

AUS DEM ODENWALD NACH ASIEN

Seit über fünfzig Jahren schätzen Kunden die hochwertige Produktqualität, Verfügbarkeit und den umfangreichen Service der CORONET KLEIDERBÜGEL UND LOGISTIK GMBH. Das in Grasellenbach unweit von Heidelberg im Odenwald angesiedelte Unternehmen ist auf die Herstellung von Kleiderbügel spezialisiert. Das Unternehmen hat eine bewegte Geschichte...



Kleiderbügel scheinen auf den ersten Blick kein besonders interessantes Thema zu sein. Und plötzlich erweist sich die Welt der Kleiderbügel als ein Universum für sich. Aus allen dafür in Frage kommenden Materialien, mal elastisch, mal stabil, aus Holz, Schichtholz, Kunststoff oder Metall und in allen Farb- und Form-Varianten werden Kleiderbügel entwickelt und hergestellt. Weitere gewünschte Ausstattungen werden mit speziellen Haken, Hosenstegen oder Klammerstegen angeboten und bei Bedarf mit entsprechenden Logo- und Werbedrucken versehen.

Der Kampf um Marktanteile in diesem Sektor ist hart. CORONET sah Höhen und Tiefen. Michael Rihm, der bisherige Eigentümer des Unternehmens, hatte CORONET vor 13 Jahren aus einer Krisensituation übernommen und reorganisiert. Er beauftragte ALLERT & CO. mit dem Verkauf des Unternehmens. Dabei galt die klare Zielsetzung, dass sowohl die 80 Arbeitsplätze

als auch der Standort des Produktionsunternehmens erhalten werden sollen.

REGION TRIFFT KONTINENT

Die Suche nach möglichen Käufern führte ALLERT & CO. über den Odenwald nach Asien: Das börsennotierte und breit aufgestellte taiwanische Großunternehmen IRON FORCE INDUSTRIAL CO. LTD. ist in Asien, Europa und den USA als Zulieferer für den Automobilsektor aktiv. Gleichfalls expandiert das Unternehmen mit Produkten in der Textil- und Einzelhandelsbranche und betreibt einen Firmenstandort, die CORTEC GMBH, in räumlicher Nähe zu CORONET.

Arnd Allert: „IRON FORCE erwies sich als ein Unternehmen, für das Produkt- und Prozess-Qualität ein Schlüsselfaktor der Expansion in die westlichen Märkte ist. Diese Philosophie und auch die Erfahrung mit der Übernahme von deutschen Unter-

nehmen bot eine gute Ausgangslage für die Verhandlung – inklusive der Zielsetzung eines Erhalts des Standortes und der 80 Mitarbeiter von CORONET.“

EINMAL ASIEN UND ZURÜCK

Der Ansatz erwies sich als richtig: Das Interesse des

taiwanischen Konzerns erwies sich als so groß, dass Hank Hung, Präsident der IRON FORCE INDUSTRIAL CO. LTD, sich persönlich vor Ort bei CORONET ein Bild von der Prozesskompetenz des Odenwälder Spezialisten für Kleiderbügel machte.

Die Vertragsdetails wurden mit dem Geschäftsführer des im Odenwald ansässigen Tochterunternehmens CORTEC GMBH Torsten Schmitt, ausgehandelt. Das Unternehmen ist seit über 50 Jahren einer der führenden Anbieter von Kleiderbügel und Präsentationslösungen für die Bekleidungsindustrie. Das passte also sehr gut.

Torsten Schmitt: „Die CORTEC GMBH ist aus der CORONET-METALLWARENFABRIK GMBH hervorgegangen und führt deren erfolgreiche Produktpolitik der letzten Jahrzehnte mit den Fashion-Kleiderbügel der Marke CORONET nahtlos fort.“

NEUE ZUKUNFT FÜR EIN ALTEINGESSESSENES UNTERNEHMEN

Per 1. August 2018 übernahm die IRON FORCE-Gruppe den Geschäftsbetrieb der CORONET KLEIDERBÜGEL UND LOGISTIK GMBH, die nun in der CORTEC KUNSTSTOFF TECHNIK GMBH & CO. KG aufgegangen ist. Alle Arbeitsplätze und der Produktionsstandort des Unternehmens bleiben wunschgemäß erhalten.

