

„JEDE ACHTE WEIN- ODER SEKTFLASCHE WELTWEIT“

Von einem regionalen Lieferanten für Naturkorken entwickelte sich dieses Unternehmen konsequent zu einem allseits geschätzten Zulieferer von Verschlüssen für die Wein- und Sekt-industrie. Bei genauerer Betrachtung kann man sagen: Die Geschichte des im pfälzischen Städtchen Fußgönheim ansässigen Unternehmens Rudolf Ohlinger GmbH & Co. KG spiegelt nichts Geringeres wider als die Entwicklung der internationalen Branche...

Es lohnt sich also, einmal einen detaillierteren Blick auf die Entwicklung dieses Familienunternehmens zu werfen, das sich in drei Generationen durch Fleiß, hohen Qualitätsanspruch und ein bemerkenswertes Gespür für die künftigen Bedürfnisse der Märkte erst national, dann auch international solide nach oben entwickelte.

DIE ERSTE GENERATION: EINE MARKTORIENTIERTE IDEE

Die Geschichte beginnt im Jahr 1953: Damals gründete Rudolf Ohlinger senior sein Unternehmen im pfälzischen Ludwigshafen. Seine Geschäftsidee: In der Pfalz gibt es zahllose Winzer – und sie alle brauchen für die Abfüllung ihres Produkts in Flaschen viele Korken! Also startete der Senior seinen kleinen Korkenhandel. Wie sich zeigen sollte, war das eine großartige Entscheidung. Das Geschäft wuchs und gedieh prächtig.

DIE ZWEITE GENERATION: DIE AUSDEHNUNG DES GESCHÄFTS MIT NATURKORKEN

Irgendwann übergab er die Führung der Geschäfte erfolgreich an seinen Sohn Jürgen, der das Geschäft mit den damals noch landwirtschaftlich geprägten Winzern kräftig auszudehnen wusste. Die 80er Jahre brachten dem angestammten Kerngeschäft mit den Naturkorken einen Höhepunkt. Um sich für die Zukunft aufzustellen und weiteres Wachstum zu ermöglichen, zog Jürgen Ohlinger im Jahre

1991 dann in seine neue, deutlich größere Produktionsstätte in Fußgönheim um und erweiterte sukzessive die Weiterverarbeitung der aus Portugal stammenden Korkrohlinge.

DIE DRITTE GENERATION: VERÄNDERTE MÄRKTE UND NEUE PRODUKTE

Als dann der gleichnamige Enkel des Gründers Rudolf Ohlinger gemeinsam mit seiner Frau Christina die Führung der Geschäfte von seinem Vater Jürgen Ohlinger übernahm, zeigte sich wieder das Ohlinger-typische Gespür für die veränderlichen Bedürfnisse des Marktes. Die beiden hatten sich auf der Berufsschule kennengelernt und gemeinsam in Portugal das Geschäft von der Pike auf gelernt. Christina Ohlinger übernahm zunächst die kaufmännische Leitung und stieg später dann auch in die Geschäftsführung ein.

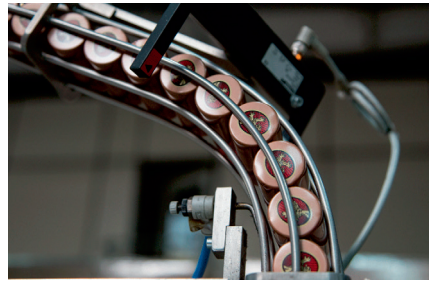
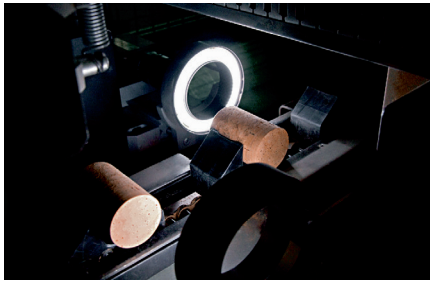
Gemeinsam sahen sie, dass sich die Welt und die Bedürfnisse der Kunden und Märkte in zwei Punkten nicht unwesentlich verändert hatten:

Zum Einen hatte die Weinproduktion generell eine neue Form angenommen: Die produzierenden Einheiten wuchsen, aus regionalen Winzern wurden immer größere Weinproduzenten, die sich dann teilweise auch noch zu global agierenden Weinproduktions-Gruppen zusammenschlossen.

