

elumatec AG
Pinacher Straße 61
75417 Mühlacker

Telefon +49 7041 14-0
Telefax +49 7041 14-280
mail@elumatec.com
www.elumatec.com

Neue Wachstumsimpulse durch italienische Mutter Exklusiv - Interview mit Valter Caiumi und Britta Hübner

Gleich zu Beginn dieses Jahres machte die elumatec AG Schlagzeilen in deutschen und internationalen Medien: „Eine Mutter in Italien“ und „Treuhand zahlt sich aus“, fassten die Zeitungen zusammen, was Mitte Januar offiziell bekannt gemacht wurde: Die italienische Cifin-Holding hatte die elumatec Gruppe vollständig übernommen. Die Transaktion gilt nach Ansicht aller Beteiligten als weiterer wichtiger Meilenstein für das 1928 gegründete Traditionsunternehmen, das im Juli 2013 Insolvenz anmelden musste und anschließend erfolgreich saniert wurde.

Valter Caiumi, Cifin-Präsident und Aufsichtsratsvorsitzender der elumatec AG und Britta Hübner, Vorstandsvorsitzende der elumatec AG, sprechen im Interview mit 360° über die Gründe des Verkaufs und werfen einen Blick in die Zukunft.

Herr Caiumi, weshalb hat sich die Cifin-Holding dazu entschieden, die elumatec Gruppe zu übernehmen?



Valter Caiumi, Cifin President and Chairman of the elumatec AG Supervisory Board

Valter Caiumi: Im Mittelpunkt unserer Holding-Strategie steht das Thema Innovation. Unser oberstes Ziel ist die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Produkte und Dienstleistungen zum Nutzen unserer Kunden. Deshalb sind Investitionen in Forschung und Entwicklung, aber auch in die Kenntnis von Marktbedürfnissen für unser Gruppenwachstum unerlässlich. Der Übernahme der elumatec Gruppe kommt daher im Rahmen dieser Strategie wesentliche Bedeutung zu: Die elumatec AG ist die deutsche Technologieführerin in ihrem Industriesegment, sie kennt ihren Markt bestens und passt daher ganz hervorragend zu uns.

Frau Hübner, der Verkauf der elumatec Gruppe an sich war als Teil des Sanierungskonzepts nicht die ganz große Überraschung. Dass das Ganze allerdings so schnell und beinahe geräuschlos über die Bühne gehen würde, dagegen schon...

Britta Hübner: Jetzt war der ideale Zeitpunkt für die Transaktion! Durch das gewählte Sanierungsmodell, das aktuelle Marktumfeld und die sehr erfolgreich fortlaufende Restrukturierung hatte sich seit der Übertragung des laufenden Geschäftsbetriebs auf die treuhänderisch gehaltene AG Anfang Januar 2014 unser Unternehmenswert kontinuierlich erhöht. Die elumatec AG war ja nunmehr in der Lage, wieder mit voller Kraft und ohne Belastungen aus der Vergangenheit auf dem Weltmarkt zu agieren. Zusätzlich begünstigt wurde die Entscheidung durch ein positives Investitionsklima in unserer Branche. Unter dem Strich profitieren deshalb jetzt alle: Gläubiger, Kunden und auch Mitarbeiter, weil damit der Standort Mühlacker auf lange Zeit gefestigt wird.

Was gab den Ausschlag für die Cifin-Holding?

Britta Hübner: Der Entscheidung ging ein intensiver, strukturierter Investorenauswahlprozess voraus. Am Ende entschied sich der Gläubigerausschuss klar und eindeutig für das Angebot der Cifin-Holding als das Beste, auch im Hinblick auf die Zukunft der elumatec AG. Die Cifin-Holding hält mit Emmegi ein weiteres Unternehmen aus dem gleichen Branchenumfeld wie elumatec in ihrem Portfolio. Cifin verfügt somit über ein hervorragendes Verständnis für unsere Produkte und unseren Markt. Diese Branchenlösung bedeutet Kontinuität und Stärkung für unser Unternehmen.

Ist das Engagement der Cifin langfristig ausgelegt? Und wie steht es nach diesem Verkauf mit dem Namen elumatec? Bleibt dieser erhalten, oder verschmilzt das Unternehmen mittel- bis langfristig mit Emmegi?

Valter Caiumi: Die Investition in der Marke elumatec ist für Cifin keine zeitlich befristete Investition, sondern dient synergetisch der Zielerreichung für die gesamte Gruppe. Sie verstärkt unseren Gruppenwachstumsplan ganz erheblich. Wir haben zudem immer wieder betont, dass wir eine Zwei-Marken-Strategie verfolgen, mit den beiden starken und in ihren jeweiligen Märkten bestens eingeführten Marken elumatec und Emmegi. Durch diese Transaktion erhalten beide Unternehmen – elumatec und Emmegi – die Möglichkeit für solides Wachstum und eine weitaus stärkere Präsenz in ihrem Wirtschaftssektor. Für mich steht, wie bereits erwähnt, die Steigerung des Wertzuwachses unserer Kunden im Mittelpunkt. Wir alle sind uns darin einig, dass vor allem sie von dieser neuen Kombination profitieren sollen.

