

„Für uns war 2009 ein gutes Jahr“

Die Kroenert Gruppe stellt sich gegen den Trend und nutzt die Krise als Chance

Im vergangenen Jahr war die gesamte Converting-Branche massiv von den Auswirkungen der Wirtschaftskrise betroffen. Viele Maschinenbauer haben auf die rückläufigen Aufträge mit Umstrukturierungen im organisatorischen und „Einsparungen“ im personellen Bereich reagiert.

Eine Ausnahme bildet in diesem Zusammenhang die Maschinenfabrik Max Kroenert GmbH, die die Flaute nutzte, um eine breit angelegte Forschungs- und Entwicklungs-offensive zu starten.

C2 hat Walter Reiter, Geschäftsführer der Kroenert Gruppe, im Exklusiv-Interview zur aktuellen Situation und den Perspektiven der Hamburger Beschichtungsexperten befragt.

C2: „Herr Reiter, zunächst eine Frage zu den Zahlen: Welche wirtschaftliche Bilanz des vergangenen schwierigen Jahres können Sie für Kroenert ziehen?“

Walter Reiter: „Trotz der negativen Rahmenbedingungen blicken wir auf eine im Großen und Ganzen erfreuliche Entwicklung zurück. Unser Umsatz ist zwar spürbar eingebrochen, dennoch haben wir als Konzern ein ausgeglichenes Ergebnis erzielt. Im Bereich Anlagenbau – also bei Kroenert, BMB und Drytec – haben wir 2009 sogar profitabel abgeschlossen.“

C2: „Wie ist es Ihnen in Zeiten weltweiter Rezession und extremer Absatzkrise im Maschinenbau gelungen, profitabel zu arbeiten?“

W. Reiter: „Dadurch, dass wir fast vollständig auf Fremdaufträge verzichtet und das Produktionsvolumen nahezu komplett selbst abgearbeitet haben, hatten wir eine akzeptable Auslastung. Natürlich haben uns



Walter Reiter im Gespräch mit C2-Herausgeber Franz Hermann

Kurzarbeit, Gleitzeitkonten und die Flexibilität unserer Mitarbeiter geholfen, uns in diesem schwierigen Umfeld zu behaupten. Es lässt sich nicht bestreiten, dass mehrere unserer Zulieferer als Folge der Krise von der Bildfläche verschwunden sind und einige Mitanbieter stark gelitten haben.

Uns kam zudem zu Gute, dass wir die kostspielige Modernisierung unserer Hamburger Gebäude und den Bau neuer Hallen bereits abgeschlossen hatten, bevor der Wind rauher wurde. Und während sich auf den Märkten in Europa und den USA in der Tat nicht viel getan hat, gab es in Asien positive Ansätze. In Lateinamerika liefen die Geschäfte sogar sehr gut, wovon aufgrund unserer Marktzugordnung vor allem BMB profitiert hat.“

C2: „Fakt ist aber doch, dass auch Kroenert von ausbleibenden Aufträgen betroffen war. Wie haben sie auf die ungewollt freien Kapazitäten reagiert?“

W. Reiter: „Natürlich war das vergangene Jahr durch wenig neue Projekte und extreme Kundenzurückhaltung geprägt. Aber das hat uns die Möglichkeit gegeben, uns intensiv der Forschungs- und Entwicklungsarbeit zu widmen.“

C2: „Worum ging es dabei konkret?“

W. Reiter: „Wir haben uns mit einer ganzen Reihe neuer Entwicklungen außerhalb des klassischen Label-Sektors beschäftigt – etwa im Bereich Wachs und Epoxidharz. Außerdem haben wir neue Lösungen für die Beschichtung von Bau- und Verbundwerkstoffen sowie Batterie- und Solarfolien gesucht – und gefunden.“

FAKTEN

Die Hamburger Maschinenfabrik Max Kroenert GmbH ist einer der führenden Maschinenbauer für Anlagen zur Beschichtung und Kaschierung bahnförmiger Materialien wie Papier, Film und Folie. Um dieses Know-how weiter zu entwickeln, hat sich das Unternehmen mit anderen spezialisierten Anbietern zusammengeschlossen. Dazu gehört mit der Bachofen + Meier AG (BMB) im schweizerischen Bülach ein renommierter Hersteller von leistungsstarken Veredelungsanlagen für die Beschichtungsindustrie. Der Verbund wird ergänzt durch die in Hamburg ansässige Tochtergesellschaft Drytec Trocknungs- und Befeuchtungstechnik GmbH & Co. KG, die Anlagen zur Trocknung, Befeuchtung und UV-Härtung bahnförmiger Materialien fertigt.

Die Kroenert Gruppe beschäftigt insgesamt 225 Mitarbeiter: 120 sind direkt bei Kroenert tätig (inkl. der Verwaltung für die Holding), 65 bei BMB und 40 bei Drytec. Hinzu kommen 20 Auszubildende.