Arnd Allert: „Durch die Eingliederung in die IRON FORCE-Gruppe mit Hauptsitz in Taipeh und Produktionsstätten in Taiwan und China eröffnen sich tatsächlich weitere Möglichkeiten, den weltweiten Markt für Kleiderbügel noch besser zu bedienen. Die Produktionsstätten in Europa und Fernost verbinden die Vorteile hochwertiger Fertigung mit günstigen Produktionskosten.“

Torsten Schmitt: „Unsere weltweiten Aktivitäten ermöglichen es global, unseren Kunden Kleiderbügel mit unterschiedlichsten Anforderungsprofilen jeweils zu günstigsten Preisen anzubieten. Neuheiten sind schon wieder in Arbeit.“]



„STRATEGISCH UND OPERATIV DIE IDEALE LÖSUNG.“

Sehr geehrter Herr Rihm, Sie waren mehr als 13 Jahre geschäftsführender Gesellschafter der CORONET KLEIDERBÜGEL UND LOGISTIK GMBH. Nunmehr haben Sie das Unternehmen an die IRON FORCE-Gruppe verkauft. Wie geht es Ihnen nun?

Zunächst: Mir geht es sehr gut. Ich bin sehr froh, dass wir diese Lösung gefunden haben. Sowohl strategisch als auch operativ. Für CORONET und die Mitarbeiter wie auch für CORTEC ist dies eine Ideallösung. Es liegt jetzt an der neuen Führung, diese strategische Logik in die Wirklichkeit umzusetzen und die vorhandenen Synergien zu heben.

Was waren die Beweggründe für den Verkauf?

Da muss ich ausholen. Eine solche Entscheidung trifft man nicht von heute auf morgen. Wir sind 2005 als Familie mit zwei Zielen angetreten. Erstens und unmittelbar CORONET schnell aus der Insolvenz zu führen, in der sich das Unternehmen zu diesem Zeitpunkt befand und um die Arbeitsplätze in einer strukturschwachen Region zu retten. Wie Sie wissen stammen meine Familie und ich aus dieser Region. Wir kennen die Menschen und fühlen uns mit ihnen sehr verbunden. Dieses war tatsächlich der wesentliche Grund und es musste zügig gehen, um das Vertrauen bei Kunden und Lieferanten zu erhalten. Das zweite Ziel war die Firma CORONET weiter zu entwickeln. CORONET hat damals Antrag auf Insolvenzeröffnung stellen müssen durch die Mithaftung für die Verbindlichkeiten der Muttergesellschaft. Entsprechend mussten Rückstellungen gebildet werden und hierdurch wurde die Überschuldung ein weiterer Antragsgrund. Es kam zur Insolvenz. CORONET erzielte nach unserer Übernahme Gewinne und verzeichnete stabile Umsätze. Auf dieser Basis wollten wir weiter sukzessive das Geschäftsvolumen ausbauen.

Die strategische Ausgangssituation hat sich seit unserer „Rettungsübernahme“ völlig verändert. Die daraus resultierenden operativen Herausforderungen haben uns veranlasst, unsere Stellung im Markt, die Möglichkeiten des Unternehmens und die bestehende Gesellschafterstruktur zu überprüfen.

Was meinen Sie mit der geänderten Ausgangssituation?