Zum Anderen wuchs mit dieser Entwicklung auch der Bedarf an alternativen Verschlusslösungen!

Mit beiden Entwicklungen gingen Ohlingers erfolgreich mit:

- **2003:** Die Tendenz geht hin zu einer wachsenden Nachfrage nach synthetischen Korken. Mit dem Produkt SAFECORK, einem co-extrudierten synthetischen Stopfen erweiterte OHLINGER die Produktpalette um ein bis heute erfolgreiches Element.



- **2005:** Es müssen nicht Korken sein: Früher als viele andere begann OHLINGER, in die Entwicklung und Produktion von Aluminiumverschlüssen zu investieren. Auch hier zahlte sich das Gespür der Pfälzer aus: Mit dem Schraubverschluss WEINCAP wurde OHLINGER zu einem der ersten und bis heute innovativsten Anbieter dieses wichtigen Verschlusssystems.
- **2011:** Da auch der Naturkorken nach wie vor Freunde hatte, wurde auch diese Technologie konsequent weiterentwickelt – die neuen SELEKTION Korken kamen auf dem Markt sehr gut an.
- **2012:** Auch das alte Konzept des edlen Glaskorkens wurde vitalisiert – mit dem Glasverschluss VINOLOK bot OHLINGER den Weinproduzenten ein hervorragendes Instrument, um die Wertigkeit ihrer hochpreisigen Weine zu unterstreichen.
- **2014:** Auch auf der Vertriebsseite dehnte sich OHLINGER konsequent und solide aus: Mit Unterstützung durch Allert & Co. erfolgte der Einstieg in die südafrikanische Juvenal.
- **2015:** Die Tochter OHLINGER ITALIA ging an den Start, um die italienische Weinindustrie und das Tessin direkt zu bedienen.

DIE FRAGE, DIE SICH IRGENDWANN STELLT

Alles in allem also eine solide mittelständische Erfolgsstory: Die Unternehmer stecken all ihre Kraft, ihren Ideenreichtum und ihr Gespür für den Markt in ihr Unternehmen. Dabei verging die Zeit – man wurde älter und dachte darüber nach und fragte sich: Welches ist der beste Weg, um den Bedürfnissen der global agierenden Märkte am besten entsprechen zu können?

Und wieder zeigte sich das Gespür für Entwicklungen der Ohlinger-Dynastie:

Im Laufe der Jahre hatte es immer wieder Berührungen mit dem Marktteilnehmer NOMACORC, Weltmarktführer in der Entwicklung und Herstellung synthetischer Korke, gegeben. Im Jahr 2007 hatte NOMACORC-Gründer Marc Noël das US-amerikanische Private Equity-Unternehmen Summit Partners als Kapitalgeber für die globale Erweiterung des Geschäfts mit Synthetik-Stopfen an Bord geholt.

2015 änderten sich dann zunächst die Eigentümerstrukturen von NOMACORC: Marc Noël erwarb die unternehmerische Führung seines Unternehmens mit Hilfe des US-amerikanischen Finanzinvestors Bespoke Capital von Summit Partners zurück – und integrierte NOMACORC im Januar 2015 in die Vinventions LLC – ein Unternehmen, das mit einem klaren Ziel errichtet wurde: Die Position des weltweit führenden Anbieters von kompletten Weinverschlusslösungen! Hier zeichnete sich eine geradezu ideale Lösung ab...

