

## „Die Concentro war unser verlängerter Arm bei potenziellen Käufern.“

Die RET wurde 1967 von der Reiff-Gruppe als eigenständiger Geschäftsbereich unter dem Namen REIFF Elastomertechnik in Reutlingen gegründet. Bis heute produziert und vertreibt die RET Elastomerformteile und -dichtungen. Anfang 2021 veräußerte die Reiff-Gruppe im Zuge einer strategischen Fokkisierung ihre Anteile an der R.E.T. GmbH an Fidelium Partners. Bei der Vorbereitung, Strukturierung und Durchführung der Transaktion wurde die Reiff-Gruppe umfassend durch die Concentro als M&A- und Financial-Advisor begleitet.

INTERVIEW Elisabeth Wenkemann, Concentro Management AG

**CONCENTRO** Herr Reiff ein Unternehmen, welches man aufgebaut und über 30 Jahre lange geleitet hat, verkauft man für gewöhnlich ja nicht jedes Jahr. Da wünscht man sich Partner, die einfach passen. Wie sind Sie hier fündig geworden?

**ALEC REIFF** Das ist absolut richtig. Bei der Wahl unserer Partner ist uns besonders wichtig, dass gegenseitiges Vertrauen besteht. Concentro hatte den Vorteil, dass wir uns bereits von einem vorherigen Controlling Projekt kannten.

Wir haben mit mehreren Beratungen gesprochen. Wenn alle Fakten vergleichbar sind, entscheidet letztlich das Bauchgefühl – es sollte auch menschlich harmonieren. Am Ende hat das Gesamtpaket bei Concentro am besten gepasst.

Wie konnte da die Concentro überzeugen? Wo waren die – sagen wir mal – Sympathiefaktoren?

Concentro konnte durch seine Erfahrung, Expertise und letztlich auch durch den persönlichen Einsatz von Herrn Mink (Concentro Projektleiter) überzeugen. Die Chemie zwischen den handelnden Akteuren passte

und wir konnten schnell ein beidseitiges Vertrauensverhältnis aufbauen.

Ein weiterer Vorteil, den Concentro hatte, ist die breite Aufstellung. Es ist nicht üblich, dass ein M&A-Advisor auch Restrukturierungsprogramme oder weitere Finanzdienstleistungen erbringt. Dies machte sich in Detailwissen und einer holistischen Herangehensweise immer wieder bemerkbar.

Kompetenz „Technik“ in vierter Generation: Alec Reiff ist seit 2010 bei der Reiff-Gruppe und CEO des Unternehmens mit Stammsitz in Reutlingen.



Wichtig bei so einem Transaktionsprozess ist, dass der gewählte Partner uns versteht und in unserem Sinne den Kontakt zu den potenziellen Käufern hält. Wir waren uns von Anfang an sicher, dass Concentro das erfüllt. Das hat sich am Ende auch bestätigt.

Gab es dann bei dem Projekt Besonderheiten, die es zu beachten gab? Wie gingen dabei die einzelnen Projektpartner – speziell die Concentro – darauf ein? Der neuralgische Punkt im Projekt war Corona. Man muss wissen, dass wir uns im Automotive Umfeld bewegen. Bis März 2020 waren die Auftragsbücher voll. Im April 2020 sind die Abrufe dramatisch eingebrochen. Der massive Abwärtstrend zog sich bis Ende des zweiten Quartals hin. Da mussten wir neu eruieren und entscheiden, wie wir weiter machen. Sollten wir das Projekt wie geplant durchführen oder lieber noch abwarten? Nach vielen kontroversen Diskussionen

## „WICHTIG bei so einem Transaktionsprozess ist, dass der gewählte PARTNER uns VERSTEHT.“

ALEC REIFF

haben wir gemeinsam entschieden, dass wir, wie geplant, umsetzen. Im September ging es los, das Closing war bereits am 31. Januar 2021.

Wenn Sie nun die Wochen und Monate der Zusammenarbeit Revue passieren lassen, worin zeichnete sich diese aus?

Die Basis der Zusammenarbeit war Vertrauen. Darauf legen wir, wie bereits erwähnt, in all unseren Partnerschaften großen Wert. Wir geben unseren Partnern großen Spielraum und damit verbunden viel Verantwortung. Selbstverständlich erfolgten regelmäßige Abstimmungen mit Herrn Mink und seinem Team, in denen wir die Rahmenbedingungen abgesteckt haben. Die Kommunikation mit potenziellen Käufern lief größtenteils über Concentro. Sie waren quasi unser verlängerter Arm und haben unsere Belange vertreten.

Jetzt, mit etwas Abstand, gab es einen Meilenstein, der Ihnen besonders in Erinnerung blieb?

In so einem Projekt gibt es sicher mehrere Meilensteine. Was mir besonders in Erinnerung geblieben ist, sind die letzten Verhandlungsdetails, die meistens nur persönlich – von Principal zu Principal - geführt werden können. Kritische Punkte hält sich die Käuferseite, was verhandlungstechnisch natürlich nachvollziehbar ist, meistens bis zum Schluss auf. Diese Verhandlungen kann kein externer Dienstleister übernehmen.

Und wie bewerten Sie den Projektabschluss insgesamt?

Im gesamten sind wir mit dem Projektverlauf und dem erfolgreichen Abschluss sehr zufrieden. Natürlich sind in einem Familienunternehmen solche Entscheidungen immer mit Emotionen verbunden. Umso wichtiger war es uns, einen zuverlässigen Partner zu finden, der die R.E.T. strategisch weiterentwickeln wird. Das ist uns, gemeinsam mit Concentro, gelungen

### RET-PROJEKTDATEN AUF EINEN BLICK

- Gründungsjahr RET 1967
- Mitarbeiterzahl 150
- Branche Automotive
- Umsatz 30 Mio. EUR
- Projektabschluss 2021

Gibt es konkrete Pläne für die Zukunft?

Wir fokussieren uns mit allen Unternehmen der REIFF-Gruppe auf den Verkauf und die Be- und Verarbeitung von technischen Produkten. Quasi „back to the roots“. Ich bin davon überzeugt, dass wir großes Potenzial in unserem Kerngeschäft haben, das es nun mit aller Kraft und mit vollem Fokus zu heben gilt. ■