Dabei haben wir intensiv mit wissenschaftlichen Instituten und Materialentwicklern zusammengearbeitet. Ein weiterer Schwerpunkt lag darin, in Kooperation mit anderen Herstellern neue Techniken zur Anwendung zu bringen. In Hamburg haben wir vier verschiedene Curtain-



Mit der PAK 610 hat Kroenert eine neue Basisanlage entwickelt, die unterhalb der 500.000 Euro-Grenze angeboten wird

Düsen entwickelt. Dazu kommen Verfahren und Patente im Bereich der Auftragstechnik und Präzisionsoptimierung. Stolz sind wir natürlich auch auf zwei ganz neue Maschinentypen, die wir mit der kompakten Beschichtungs- und Kaschieranlage PAK 610 und der Laboranlage LabCo (siehe auch S. 37 dieser Ausgabe) auf den Markt gebracht haben. Darüber hinaus wurden bei BMB neue Wicklerkonzepte und bei Drytec verbesserte Trocknungs-Techniken erprobt. So gesehen war 2009 unter dem Aspekt der Entwicklungsmöglichkeiten ein schönes Jahr – wir haben die Zeit, die wir notgedrungen hatten, gut genutzt. Was andere als Krise gesehen haben, haben wir als Chance begriffen.“

C2: „Konnten Sie Entlassungen vermeiden?“

W. Reiter: „Ja, wir haben unseren kompletten Mitarbeiterstamm behalten und somit keinerlei Kompetenz verloren. Ich halte abrupten Personalabbau für eine problematische Sache. Wenn Sie beispielsweise einem 63-Jährigen kündigen, ohne dass es eine geordnete Nachfolgeregelung gibt, fehlt Ihnen automatisch eine jahrzehntelange Erfahrung, die im Zweifelsfall schwer zu ersetzen ist. Gerade im Servicebereich ermöglicht uns unsere personelle Stärke, bei Problemen in einem, maximal zwei Tagen bei unseren Kunden zu sein. Ein amerikanischer Anwender hat mir neulich berichtet, dass unsere deutschen und schweizerischen Service-

techniker im Bedarfsfall schneller in seinen Werken in den USA eintreffen, als die Mitarbeiter amerikanischer Zulieferer.“

C2: „Gab es in den vergangenen Monaten auch Rückschläge?“

W. Reiter: „Durchaus – wir haben leider viel Zeit damit verloren, uns um Wirtschaftsförderung zu bewerben, sind aber an den Mühlen der Bürokratie gescheitert.“

C2: „Wie haben sich Ihre Kunden in der Krise verhalten?“

W. Reiter: „Viele Anwender haben ihrerseits neue Produkte entwickelt und dabei zum Teil eng mit uns zusammengearbeitet. Unser Technology Center mit der TC III ermöglicht es unseren Kunden, mit uns und bei uns neue Verfahren zu erproben. Dabei hatten wir die Gelegenheit, Anwendungs- und Produktionsmöglichkeiten für hochinteressante Produkte außerhalb unseres klassischen Spektrums zu erproben.

Vor allem in Europa haben die Produzenten in der kritischen Phase nicht Däumchen gedreht, sondern das gemacht, was sie am besten können – nämlich Produkte entwickeln.“

C2: „Welche Erwartungen haben Sie an das Jahr 2010?“

W. Reiter: „Unser Auftragsbestand zum Jahresanfang ist erfreulich und die finanzielle Situation zufriedenstellend. Natürlich entspricht die

derzeitige Preisqualität dem Käufermarkt – aber bezogen auf Auftragszugang und Umsatz zeigen alle unsere Plandaten nach oben. Unsere Strategie ist es, uns weiter auf unsere eigenen Stärken und unsere Entwicklungskompetenz zu konzentrieren. Sehr optimistisch stimmt mich zudem die Tatsache, dass wir als Resultat der umfangreichen Forschungsarbeit des Vorjahres mit Aufträgen neuer Kunden, etwa aus den Bereichen Solarindustrie und Chemie, rechnen. Das Spannende daran ist, dass es sich dabei um höchst anspruchsvolle Beschichtungs-Anforderungen handelt, so dass jede Maschine, die wir in diesem Zusammenhang bauen, ein Unikat sein wird.“

C2: „Rechnen Sie in den nächsten Monaten mit einer Marktberreinigung?“

W. Reiter: „Zweifellos hat es im gesamten Converting-Bereich bereits eine Marktberreinigung gegeben – was ich übrigens nicht unbedingt für positiv halte. Denn Konkurrenz erhöht den Druck, sich durch Innovationen von den Mitbewerbern abzusetzen. Für die Zukunft ist für Kroenert eine engere Zusammenarbeit mit Partnern denkbar. Und auch eine Konzentration im Bereich des Anlagenbaus könnte für uns durchaus ein Thema sein. Auch wenn es derzeit keine entsprechenden Pläne gibt, sind sowohl Zukäufe als auch ein Zusammengehen mit einem starken Partner vorstellbar.“

C2: „Ist an den Gerüchten, Kroenert wolle Anteile an BMB veräußern, etwas dran?“

W. Reiter: „Nein, überhaupt nichts. Nach der erfolgreichen Verflechtung beider Unternehmen würde das auch keinen Sinn machen. Ich denke, dass diese Vermutung nur aufgekommen ist, weil wir vor drei Jahren den ehemaligen BMB-Geschäftsbereich Streichanlagen für die Papierfabrikation an die Andritz AG verkauft haben. An Gerüchten über weitere Verkäufe ist jedenfalls nichts dran.“ ■