

Übernahme nach erfolgreicher Restrukturierung

2013 stand das sächsische Unternehmen **Riedel Textil** kurz vor der Insolvenz. Dem langjährigen Mitarbeiter und letzten Geschäftsführer Tino Simon gelang anschließend nicht nur der Turnaround. Anfang des Jahres hat er das Unternehmen vom Vorbesitzer gekauft. VON **TORSTEN HOLLER**



Riedel-Zentrale: In Sachsen ist das Unternehmen zu Hause.

Die sächsische Kleinstadt Limbach-Oberfrohna nahe Chemnitz ist so etwas wie ein Innovationszentrum der deutschen Textilindustrie. Heinrich Mauersberger entwickelte hier das Textilwirkverfahren Malimo und re-

volutionierte damit die gesamte Branche. Noch heute wird das Verfahren international zur Herstellung technischer Textilien verwandt.

Insolvenz oder Restrukturierung

Der traditionsreiche Standort veranlasste den Berliner Unternehmer Herbert Riedel, sein 1970 im Westteil der Stadt gegründetes Textilunternehmen, das sich mit Stricken von Stoffen für die Textilindustrie einen Namen machte, Anfang der Neunzigerjahre des letzten Jahrhunderts nach Sachsen zu verlegen. Während die Berlin-Zulage abgebaut wurde, lockte der Freistaat Sachsen mit üppigen Subventionen. Herbert Riedel baute am Stadtrand von Limbach-Oberfrohna eine riesige Fabrik mit 30.000 m² Produktionsfläche auf und

investierte in den folgenden 20 Jahren rund 85 Mio. Euro. In den Hallen werden Stoffbahnen hergestellt, die später zu Bettwäsche, Damen- und Herrenoberbekleidung, Tag- und Nachtwäsche und Arbeitsbekleidung verarbeitet werden. Auch in der Autoindustrie finden die Stoffe Verwendung, etwa für Airbags oder Keilriemen. Doch 2008 geriet das Unternehmen in den Strudel der Finanzkrise, der Umsatz sank innerhalb von zwei Jahren von 43 Mio. Euro auf 20 Mio. Euro. 2012 waren die thesaurierten Gewinne aufgebraucht, und das Jahr wurde mit einem Verlust von 2,6 Mio. Euro abgeschlossen. In dieser Situation zog eine der Hausbanken die Reißleine. „Wir standen vor der Alternative, ein Sanierungsgutachten erstellen zu lassen und die Gesellschafteranteile innerhalb eines Jahres zu verkaufen oder Insolvenz anzumelden“, erinnert sich Tino Simon.

Übernahme per MBO geplant

Der gebürtige Leipziger Tino Simon, 47, gelernter Prozessleitelektroniker, seit über zehn Jahren verantwortlich für die IT und später auch für den gesamten technischen Bereich bei Riedel Textil, hatte sich zu einem der Geschäftsführer hochgearbeitet, als das Unternehmen in die Turbulenzen geriet. Die Hausbank schickte ihm mit der bdp Venturis Management Consultants einen Sanierungsspezialisten ins Unternehmen. Es wurde ein Sanierungskonzept erstellt und am Übernahmekonzept geübt. Obwohl auch Wettbewerber das Unternehmen besichtigten und Kaufabsichten hegten, wollte Tino Simon mit seinem damaligen Mitgeschäftsführer im Rahmen eines Management Buy-out (MBO)

KURZPROFIL

Riedel Textil GmbH

Gründungsjahr: 1970

Branche: Textilindustrie

Unternehmenssitz: Limbach-Oberfrohna (Sachsen)

Umsatz 2013: 25 Mio. Euro

Mitarbeiterzahl: 205

www.riedeltextil.de



Stoffbahnen: Die Textilien finden für Bettwäsche, Bekleidung, aber auch für Airbags Verwendung.

Riedel Textil übernehmen. Doch der zweite Geschäftsführer warf unerwartet das Handtuch und verließ das Unternehmen. Simon stemmte den MBO alleine.

Zum Lieferanten des Jahres geworden

Er straffte sowohl die Produktionsprozesse als auch die Kosten. Das Unternehmen wurde neu aufgestellt: Fashion, Function, Technical und die erste Eigenmarke st.able. „Damit wollen wir den Auftritt unseres Unternehmens jünger und frischer gestalten und unseren

Bekanntheitsgrad erhöhen“, so Simon. Dafür heuerte er auch den früheren Handball-Star Stefan Kretzschmar als Werbeträger an. Den größten Umsatz liefern die Bereiche Fashion und Technical. Simon gelang es, frühere Kunden aus dem Bereich Fashion zurückzugewinnen. Mitten in der Restrukturierungsphase kürte der Automobilzulieferer Continental die Riedel Textil GmbH zum „Lieferanten des Jahres“. „Das hat uns weiteren Auftrieb gegeben.“ Was ihn am meisten freute: „Der Restruktu-

rierungsprozess ging fast ohne Entlassungen vonstatten.“ Anfang des Jahres war dann die Übernahme perfekt. Gemeinsam mit seiner Frau hatte er das Unternehmen vom Alteigentümer erworben. Mit seinen 200 Mitarbeitern will Tino Simon in den kommenden drei Jahren den Umsatz um 15 Prozent steigern, denn die Produktionsanlagen sind für einen wesentlich höheren Jahresumsatz ausgelegt. „Da will ich wieder hin“, so der neue Inhaber. ■

redaktion@unternehmeredition.de

„Ich habe meinen Kaufpreis verteuert“

Interview mit **Tino Simon**, Geschäftsführender Gesellschafter, Riedel Textil GmbH

Unternehmeredition: Sie haben das Unternehmen erst erfolgreich restrukturiert, dann gekauft. Normalerweise verläuft dieser Prozess umgekehrt...

Simon: ...und damit habe ich faktisch meinen eigenen Kaufpreis verteuert. Andererseits mussten der Prozess der Restrukturierung und der des Unternehmenskaufs parallel verlaufen, um das Unternehmen in Gänze mit seinen Mitarbeitern, den Produkten und dem Kundenstamm zu erhalten. Eine Insolvenz wäre das Ende des Unternehmens gewesen.

Dann kauften Sie von Ihrem Förderer dessen Lebenswerk ab. Wie schwer gestalteten sich die Gespräche zur Übernahme?

Hier bin ich sehr froh gewesen, dass ich bei den Verhandlungen zum Kaufpreis und zu den Kaufverträgen die professionelle Unterstützung der externen Berater von bdp hatte. Denn auch die Gegenseite kam nicht allein zu den Verhandlungen. Insofern war ich in diesem Prozess nicht auf mich allein gestellt.

War es schwierig, mitten in einer Restrukturierung Partner für die Finanzierung des Kaufpreises zu finden?

Sagen wir mal so: Wir werden als mittelständisches Unternehmen natürlich von den Banken beobachtet, weil wir auch ein interessanter Kunde sind. Die Volksbank Chemnitz wollte uns schon länger als Hausbank unterstützen. Unsere erfolgreiche Restrukturierung hat sie dann überzeugt. Dadurch konnte ich auch die KfW und die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Sachsen dazu gewinnen, den Kaufpreis mitzufinanzieren.

Vielen Dank für das Gespräch.

