

Wilms-Gruppe kauft EM Kunststofftechnik GmbH

Schnelle Rettung des ostdeutschen Unternehmens - extrem kurzer Verkaufsprozess sichert Existenzen

Neustadt (Orla) / Mannheim

Innerhalb kürzester Zeit wurde der Fortbestand der EM Kunststofftechnik GmbH – nachfolgend EMK genannt – durch den Verkauf des Unternehmens an die Wilms-Gruppe gesichert. Die EMK ist an ihrem Standort in Neustadt (Orla) und mit ihrer tschechischen Tochtergesellschaft J.E. Kabelova Konfekce s.r.o. in der Kabelkonfektionierung sowie in der Entwicklung, Herstellung und dem Vertrieb von Aktuatoren (Verstellern) für Außenspiegel und der Montage von Baugruppen tätig.

Die EMK war eine einhundertprozentige Tochtergesellschaft der Alfred Engelmann GmbH, über deren Vermögen am 14.09.2005 das Insolvenzverfahren eröffnet wurde. Insolvenzverwalter über das Vermögen der Alfred Engelmann GmbH war Herr Rechtsanwalt Christopher Seagon, Partner der Kanzlei WELLENSIEK RECHTSANWÄLTE, Heidelberg. Der Geschäftsbetrieb der ENGELMANN-Gruppe wurde im Juni 2006 an die SCHEFENACKER-Gruppe veräußert. Transaktionsbedingt blieb jedoch die Tochtergesellschaft EM Kunststofftechnik GmbH in der Insolvenzmasse. Allert & Co. wurde vom Insolvenzverwalter mit der Suche nach Kaufinteressenten und der Organisation des Verkaufsprozesses beauftragt, der nun innerhalb kürzester Zeit erfolgreich zum Abschluss gekommen ist.

Als idealer Käufer wurde die Wilms-Gruppe ermittelt. Das um den Firmenchef Johannes Erich Wilms aktive Unternehmen hat sich nicht zuletzt durch Unternehmenszukäufe in den Bereichen der Herstellung von Kabeln und Kunststoffummantelungen eine breite und stabile Marktposition aufgebaut. „Es zeigte sich schnell: Das spezifische Know-how und die Produktionskapazitäten der EMK und auch die im Kern solide finanzielle Lage passen ausgezeichnet in das Portfolio der Wilms-Gruppe.“, so der Insolvenzverwalter Christopher Seagon.

Arnd Allert, geschäftsführender Gesellschafter von Allert & Co.: „Die Situation der EM Kunststofftechnik GmbH ist geradezu exemplarisch für die Herausforderung, vor der viele kleine Mittelständler stehen. Eine zu schwache Marktstellung und die damit oft verbundene Konzentration auf einen oder wenige Hauptkunden können sehr schnell kritisch werden. Es gibt in solchen Phasen im Grunde nur zwei Strategien: Entweder den gezielten Zukauf von Unternehmen zur Verbreiterung der eigenen Marktsstellung oder den strategischen Verkauf. Wir sind zuversichtlich, den Fortbestande der EMK und ihren ca. 140 Arbeitsplätzen durch die Einbindung des Unternehmens in die gut aufgestellte Wilms-Gruppe langfristig optimal gesichert zu haben.“