aspekt ist die Sicherung der eigenen Altersvorsorge mit ausreichender Liquidität und Vermögen, um die Früchte des Lebens genießen zu können.

**Wie findet man einen Nachfolger?**

**Schimmer:** Bei der Unternehmensnachfolge greifen wir auf unseren Netzwerkpartner „Euroconsil“ zurück. Er verfügt über die notwendigen Marktzugänge, eine langjährige Erfahrung und begleitet unsere Kunden bei diesem Prozess. So sichern wir ihnen einen optimalen Ablauf und wirtschaftlichen Erfolg.

### Ihr Ansprechpartner:

Uwe Schimmer, Generationenmanager  
Telefon: 07251 77-7184  
E-Mail: uwe.schimmer@sparkasse-kraichgau.de

