



Foto: © Neschen Coating GmbH

Ein Mitarbeiter überwacht die Produktion einer Beschichtungsrolle: Das Unternehmen ist in den Sparten grafische Medien, Buchschutz und Industriebeschichtung aktiv.

Wachstum nach Restrukturierung

Der Beschichtungsspezialist Neschen aus Bückeberg, einst sogar börsennotiert, hat turbulente Zeiten inklusive Insolvenz hinter sich. Seit die Blue Cap AG 2016 in einem Asset Deal das Unternehmen übernommen hat, geht es aufwärts. VON STEFAN PREUB

Mehr als ein Jahr hatte Dr. Hanns-peter Schubert mit dem Insolvenzverwalter und einem Hedgefonds aus den USA verhandelt: „Es hat viel Arbeit gekostet, bis die Amerikaner eingesehen haben, dass das die beste Lösung für alle Beteiligten ist“, erinnert sich der Vorstandsvorsitzende der Münchner Blue Cap AG. Die Neschen AG wurde abgewickelt, Schubert hatte die Betriebsstätten und die Vertriebstochter Filmolux gekauft. Anschließend brachte

er die Assets in die Nachfolgeorganisation Neschen Coating GmbH ein.

Damit lebt ein Name weiter, der bereits seit 130 Jahren in Bückeberg einen guten Ruf besitzt. „Operativ und im Tagesgeschäft hatte Neschen nie Probleme. Schwierigkeiten gab es, weil zu oft falsche Investitionsentscheidungen und Akquisitionen vorgenommen worden waren“, analysiert Kai Tittgemeyer den Hergang. Der 51-Jährige, zuvor Betriebsleiter, fungiert als Geschäftsführer der heutigen Neschen Coating. Der angesprochene Hedgefonds, der über einen Leveraged Buy-out Schuldenpakete aufgekauft hatte, wollte Einfluss nehmen. Zwischen 2010 und 2015 gab es zahllose Restrukturierungsversuche – am Ende war es aber immer der große Schuldenberg, der die nachhaltige Wende verhinderte.

Ohne Rucksack soll es schneller bergauf gehen

Dieser Rucksack ist nun abgelegt, und die Zeichen stehen auf Wachstum. Für 2018 weist Neschen Coating einen konsolidier-

ten Umsatz von mehr als 61 Mio. Euro aus. Damit wuchs das Traditionsunternehmen um rund acht Prozent und stellt einen sehr erfolgreichen Bestandteil des Unternehmensportfolios dar. „Mit unseren Innovationen sind wir hervor-ragend in den Zielmärkten aufgestellt“, befindet Tittgemeyer.

Als mittelständischer Hersteller von Funktionsfolien, Druckmedien und Beschichtungen sowie den dazugehörigen Verarbeitungsmaschinen und Präsentationssystemen sieht der Geschäftsführer gute Wachstumsaussichten in der Nische. Zwischen fünf und zehn Prozent soll es 2019 weiter bergauf gehen.

„Insgesamt ist die Entwicklung unseres Beteiligungsunternehmens ein erfreulicher Beweis, mittelständische Nischen-player durch Kapital und Management-Unterstützung zu neuem Erfolg zu führen“, betont Schubert. Nach der Übernahme hat der Investor zusammen mit Betriebsleiter Tittgemeyer die Zukunftsstrategie festgezurr, Verhandlungen mit der Stadt Bückeberg geführt, das Personal-

konzept fortgeschrieben und Investitionen angestoßen. Alles in allem ist ein „deutlich zweistelliger Millionenbetrag als Investment“ allokiert worden.

Neschen soll im Verbund wachsen

Erleichtert wurde die Entscheidung dadurch, dass Blue Cap Neschen bereits seit Jahren gekannt und verfolgt hatte. Mit einem weiteren Unternehmen aus dem Portfolio hatten bereits langjährige Geschäftsbeziehungen bestanden: Die Planatol GmbH produziert industrielle Klebstoffe, die Neschen weiterverarbeitet. Zur Wachstumsstrategie von Neschen gehört auch die Eröffnung von weiteren Filmolux-Vertriebsstandorten, unter anderem in der Schweiz. Mit der Übernahme der schweizerischen Netra AG im April wurde das Vertriebsnetz ausgeweitet. Die Filmolux-Gruppe stellt für die Produkte von Neschen und dazugehörige Handelswaren einen eigenen Vertriebskanal dar. Filmolux ist darüber hinaus bereits in Italien, Frankreich, Benelux, Österreich und Deutschland vertreten.