Frau Hübner, beschreiben Sie doch bitte mit Ihren Worten die wichtigsten Kernergebnisse der Verkaufslösung?

Britta Hübner: In aller Kürze: Alle Beteiligten profitieren: Die Gläubiger von der Steigerung des Unternehmenswerts der elumatec AG. Dann, wie Herr Caiumi schon ausführte, unsere Kunden. Für sie ändert sich nichts an der guten Zusammenarbeit mit der Firma, und sie wissen jetzt zu ihrer Sicherheit auch dass nochmals ein starker Ankerinvestor hinter der Marke steht. Aber schließlich profitieren unsere Mitarbeiter, denn diese Branchenlösung steht auch für zukünftige Kontinuität am Standort Mühlacker. Vor allem aber ist diese Lösung hervorragend für unser Unternehmen insgesamt, denn mit der neuen Eigentümerstruktur sind jetzt wieder mehr Investitionen in die Standorte, in Auslandsgesellschaften, in die Erschließung neuer Märkte und in neue Produkte möglich.



Britta Hübner, Vorstandsvorsitzende der elumatec AG

Wie sieht es mit möglichen Synergien aus durch diesen Verkauf?

Valter Caiumi: Mir ist vorweg der Hinweis wichtig, dass es sich bei elumatec und Emmegi um zwei eigenständige Unternehmen handelt, die unabhängig voneinander am Markt auftreten. Heute und in Zukunft – übrigens auch auf allen Auslandsmärkten. Insofern bleiben beide Firmen auch weiterhin Wettbewerber. Natürlich wird es gleichwohl Synergien geben, wenngleich es für eine abschließende Antwort noch ein bisschen früh ist. Nach aktuellem Stand profitieren die Bereiche Forschung und Produktinnovation sowie die Systembereiche der Schnittstellen und Austauschprotokolle (insbesondere die Computer- und Verbindungsprotokolle). Vorteile erwarten wir uns darüber hinaus für die Bereiche IT-Plattform und Einkauf.

Mit elumatec, Emmegi und Tekna werden nun zumindest im Bereich der Aluprofilbearbeitung alle wichtigen Anbieter unter einer Holding zusammengefasst. Was bedeutet das für die Kunden? Gibt es da überhaupt noch Wettbewerb?

Britta Hübner: Der Wettbewerb in unserer Branche ist speziell in den letzten Jahren kontinuierlich gewachsen, und es agieren viele weitere internationale Unternehmen im Markt, ganz gleich ob aus Deutschland, Italien, der Türkei oder China. Gegen diese Wettbewerber wollen wir uns genauso wie alle anderen zur Cifin-Holding gehörenden Unternehmen in der Zukunft weiter behaupten. Für unsere Positionierung und Abgrenzung vom Wettbewerb ist es dabei besonders wichtig, gegenüber unseren Kunden den Unterschied und den damit verbundenen Mehrwert unserer Premiummarken für ihre Produktion klar hervor zu heben.

Herr Caiumi, Sie und Ihre Finanzexperten haben die elumatec Gruppe in den letzten Wochen und Monaten auf Herz und Nieren geprüft und damit bestens kennen gelernt. Wie schätzen Sie das Unternehmen aktuell ein?

Valter Caiumi: Die elumatec Gruppe ist Dank der Restrukturierung und Neuausrichtung der letzten beiden Jahre hervorragend aufgestellt und agiert heute im Markt mit großer Dynamik und ohne Belastungen aus der Vergangenheit. Die Rolle unserer Holding sehe ich darin, der Marke und der elumatec Gruppe weitere Impulse zu geben, die ihre Wachstumsmöglichkeiten langfristig noch erweitern sollen.

Über die Cifin-Holding S.r.l.

Die **Cifin-Holding S.r.l.** wurde 1972 gegründet. Zu ihrem Markenportfolio gehören die Unternehmen Emmegi, Tekna, Emmegisoft und Keraglass. Die von der Holding kontrollierten Gesellschaften sind marktführend bei der Produktion von Verarbeitungstechnologien für Aluminium, PVC, Leichtmetall und Glas und verzeichnen kontinuierliches Wachstum. Neben der Unternehmenszentrale in Limidi di Soliera (Modena) gehören zur Cifin-Holding zwei weitere Produktionswerke in Italien und ein drittes Werk in China. 80 Prozent ihres Umsatzes erzielt die Cifin-Holding im Ausland. Sie beschäftigt mehr als 500 Mitarbeiter im Jahr 2015, davon 112 im Ausland.

Ansprechpartner für die Pressearbeit:

Zeynep Temiz
Leiterin Marketing und Kommunikation
elumatec AG
Tel. +49 7041 14-450
z.temiz@elumatec.de