



Blick auf das NMC-Firmengelände in Eynatten: Das Gesamtunternehmen beschäftigt inzwischen mehr als 1.200 Mitarbeiter.

Foto: NMC

Herr im eigenen Haus

Der in Eynatten beheimatete Schaumstoffhersteller NMC nimmt derzeit eine Kapitalreduzierung vor. Dazu kauft das Unternehmen rund 24.000 Aktien zurück, die bislang von der Investitionsgesellschaft Sofinim gehalten wurden, und stärkt so den Einfluss der Firmengründerfamilie Noël.

VON JÜRGEN HECK

Sofinim ist eine 74-prozentige Tochter der börsengehandelten Gruppe Ackermans & van Haaren. Die Antwerpener Finanziers waren vor zwölf Jahren bei NMC eingestiegen. Für den Verkauf ihres 27-prozentigen Anteils am ostbelgischen Unternehmen dürfen sie mit einer Einnahme von rund 38 Millionen Euro rechnen, was auf die gesamte Investitionsperiode gesehen einer jährlichen Rendite von 14,67 Prozent entspricht.

Kapitalreduzierung von 102 Millionen auf 62 Millionen Euro

In einer außerordentlichen Generalversammlung am 30. Juni hatte NMC entschieden, bis zu 27.500 NMC-Aktien zurückzukaufen zwecks Herabsetzung des Gesellschaftskapitals durch die unmittelbare „Zerstörung“ der zurückgekauften Aktien.

Andere Aktionäre müssen bis zum 8. September mitteilen, ob sie ihre NMC-Aktien halten oder veräußern möchten. Bei NMC geht man davon aus, dass 25.000 Aktien zurückgekauft und „zerstört“ werden.

So sinken die konsolidierten Eigenmittel Firmenangaben zufolge nach der Kapitalreduzierung von 102 Millionen auf 62 Millionen Euro.

Unter dem Strich bedeutet dies, dass die Aktiengesellschaft Nomainvest, die die Interessen der Familie Noël vertritt, ihren Anteil am Unternehmen von 60,1 auf 83,4 Prozent steigern wird.

NMC wird sich für den Rückkauf der eigenen Aktien mit bis zu 39,4 Millionen Euro neu verschulden, wovon 38 Millionen Euro durch neue Bankkredite abgesichert sind.

„Der Verwaltungsrat unterstreicht, dass die Finanzstabil-

tät des Unternehmens durch den Rückkauf eigener Aktien sowie die Kapitalherabsetzung kaum beeinträchtigt wird. Nach dieser Transaktion wird die Nettoverschuldung (Ebitda) konsolidiert bei 2,1 liegen und die Eigenmittelkennzahl mehr als 30 Prozent betragen. Dies sind normale Werte für ein Unternehmen wie NMC“, hieß es dazu wörtlich in einer Unternehmensmitteilung.

In der Stellungnahme bedankte sich die NMC-Führung ausdrücklich bei Sofinim und Ackermans & Van Haaren für die Unterstützung und die Begleitung. Hubert Bosten, Geschäftsführer der NMC-Gruppe, sagte dazu: „In dieser Zeit hat die NMC-Gruppe ihren Umsatz von 107 auf 198 Millionen Euro steigern und die Mitar-

beiterzahl auf über 1.200 Vollzeitstellen praktisch verdoppeln können“. 2013 erreichte der Umsatz ein neues Rekordniveau und auch das Konzern-

mans&van-Haaren-Gruppe aus dem Kreis der Aktionäre sowie die daraus resultierende Neuverschuldung die Zukunftsperspektiven von NMC

„Die Familie Noël steht zu ihrem unternehmerischen Engagement.“
Ritter Yves Noël



ergebnis konnte deutlich verbessert werden. „Diese Resultate möchten wir auch 2014 bestätigen“, so Bosten.

Laut Geschäftsführer Bosten sollte der Rückzug der Acker-

nicht beeinträchtigen.

Finanzanalysten bezeichneten den Schritt als wohlüberlegte strategische Entscheidung, hinter der keine Skepsis gegenüber den Zukunftsaus-

sichten von NMC zu vermuten sei: „Die NMC-Story ist ein perfektes Beispiel für die Portfolio-Strategie von Sofinim: eine freundschaftliche Partnerschaft für das Management und die Eigner des Unternehmens, in Form einer langfristigen Unterstützung in einem von strukturellem Wachstum geprägten Marktsegment“, werteten KBC-Analysen den Vorgang.