Die Netra AG ist als Handelsgesellschaft für Buchschutz- und Reparaturfolien sowie digital bedruckbare Medien bereits fest im schweizerischen Markt etabliert. Das Unternehmen wurde 1989 in Emmen, Schweiz, gegründet und erwirt-

schaftete im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Jahresumsatz von rund 1,6 Mio. CHF bei einem positiven operativen Ergebnis. Netra und Neschen arbeiten bereits seit 1990 zusammen.

redaktion@unternehmeredition.de



Foto: © Neschen Coating GmbH

Lohnbeschichtungsanlage für bahnförmige Produkte: Neschen investiert in seine Produktion einen zweistelligen Millionenbetrag.

„Seit langer Zeit keine Altlasten auf dem Rücken“

Interview mit Kai Tittgemeyer, Geschäftsführer, Neschen Coating GmbH



Unternehmeredition: Bewegte Zeiten liegen hinter Neschen. Warum ist Blue Cap aus Ihrer Sicht der richtige Investor?

Tittgemeyer: Durch den Asset Deal von Blue Cap haben wir nun seit langer Zeit keine Altlasten auf dem Rücken und können überhaupt zeigen, dass unser operatives Geschäft erfolgreich ist. Das war auch in der Vergangenheit so, aber die Schulden hatten alles erdrückt. Mit dem seriösen Investor Blue Cap, der nicht exitgetrieben ist, haben wir endlich Ruhe im Unternehmen und eine Perspektive. Blue Cap gibt uns die Unterstützung, um wachsen zu können, und die Zusammenarbeit im Verbund, zum Beispiel mit Planatol, ist natürlich ein großer Vorteil.

Wie sieht die Zusammenarbeit konkret aus?

Im Tagesgeschäft sind die Unternehmen in der Gruppe bewusst so aufgestellt, dass sie selbstständig arbeiten können. In der Produktion und im Vertrieb arbeiten wir also autark. Natürlich haben wir Synergien durch die enge Zusammenarbeit mit Planatol, deren Klebstoffe wir weiterverarbeiten. Auf der Finanzseite arbeiten wir sehr eng mit Blue Cap zusammen. Wir konsolidieren elektronisch in den Konzern rein und sind umfänglich vernetzt. Zum Beispiel haben wir ein einheitliches Customer Relations-System im Verbund. Gerade das Thema 4.0 wird in der Gruppe gemeinsam diskutiert, da stimmen wir uns eng ab.

Die Belegschaft hat viele Höhen und Tiefen erlebt. Wie haben die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den vergangenen Jahren reagiert?

Wir haben sehr viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hier, die durch alle Höhen und Tiefen mitgegangen sind und bis heute volle Unterstützung bringen. Es gab überhaupt keine Fluktuation wegen der Restrukturierung. Allerdings mussten wir in der Anfangszeit als neue Neschen Coating GmbH Personalmaßnahmen durchführen. Alles in allem war die Belegschaft aber froh, dass es nun mit einem starken Partner in die Zukunft geht und die Zeiten der Restrukturierung, die für alle nicht schön waren, vorbei sind. Wir haben die Unterstützung der Belegschaft für unsere Wachstumsstrategie. Mittlerweile ist es so, dass wir umfangreich in vielen Geschäftsbereichen ausbilden, um so die Fachkräfte von morgen für unser Unternehmen heranzuziehen.

KURZPROFIL

Neschen Coating GmbH

Gründungs-jahr: 2016, Vorgänger 1889

Branche: Spezialfolien/Beschichtung

Unternehmenssitz: Bückeberg,

Niedersachsen

Umsatz 2018: 61 Mio. Euro

Mitarbeiter: 275

www.neschen.de