WENN DER KUCHEN FÜR BEIDE PARTNER WÄCHST

Zum 1. Juli 2015 verkaufte Rudolf Ohlinger sein Unternehmen ebenfalls an die Vinventions LLC mit Sitz in Zebulon, USA. Der Entschluss zur gemeinsamen Zukunft der Unternehmen lag auf der Hand. OHLINGER profitiert von der hohen internationalen Marktdurchdringung der Vinventions LLC, die ihrerseits von dem breiten Spektrum an Verschlusstechnologien von OHLINGER profitiert.

Rudolf Ohlinger: „Dies ist eine große Chance auf weiteres Wachstum für unseren deutschen Standort in Fußgönheim. OHLINGER's Konzept des umfassenden Lösungsanbieters für die Wein- und Sektindustrie passt perfekt zur Strategie von VINVENTIONS und wird durch diesen

Zusammenschluss weiter gestärkt. Die Synergien zwischen unseren Unternehmen sowie die Tatsache, dass hinter beiden Unternehmen Familienunternehmer stehen, machen diesen Zusammenschluss besonders überzeugend.“

Ebenso begeistert zeigte sich Dr. Heino Freudenberg, geschäftsführender Gesellschafter von VINVENTIONS:

„Der Zusammenschluss mit OHLINGER ist für VINVENTIONS ein weiterer wichtiger Schritt auf unserem Weg, der innovativste und meistvertraute Zulieferer von umfassenden Verschlusslösungen für die Wein- und Sektindustrie zu werden.“

Was für die Familie Ohlinger und schlussendlich auch für den Erfolg des Unternehmens wichtig war: Der Geist und die Kultur des Unternehmens werden weiterleben. Mit der Abgabe seiner Anteile übergab Rudolf Ohlinger auch die Geschäftsführung an Hynek Chaloupka, der dem Unternehmen schon seit fünf Jahren erfolgreich dient – und in seiner neuen Position den marktorientierten Vertrieb des Unternehmens fortführen wird.

Mit dem Zuwachs durch OHLINGER produziert VINVENTIONS über 2,5 Milliarden Verschlüsse pro Jahr – eine unvorstellbar hohe Zahl, die sich besser greifen lässt, wenn man sich die Relation vor Augen führt:

Weltweit wird jede achte Wein- oder Sektflasche mit einem Verschluss von VINVENTIONS verschlossen.

Die guten Aussichten, die beide Unternehmen damit sehen, stimmen auch Arnd Allert von Allert & Co., der dieses Mandat über die Jahre hinweg sehr gerne betreute, zufrieden:

„Die Zukunft des Unternehmens als Ganzes ist nicht nur gesichert, sondern bringt beiden Partnern auch zusätzliche Chancen und Möglichkeiten, die sie alleine nur sehr viel schwerer hätten erreichen können. Der Kuchen wird für alle Beteiligten größer. Diese Lösung entspricht tatsächlich in vielen Punkten den Idealvorstellungen einer gelungenen Unternehmensnachfolge!“]

„IM INTERESSE DES UNTERNEHMENSERFOLGS“

Ein mittelständisches Unternehmen entwickelt sich in drei Generationen konsequent und sehr erfolgreich zum führenden Spieler in seiner Nische. Was veranlasst die Eigentümer dazu, es zu verkaufen? Wir sprachen mit Rudolf und Christina Ohlinger:

Herr und Frau Ohlinger, die Entscheidung für den Verkauf des eigenen Unternehmens ist ein Schritt, den man nicht ohne Bedacht tut. Was war der Grund des Verkaufs?

R. O.: Der Kern war eine strategische Überlegung. Der Markt war immer internationaler, ja globaler geworden. Nicht nur wir selbst waren ja immer größer geworden, sondern auch unsere Kunden. Wir sahen hier große Möglichkeiten. Mit unseren Beteiligungen in Italien und Südafrika waren wir schon bedeutende Schritte gegangen. Gleichzeitig erkennt man als Mittelständler aber auch die eigenen Grenzen, insbesondere in personeller Hinsicht.

