

Ardagh will „Heye International“ verkaufen

Finanzinvestor für Technologie-Unternehmen gesucht / „Wachstumspläne in der Schublade“

Was gemeinhin auf Skepsis stößt, nährt bei den Geschäftsführern von Heye International (HI) nur Optimismus: Die irische Konzernmutter Ardagh will das Maschinen- und Technologie-Unternehmen an einen Finanzinvestor verkaufen. „Wir haben Wachstumspläne in der Schublade und glauben, so einen besseren Marktzugang zu erhalten“, erklären die HI-Geschäftsführer Jochen Böllert und Josef Bockhorst.

Obernkirchen. Zu der Verkaufsentscheidung, über die gestern die Belegschaft informiert wurde, sei es nach vielen Unterredungen der beiden Geschäftsführer in Dublin gekommen. Dahinter stünden „strategische Überlegungen“: Die Zugehörigkeit von HI zum Ardagh-Konzern sei nach der Übernahme des Konkurrenten Rexam zum Problem geworden, sagt Böllert. Durch die Transaktion stieg Ardagh mit 22 Glashütten in Europa zum weltweit drittgrößten Behälterglas-Produzenten auf.

Bei den eigenen Kunden stoße die neue Größe des Konzerns indes auf Skepsis. Der Maschinen- und Know-how-Lieferant unterhält Geschäftsbeziehungen zur internationalen Glasindustrie, die weit über die Konzerngrenzen hinausgehen. „Wir bekommen Ressentiments zu spüren, die dominierende Stellung schwächt das Vertrauen und weckt Übernahme-Ängste.“

Ziel sei es deshalb, „einen größeren Abstand“ zwischen Ardagh und HI zu schaffen und das Unternehmen auf den freien Markt zu bringen. Allerdings werde kein Verkauf an einen Mitbewerber angestrebt, sondern ein Finanzinvestor gesucht, schränkt Böllert ein. Und auch unter den Private Equity-Unternehmen kämen nur solche in Frage, die langfristiges Interesse hegten, versichert Bockhorst. Nur das würde den längeren Zeithorizonten in der Wachstumsstrategie des Unternehmens gerecht.

Beide Geschäftsführer betonen: Der Standort Obernkirchen stehe nicht zur Disposition, auch die enge Beziehung zur benachbarten Glashütte sollen weiter gepflegt werden.

Derzeit beschäftigt Heye International rund 170 Mitarbeiter und macht über 60 Millionen Euro Umsatz im Jahr. Und die Zeichen stehen auf Expansion: Vor kurzem wurde eine Service-Station in Russland eröffnet, der östliche Markt gilt als Chance für neues Wachstum. Im Wettbewerb mit den Maschinenbau-Sparten der Behälterglasriesen Saint-Gobain und Owens Illinois erhofft man sich in einer konzernunabhängigen Position bessere Möglichkeiten zur Entfaltung.

Um kursierenden Gerüchten innerhalb des Betriebes die Spitze zu nehmen, hat die Geschäftsführung nach Rücksprache mit dem Betriebsrat gestern eine außerordentliche Betriebsversammlung einberufen. Sorgen aus der Belegschaft, das Unternehmen könne am Ende doch bei einem Mitbewerber landen, der den Markt bereinigen wolle, habe man zerstreuen können, so jedenfalls die Selbsteinschätzung. Die Geschäftsführung gibt sich sichtlich Mühe, Ängste vor möglichen „Heuschrecken“ unter den interessierten Kapitalgesellschaften zu entkräften.

Noch liegt kein Kaufangebot auf dem Tisch. Ein größerer Kreis von potenziellen Investoren wird angeschrieben und kann auf der Grundlage eines Informations-Memorandums ein unverbindliches Angebot abgeben, bevor HI Einsicht in die Bücher gewährt. Bereits im Januar oder Februar soll der Verkauf über die Bühne gehen. wer