

Das Wintermärchen aus Grasellenbach

Unternehmen im Gespräch: Rettung aller Jobs bei Coronet Kunststoffwerken erster Schritt – Investor Rihm: Gutes tun

„Deutschland braucht positive Nachrichten“. Für Michael S. Rihm (47) ist die Analyse klar. Aber dabei bleibt es nicht. Er lässt Taten sprechen, wie sich an der Rettung der Coronet Kunststoffwerke in Grasellenbach, größter Arbeitgeber in diesem Raum, vor einigen Wochen gezeigt hat. Glücklicherweise, wo doch heute alles dem letzten Prozentchen Rendite untergeordnet wird, obwohl die Tristesse am Arbeitsmarkt selbst in einer der wirtschaftlichen Kernregionen Europas anhält. Das konnte funktionieren, weil seine Familie nach dem Verkauf des Weinheimer Nudelherstellers Drei Glocken 1990 (zehn Jahre später mit Birkel fusioniert) über das nötige Kapital verfügt für Investments mit sozialem Touch. Vor allem jedoch, weil man sich traditionell der Region und den Menschen verpflichtet fühlt. Andere Familienclans investieren, nachdem sie Kasse gemacht haben, hohe Millionensummen lieber in zweitklassige Kunstsammlungen, Autos und Schlösser, leben aufwendig.

Rihm und seine bald 84 Jahre alte Mutter Marianne wollten vor allem etwas Gutes tun, haben „aus emotionalen Gründen“ gehandelt, so der Wirtschafts-Ingenieur. Nachdem der nicht genannte Kaufpreis schnell auf ein Treuhänder-Konto überwiesen war, konnte die heutige Coronet Kleiderbügel & Logistik GmbH als erstes Unternehmen der Odenwälder Gruppe das Insolvenzverfahren verlassen. Coronet war mit einst 1200 Beschäftigten einer der größten Haushaltswarenhersteller hierzulande. Dass er mit seinem eher irrationalen Handlungsmuster einer aussterbenden Spezies angehöre in Zeiten des Shareholder value und der Heuschrecken, das sei ihm jedoch auch klar, sagt Rihm.

Die Entscheidung war eminent wichtig, denn man verliere Vertrauen in einer solchen Phase der Unsicherheit. Mitbewerber nutzten die Chance, Beschäftigte seien wenig motiviert, viele Entscheidungen blieben liegen. Damit Kunden und Markt nicht völlig wegbrechen, mussten „schnell die holprigen Zeiten beendet werden“, weiß Rihm aus reichhaltiger Erfahrung in Produktions- und Handelsunternehmen sowie bei der Deutschen Treuhand (heute KPMG). 50 Investoren hatten ebenfalls Interesse an den Kunststoffwerken bekundet, aber die Komplettübernahme aller 220 Mitarbeiter nicht garantieren wollen, eher mit gewinnbringender Zerschlagung geliebäugelt. Ein Kernpunkt, der für Rihm sprach.

Und so hängt das um Coronet erweiterte und aktualisierte Organigramm der Cash & Shares Financial Trust Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH, kurz C&S, des Michael S. Rihm hinter Glas an der Wand des kleinen Büros. Das aktive Beteiligungsunternehmen, international aufgestellt, aber weitgehend unbekannt, ist investiert in Immobilien, Handel, Dienstleistungen und Hotels, insgesamt zwölf Adressen.

Was sich anhört wie ein Wirtschaftsmärchen aus vergangenen Zeiten, das ist somit in diesen Wochen Realität geworden. Aber natürlich muss Rihm, der eigentlich Mediziner werden wollte, dann aber in Darmstadt Diplom-Ingenieur studiert und in Hamburg den Diplom-Kaufmann nachgeschoben hat, auch wirtschaftlich etwas erreichen, um die Jobs nachhaltig abzusichern. Tränen in den Augen vieler, als er seinen Beschluss bekannt gab und freiwillig ein kleines Weihnachtsgeld von 150 und 200 Euro je Kopf zahlte, warme Händedrucke, das war ihm die erste Rendite.

Er sei in der Gegend aufgewachsen, habe viele Freundschaften. Zu den Menschen in der Region Überwald – vorderer Odenwald – gab es schon immer enge Kontakte. Dass dort das soziale Leben funktioniert („Die halten zusammen“) gefällt ihm ebenfalls – und es korrespondiert mit dem Charakter der Familie Rihm: Bodenständig, bescheiden, sparsam, Spiegelbild des Fabrikanten alter Prägung. Manager und Unternehmer wolle man nicht sein, sagt Rihm. Und der Blick in die 110 Jahre Geschichte atmenden Räume im ersten Stock bei Drei Glocken in Weinheim scheinen das zu unterstreichen.

