

„Jede Firma hat eine Chance verdient“

Insolvenzverwalter Jörn Weitzmann über die Perspektiven von Rotaform und die Gründe für Schieflagen im Mittelstand

VON DIETER DORBY

Hausham/Hamburg – Er soll den zum vierten Mal in Insolvenz geratenen Direkt-Mailing-Anbieter Rotaform in Hausham wieder auf Kurs bringen: Jörn Weitzmann aus Hamburg. Seit 1994 ist der 51-jährige Rechtsanwalt als Insolvenzverwalter tätig, war zu Beginn dieser Tätigkeit einst Hamburgs jüngster Konkursverwalter. Im Gespräch mit unserer Zeitung nimmt er Stellung zur aktuellen Situation bei Rotaform und beleuchtet zudem die Ursachen für viele wirtschaftliche Schieflagen gerade im Mittelstand.

■ *Moinmoin Herr Weitzmann, Sie sollen Rotaform retten. Hat das Unternehmen denn noch Chancen zu überleben?*

Jedes Unternehmen hat die Chance verdient, sauber begutachtet zu werden. Mit Rotaform sind wir zufrieden. Der Betrieb hat sich mittlerweile stabilisiert und ist in der Lage, seine Aufträge zu schaf-

fen. Rotaform hat eine gute Belegschaft und große Kundennähe. Damit und mit etwas Hilfe hat das Unternehmen eine Zukunft und kann – restrukturiert – eine neue Blüte erleben.

■ *Wie ist Rotaform denn aus Ihrer Sicht in diese Schieflage geraten?*

Dazu kann ich nichts sagen, weil mir der konzernweite Überblick über die Muttergesellschaft Datacolor fehlt. Eines ist aber klar: Rotaform ist ein Unternehmen, das für sich betrachtet werden muss. Als verlängerte Werkbank tut man ihm Unrecht.

■ *Wie geht es in Hausham jetzt weiter?*

Wir setzen den Betrieb fort, während die betriebswirtschaftliche Analyse läuft. Gleichzeitig führen wir Gespräche mit Interessenten. Deren Firmensitz ist dabei nicht entscheidend. Wichtig ist, dass es passt.

■ *Gibt es denn bereits In-*

teressenten?

Mehrere. Zudem sprechen wir auch gezielt Partner an, die wir uns vorstellen können. In den Gesprächen prüfen wir die Bonität der Interessenten und lassen uns deren Pläne vorlegen, damit am Ende keine Scharlatane einsteigen. Das würde Rotaform nämlich nicht helfen.

■ *Stimmt. Zuletzt hat sich Rotaform ja von Insolvenz zu Insolvenz gehandelt, ohne richtig in die Spur zu kommen.*

Mein Eindruck ist, dass in der Vergangenheit eine Entfremdung im Konzern stattgefunden hat. Dabei sind die Rotaform-Mitarbeiter sehr offen. Sie bringen sich ein, geben wertvolle Hinweise sowie gute Ideen und helfen auch mit, neue Geschäftsmöglichkeiten zu erarbeiten.

■ *Die Kommunikation zwischen dem oberbayerischen Sanierungsfall und dem hanseatischen Sanierer funktioniert also?*



Jörn Weitzmann
Insolvenzverwalter
aus Hamburg

Hamburg und Bayern, das harmoniert ganz gut. Die sind so unterschiedlich, dass sie sich schon wieder mögen. Ich habe im Betrieb aber auch gesagt, dass ich Mitglied im Verein für klare Aussprachen bin.

■ *Stellen wir uns vor, ich wäre Unternehmer und interessiere mich für Rotaform. Warum sollte ich da investieren?*

Dieses Unternehmen zeichnet eine große Liefertreue aus. Es ist in der Lage, Spezialaufträge auszuführen, die in dieser Komplexität und Qualität nicht zu bekommen sind. Das ist kein 08/15-Druck.

Wer höherwertige Produkte wünscht, ist hier richtig.

■ *Sie sind seit fast 20 Jahren als Insolvenzverwalter tätig. Was sind aus Ihrer Erfahrung die Hauptursachen, die bei mittelständischen Betrieben zur wirtschaftlichen Schieflage führen?*

Ein großes Problem ist, dass das Management die Krise verschläft. Bei kleinen Firmen denkt die Führung, sie könne das Unternehmen am besten, und scheut sich, Fachleute reinzuholen, um die Krise zu beheben. Ein anderer Punkt ist, dass man sich zu sehr auf den Steuerberater verlässt, weil der die Zahlen kennt. Der Steuerberater ist aber kein Sanierungsberater und will zudem sein Mandat behalten.

■ *Gibt es noch weitere kritische Punkte?*

Ja, eine gewisse Betriebsblindheit. Man ist selbst Geschäftsführer, zahlt keine Miete und sich selbst kein

vernünftiges Gehalt. In der ersten Phase läuft es noch ganz gut, dennoch ist es aber falsch kalkuliert. Zudem sind Firmeninhaber leicht zu sehr verliebt in ihren Betrieb.

■ *Zurück zu Rotaform: Sind Sie nun länger in Hausham oder operieren Sie von Hamburg aus?*

Ich bleibe in Hamburg. In Hausham war ich zweimal und habe mit der Belegschaft gesprochen. Die Leute wissen, wo es lang geht. Sie haben auch Wochenendschichten eingelegt, um liegengeliebene Aufträge aufzuholen. Die Gespräche mit Lieferanten und Kunden kann ich von Hamburg aus führen.

■ *Was haben Sie mit denen besprochen?*

Ich habe ihnen die Strategie unserer Restrukturierung erklärt. Vorher hatten sie Sorgen wegen Rotaform, jetzt haben sie keine Sorgen mehr. Die Aufträge für das Weihnachtsgeschäft sind jetzt bereits eingegangen.