C. O.: Wir haben gesehen, dass mit dem operativen Wachstum auch die Management-Strukturen mitwachsen müssen. Das geht selten von heute auf morgen. Deshalb suchten wir im Interesse des Unternehmenserfolgs nach einer Möglichkeit, die Ausdehnung in neue Märkte – und Kontinente – schneller in Gang zu bringen. In der neuen Konstellation haben wir den optimalen Weg hierfür gefunden.

Welche waren für Sie die größten Herausforderungen vor und während des Verkaufsprozesses?

R. O.: Zentral war für uns natürlich, dass wir uns weiter auf das operative Geschäft konzentrieren mussten. Und schlussendlich war es ja so, dass wir hier ein „On-time-event“ hatten. Durch die Veränderungen bei Marc Noël und seiner NOMACORC ergab sich ein Zeitfenster, mit dem wir umgehen mussten.

Welche vorbereitenden Schritte haben Sie als zielführend empfunden?

R. O.: Da wir in einem engen Markt tätig sind, war es äußerst wichtig, über den gesamten Prozess die Vertraulichkeit kundenrelevanter Daten zu gewährleisten. Allert & Co. hat den Veräußerungsprozess so strukturiert, dass wir der Käuferseite nur die entscheidungsrelevanten Informationen und eben keine Kundendaten präsentiert haben. Diese Daten haben dann eben auch der bestätigenden Due Diligence nach einem Signing standgehalten...

C. O.: ... und nicht zuletzt konnten wir auf diese Weise die Arbeitsbelastung im Unternehmen zu einem guten Teil zeitlich vorweg nehmen bzw. an Allert & Co. abgeben.

Wie sehen Sie die Rolle eines Beraters allgemein und im speziellen von Allert & Co. bei einem solchen Prozess?

C. O.: Allgemein kann man sagen, dass ein Berater, der solch einen Prozess begleitet, ein wichtiger Dienstleister ist, weil er Dinge sehr gut kann, die wir nicht so gut können. Unternehmenstransaktionen sind nicht unser Kerngeschäft. Seines schon. Was wir an der langjährigen Partnerschaft mit Allert & Co. – die uns schon bei anderen Transaktionen begleitet hatten – besonders schätzen, ist die Fähigkeit, sowohl wie ein mittelständisches Unternehmen zu denken, als auch die Instrumente zu beherrschen, mit denen ein Konzern arbeitet.

R. O.: Das ergibt in Summe eine gute Kombination aus M&A-Prozess-Know-how, finanzwirtschaftlichem Know-how und Verhandlungsgeschick. Für mich war das insofern hilfreich, als der Vorgang weniger emotional vonstatten ging. Denn immerhin verhandelten wir die Zukunft unseres Familienunternehmens. Allert & Co. stellte für uns durch die Koordination aller beteiligten Berater



nicht nur „Waffengleichheit“ mit unseren transaktionserfahrenen Gesprächspartnern, sondern eben auch ein klares Verständnis unserer Bedürfnisse sicher.

Welche Rolle hatten Sie beide nach der Abwicklung des Verkaufs?

R. O.: Unser Unternehmen ist trotz internationalen Geschäftes mittelständisch geprägt, d.h. in manchen Funktionen auch personenbezogen. Uns war es wichtig, dass die Erfolgsfaktoren von OHLINGER auch für den Käufer erhalten bleiben und so haben wir uns gerne dazu bereit erklärt, im Rahmen der Integration von OHLINGER in die neue Gruppe als Übergangsbegleiter unseren Teil auf der Managementseite zum Erfolg beizutragen. Das war uns wichtig und ich denke, es haben alle davon profitiert.

Und wie geht es Ihnen beiden heute?

R. O.: Mit einem Wort: Erleichtert! Jeder Unternehmer weiß, wie schwer die Verantwortung wiegt, die er jeden Tag trägt. Heute kann ich meine Energie in neue Möglichkeiten stecken und deutlich befreiter aufspielen! Dafür bin ich dankbar.

Herr und Frau Ohlinger, wir danken Ihnen für diese offenen Worte!]