Schauen Sie: CORONET war immer ein Unternehmen, das zwar weltweit agiert hat, aber nur mit einem Produktionsstandort im Odenwald. Die textilproduzierende Industrie als Abnehmerbranche wird jedoch als „Nomaden-Branche“ bezeichnet, die schnelle globale Standortwechsel vornimmt um noch billiger produzieren zu können. Das bedeutet, dass ein Zulieferer von Kleiderbügeln seine Produkte an immer häufiger wechselnde Produktionsstandorte in der Welt liefern muss. Wenn Sie nun auch noch sehen, dass beim Transport von Kleiderbügeln aufgrund der Produktdimensionen sehr viel Luft transportiert wird und damit sich alles extrem verteuert, dann wird klar, dass man eigentlich selbst in den Ländern wo die Textilproduzenten sitzen, produzieren muss. Die Großen der Branche machen das vor und haben Produktionsstandorte überall in der Welt. Diese produzieren mit viel niedrigeren Kosten wie CORONET. Als kleineres Unternehmen, das zwar als zuverlässiger Partner in der Branche bekannt und geschätzt ist, konnten wir diese Expansion und das ungeheure Investitionsvolumen nicht auf uns nehmen. Wir haben Partner für eine internationale Struktur gesucht, um durch Synergien die Kosten zu senken. Hierfür hat CORONET ALLERT & Co. mandatiert und versucht, globale Kooperationen und passende Joint Ventures zu finden.

Das hört sich zunächst gut an, aber dennoch muss es einen Grund für die Verkaufsentscheidung gegeben haben?

Natürlich, da haben Sie Recht. Wie aktuell in vielen anderen Branchen kannibalisiert das home shopping oder E-Business-Geschäft zunehmend unseren Markt. Zwar nicht unseren eigenen, sondern den des Textileinzelhandels. Seit ZALANDO, AMAZON und Co. sowie große Einzelhändler und Discounter das Bekleidungs-geschäft für sich entdeckt haben, wird zunehmend der Kleiderbügel als Transport- und Logistikinstrument ersetzt durch alternative Verpackungsformen, im wesentlichen Tüten und Boxen. Das bedeutet



neben den o.g. Herausforderungen einen enormen Rückgang der vormals am Markt benötigten Menge. Die Kombination der Komplexität von Joint Ventures und natürlich auch der damit verbundenen niedrigeren Margen, da der Joint Venture-Partner ja auch verdienen will – gepaart mit einem stark zurückgehenden Markt, stellte uns vor Herausforderungen, die wir mittelfristig als zu groß und nicht machbar feststellten. Dementsprechend habe ich mit Arnd Allert gemeinsam, dessen konstruktiven Rat ich sehr schätze, in den letzten Jahren immer wieder Gespräche geführt, wenn Interessenten auf uns zukamen.

Und nun kam IRON FORCE auf Sie zu?

Der jetzige Verkauf ist das Resultat eines von CORONET an ALLERT & Co. vergebenen Mandats. Der Verkauf an IRON FORCE bzw. deren Tochtergesellschaft CORTEC erfolgte über einen strukturierten Verkaufsprozess. Wir haben in den letzten Monaten mit einer Vielzahl internationaler Interessenten gesprochen und verhandelt.

Was gab am Ende den Ausschlag für IRON FORCE?

IRON FORCE hat zwei Dinge vorzuweisen, die für einen Verkauf an diese Unternehmensgruppe gesprochen haben. IRON FORCE ist ein international aufgestelltes Unternehmen mit Ursprung in einem asiatischen Land und diversen Produktionsstätten für Kleiderbügel in China und Taiwan. Die handelnden Personen, die Geschäftsführung des Tochterunternehmens, CORTEC, kennen nach mehrfach vorgenommener intensiver Due Dilligence das Unternehmen CORONET und den europäischen Kleiderbügelmarkt aus dem Effeff. Synergien mit dem Zusammenschluss der deutschen CORTEC und CORONET sind evident und schnell zu heben. Beides – strategische Vorteilhaftigkeit und hohe Umsetzungssicherheit eines Zusammenschlusses – haben das Projekt rechenbar gemacht. Damit konnte ein wesentlicher Punkt erfüllt werden, der sehr wichtig war, nämlich alle Arbeitsplätze und den Stand-