Yves Noël, Präsident des Verwaltungsrates von NMC und Geschäftsführer von Nomainvest, erklärte auf GrenzEcho-Nachfrage: „Unsere Partnerschaft mit Ackermans & van Haaren ist über zwölf Jahre sehr positiv verlaufen. NMC hat heute die Fähigkeit, diese Aktien zurück-

zukaufen. Somit erhöht sich zwar der Einfluss von Nomainvest bei NMC, die strategische Ausrichtung von NMC bleibt jedoch in der bisherigen Linie: solides Wachstum und Inno-

vation mit vertretbarem Risiko. Die Familie Noël steht weiterhin zu ihrem unternehmerischen Engagement.“

Solides Wachstum und Innovation mit vertretbarem Risiko

 www.nmc.be

HINTERGRUND

Vom vileda-Vertrieb zur Produktion und Vermarktung synthetischer Schaumstoffe

- 1950 wurde das Unternehmen in Hauset unter dem Namen Noël Marquet & Cie durch Gert Noël gegründet. Was als Vertriebsgesellschaft für Schaumstoffschwämme und Haushaltsprodukte - wie etwa „vileda“ - führender deutscher Markenhersteller begann, entwickelte sich nach der Entwicklung neuartiger Schaumextrusionstechniken zu einem erfolgreichen Industriebetrieb.
- Ein erster Meilenstein war Ende der 70er Jahre die eigene Produktion und Vermarktung von Zierprofilen aus Polystyrol, worauf wenig später die Extrusion flexibler Rohrisolierungen aus Polyethylen folgte.
- In den 90er Jahren kamen viele Produkte im Verpackungsbereich hinzu. Verbesserte Extrusionsmöglichkeiten und eine sehr enge Zusammenarbeit mit den Kunden

- erlaubten es, eine Vielzahl von neuartigen und effizienten Produktlösungen für den Industrie- und Automobilbereich zu entwickeln.
- 1998 wurde die Geschäftsführung einem familienunabhängigen Management übertragen.
- Vor diesem Hintergrund verstärkte NMC sein Engagement in Ost- und Südeuropa und errichtete in Brasilien, Polen und Russland neue Produktionsstätten. In Skandinavien wurde aufgrund der Übernahme lokaler Hersteller das Sortiment durch Schaumstoffspezialitäten ergänzt.
- Bei den Bauanwendungen ist NMC im Bereich Wohndekor spezialisiert auf hochwertige Zierleisten, Rosetten und Säulen aus Polystyrol und Polyurethan. Hinzu kommen Produkte für Rohrisolierung und Ventilation.
- Aufbauend auf dem Extrusi-

- ons-Know-how beliefert NMC Industrie- und Automobilkunden mit Schaumprofilen und -platten, die höchsten Anforderungen gerecht werden. Diese reichen von Einbau-Komponenten hin zu Verpackungsprofilen. Diese Produkte verbessern zum Beispiel die Isolierwerte von Dachfenstern und Fensterahmen, die Polsterung von Matratzen oder den Vibrationschutz in Fahrzeugen.
- Im Bereich Sport und Freizeit kommen NMC-Produkte (Turn- und Campingmatten, Schwimmpferdchen, Sitz- und Kniekissen) zum Beispiel bei Olympischen Spielen, bei Weltmeisterschaften, am Strand oder im Garten zum Einsatz.
- Neben dem Hauptsitz in Eynatten unterhält NMC weitere Produktionsstätten in Fourmies (Frankreich), Tredegar (Wales), Ettringen (Deutschland), Moskau



Die Unternehmensspitze: Verwaltungsratspräsident Yves Noël und Geschäftsführer Hubert Bosten (rechts).
Foto: David Hagemann

(Russland), Sao Paulo (Brasilien), Zabrze (Polen), Chomutov (Tschechien), Tampe und Inhoo (Finnland), Kinnahult, Getinge und Malmö (alle Schweden).

mänien), Sala (Slowakei) und Rygge (Norwegen).

- Die Aufteilung der insgesamt 1.240 Arbeitsplätze präsentiert sich gruppiert wie folgt: Eynatten 455, Ost- und Zentraleuropa 275, Skandinavien 255, Deutschland 115, Frankreich 55, Großbritannien 55, Spanien und Italien 20, Brasilien 10.