

«Es braucht jetzt eine Lösung»

Interview mit Samuel Rom über die Zukunftspläne für den «Schützen», Rheinfelden

Valentin Zumsteg

Im Gespräch mit der NFZ erklärt Samuel Rom, CEO der Schützen Rheinfelden AG, warum das Unternehmen aufgeteilt werden soll.



NFZ: Herr Rom, Sie schlagen vor, die heutige Schützen Rheinfelden AG in zwei Gesellschaften aufzuteilen. Gibt es keinen anderen Weg, um die Ablösung von vier bisherigen Hauptaktionären zu ermöglichen?
Samuel Rom: Der Verwaltungsrat hat während etwa zwei Jahren verschiedene Möglichkeiten geprüft. Immer leitete uns der Gedanke, die Selbständigkeit und unsere Erfolgspotentiale zu behalten. Theoretisch gäbe es andere Wege: Verkauf oder Teilverkauf. Einen geeigneten Käufer zu finden wäre allerdings nicht einfach. Es ist ausserdem sehr fraglich, ob unter neuer Besitzerschaft der «Schützen»

zu verlieren. Nach intensivem Abwägen haben wir uns nun für die Lösung mit der Aufteilung in zwei Gesellschaften – die Betriebs AG, unter dem Namen Schützen Rheinfelden AG und die Schützen Rheinfelden Immobilien AG – entschieden. Das ist für die Zukunft des «Schützens» und für seine Selbständigkeit und Tradition der beste Weg für alle Beteiligten.

Warum sollen sich die heutigen Publikumsaktionäre nicht mehr an der Betriebsgesellschaft beteiligen können?

Samuel Rom: «Falls die Aktionäre unserer Lösung nicht zustimmen, müssen wir alle Alternativen nochmals überdenken.»
Foto: Valentin Zumsteg
gemäss seinem erfolgreichen Geschäftsmodell und mit seiner Philosophie weitergeführt werden könnte. Zudem – und das ist für die Zukunft sehr wichtig – besteht bei einem Verkauf ein hohes Risiko, das bewährte Management kurz- oder mittelfristig

hengesellschaft betrifft, so eröffnen sich für viele Aktionäre – besonders für die Rheinfelder – interessante Entwicklungsperspektiven, die über den Schützen hinausreichen.

Was passiert, wenn die von Ihnen vorgeschlagene Neuorganisation von den heutigen Aktionären nicht bewilligt wird?

Das Problem der Nachfolgelösung besteht jetzt. Es braucht jetzt eine Lösung. Es gehört zur Verantwortung von Leitung und Aktionariat, rechtzeitig drängende Fragen zu beantworten. Der Verwaltungsrat bringt eine gute und auch realistische Lösung. Die Aktionäre werden diese nur ablehnen, falls es bessere Optionen gäbe. Würden sie dennoch ablehnen, dann bliebe auch die immense Belastung des Managements bestehen, die sich in Zusammenhang mit der Lösungssuche in der Nachfolgefrage ergäbe. Die Aktionäre haben mit dieser Lösung die beste Variante für die nachhaltige Zukunft des «Schützens»

und aller Beteiligten in der Hand. Unsere Aktionäre werden in den nächsten Wochen vertieft informiert und werden zum selben Schluss kommen. Dies auch deshalb, weil die Nachfolgeregelung immer schwieriger wird, je mehr Zeit wir verlieren

Könnte der Verkauf der Schützen Rheinfelden AG ein Thema werden?

Falls die Aktionäre unserer Lösung nicht zustimmen, müssen wir alle Alternativen nochmals überdenken, auch wenn sie uns schlechter scheinen. Dazu gehört auch ein Verkauf oder ein Teilverkauf. Andere Optionen wären die Suche nach Investoren, die Aktienpakete ablösen, oder die Suche nach einer geeigneten Beteiligungsgesellschaft. Das wären aber steinige Wege. Und es wäre unsicher, ob die bestehende Unternehmensstrategie und Unternehmenspolitik mit den «schützenswerten Schützenswerten» und dem sozialen und kulturellen Engagement auch für Rheinfelden weiterhin umgesetzt werden könnten.