In Grasellenbach gilt es nun, möglichst schnell die Effizienz zu steigern. Das globale Marktumfeld verlangt dies. Produktivität erhöhen, Materialverbrauch und Kosten senken, so die einfache Losung, die so viel Arbeit erfordert. Überall, wo Rihm hingreift, entdecke er Potenziale, sagt er. Der Maschinenpark sei „völlig veraltet“. Zehn Jahre habe das Unternehmen kein Geld gesehen von der Mutter. Das soll sich ändern, müsse aber verdient werden. Als Sicherheitengeber stehe er jedoch gerade. 500 000 Euro sind zunächst einmal eingestellt für neue Maschinen im laufenden Jahr. Genügt das? Rihm: „Das sind 15 Prozent der Bilanzsumme“. Der Markt sei momentan wichtiger.

Noch dominieren Großserien für Textilhersteller, die fast alle in Asien sitzen. Drei Mal Umlauf je Bügel, vor allem für Logistikzwecke und dann wieder recyceln. Das hört sich nach Vorteilen für Konkurrenten in Fernost oder Osteuropa an, wo austauschbare Massenware zu Hause ist. Für Rihm liegt die Zukunft deshalb auch eher in Kleinserien. Exklusiv, schnell verfügbar. Das Mengendenken soll deshalb auf den Prüfstand. 10 000 bis 20 000 Bügel – eine Kleinserie – das bietet Chancen, die 220 Stellen auf Dauer zu sichern. Aber auch Losgrößen von 300 Stück für noble Ausstatter sind denkbar. In jeder Farbe, transparent, bedruckt oder sonst wie beschriftet und das hochqualitativ – hier sieht Rihm Wachstumsmöglichkeiten, obwohl der deutsche Marktanteil bezogen auf den Handel bereits bei 40 Prozent liegt. 112 Millionen Bügel pro Jahr spucken die Spritzgießmaschinen im Odenwald derzeit aus, 56 Patente hält man, 2000 verschiedene Modelle gibt es. Dennoch sollen Holz- und Metallbügel zur Sortimentsabrundung zugekauft werden. „Wir wollen der Ansprechpartner schlechthin mit vierzigjährigem Know-how sein“, so seine Vision. Der Bügel-König aus dem Odenwald eben.

Jetzt muss ein Ruck durch die Mannschaft gehen, der Prozess muss gären, sagt Rihm. Es gibt schließlich keine Konzernarithmetik mehr. Die Veränderung finde 2006 statt. Abgesprungene Kunden, auch namhafte, gilt es zurückzugewinnen. Obwohl der Bügel im Fokus steht – denkt Rihm auch andere Produkte? Das sei zu früh. Aber warum sollen wir nicht zum Beispiel im Automobilbereich Erfolg haben, lässt er die Gedanken kreisen.

Ein besserer Materialfluss, eine modernere Lagerhaltung, Fortbildung für die Beschäftigten zum Facharbeiter – es gibt viel zu tun, was die Wahrscheinlichkeit erhöht, schon bald Erfolge zu registrieren. Zumindest ab 2007. Zur FH Mannheim unterhält Rihm Kontakte, um alle Möglichkeiten auszuloten. Man könne bei Coronet auch Diplomarbeiten schreiben, heißt es.

Auf den Mitarbeitern, „fleißig, zuverlässig und flexibel“, auf ihnen ruhen die meisten Hoffnungen fürs Geschäft, das operativ weiter von Hans Deckers geleitet wird. 16 Millionen Umsatz sollen 2006 wieder erreicht werden, in zwei Jahren dann 20 Millionen. Operativ rote Zahlen wurden bislang nicht geschrieben, dabei soll es natürlich bleiben.

Rihm, der im bescheidenen Bürogebäude von Drei Glocken in Weinheim seinen Sitz hat, arbeitet eigenen Angaben zufolge 16 Stunden am Tag – und lernt täglich Neues aus der Welt der Bügel. Von seiner Mutter, die nach dem Tod des Vaters rasch in der Verantwortung stand an der Spitze des einst zweitgrößten deutschen Nudelherstellers, sei er „liebvoll-hart“ erzogen worden. Sie sei ihm stets Motivator und Sparringspartner gewesen, noch heute aktiv und öfter in ihrem Büro. Und mit Blick auf sein Coronet-Engagement sagt Rihm: „Nur so kann ich Dank zeigen“.

Achim Preu
7.1.2006

Quelle: www.echo-online.de