

Eine Frage der Substanz

Mitten in der Wirtschaftskrise mit privaten Mitteln ein Unternehmen kaufen und in Gebäude, Produktentwicklung und Maschinenpark investieren?

Für Dr. Wolfgang Hohnhaus war die Zeit gekommen.



Keine Angst vor großen Aufgaben:
Dr. Wolfgang Hohnhaus setzt auf
Know-how und moderne Technologie.

TruPunch 5000

Weite Täler und sanfte Berge, urige Dörfer und malerische Städtchen mit heimat- und traditionsverbundenen Menschen, so präsentiert sich der Bayerische Wald den Besuchern. Doch nicht immer geht es hier so beschaulich zu. Das musste der Viechtacher Blechbearbeiter Kugel erfahren. Turbulente Jahre liegen hinter dem 1954 gegründeten und auf hochwertige Edeltahllösungen spezialisierten Traditionsunternehmen.

Zwei Mal stand die Firma vor dem Aus. Durch Fehlinvestitionen geriet das Unternehmen ins Schlingern und die rund 80 Arbeitsplätze konnten 2007 nur durch den Einstieg von Alvo, einem Spezialisten für großvolumige Maschinenverkleidungen, gerettet werden. Keine zwei Jahre später kam der nächste Schlag: Mitten

in der Sanierungsphase musste Alvo aufgrund der Wirtschaftskrise selbst Insolvenz anmelden. „Unsere Zeit war gekommen“, meint Hohnhaus, der gemeinsam mit seinem Vater Werner die Mehrheit der Anteile an der Viechtacher Firma erwarb und seitdem massiv in Produktentwicklung und neue Maschinen investiert.

Neue Branchen im Blick

Angesprochen auf den Mut, in Krisenzeiten einen solchen Schritt zu wagen, gibt sich Hohnhaus bescheiden: „Kugel war ein Unternehmen mit Substanz; aus der Firma kann man was machen. Wir wussten genau, was wir tun.“ Vater Werner, der bei Kugel als Beirat agiert, hatte selbst ein mittelständisches Maschinenbauunternehmen aufgebaut und 1996 verkauft. Sohn

Wolfgang war im Rahmen der auf Blechbearbeiter spezialisierten Unternehmensberatung Dr. Hohnhaus und Partner an zahlreichen Nachfolgeregelungen und Unternehmensrestrukturierungen beteiligt. Einer seiner Mandanten: die Kugel GmbH. „Da ich seit 2007 mit der Reorganisation von Kugel beauftragt war, wussten wir, dass es sich um eine tolle Firma mit hervorragenden Chancen am Markt handelt“, erklärt Hohnhaus.

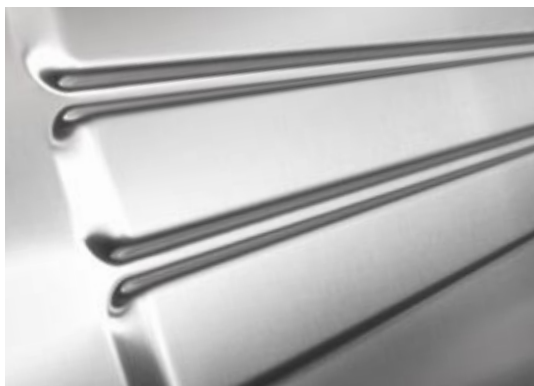
Chancen, die sich insbesondere aus der Kernkompetenz ergeben: Kugel ist ein reiner Edeltahlverarbeiter, spezialisiert auf Sonderbau und Kleinserien für die Gastronomie, Industrie, Medizintechnik und das Transportwesen. Durch eine selbst entwickelte Tiefziehtechnik mit Ziehkräften bis zu 40 000 Kilonewton bietet Kugel

eine sehr hohe Produktqualität, die mit diesen hohen Ziehkräften auf dem deutschen Markt kaum zu finden ist. Die Strategie von Hohnhaus: die Stärke einer hochwertigen Verarbeitung des Werkstoffes Edelstahl synergetisch auf andere Branchen übertragen. „Bei der Akquise profitieren wir natürlich sehr stark von unserer persönlichen Branchenvernetzung und konnten in kurzer Zeit Neukunden gewinnen“, berichtet der 37-jährige Geschäftsführer. So fertigt Kugel jetzt unter anderem Seziertische sowie komplette Pathologieausstattungen und erwirtschaftete

Entwicklung und Vertrieb geschaffen und der komplette Maschinenpark durch TRUMPF Maschinen ersetzt. „So wollen wir den Umsatz von derzeit acht Millionen Euro in den nächsten Jahren verdoppeln“, meint Hohnhaus und ergänzt: „Ein durchgängiger Maschinenpark ist dafür die Grundlage – und TRUMPF hat uns mit Qualität, Technik und Service überzeugt.“

Wie Hohnhaus weiter erläutert, waren zwei Gründe dafür maßgeblich, dass er den kompletten Maschinenpark austauschte und nun eine neue Laserschneidanlage, zwei Abkantbänke,

die Erweiterung unserer Produktion um eine Laserschweißanlage von TRUMPF.“ Einen Maschinenpark auf höchstem Niveau sieht er als Pflicht auf dem Weg zu künftigem Neugeschäft. Als Kür betrachtet er den Service: „Als Job-Shop sind wir im Grunde austauschbar. Profilieren können wir uns nur als Entwicklungspartner, der in der Lage ist, individuelle und gleichzeitig effiziente Gesamtlösungen zu realisieren – also durch Innovationen und Service“, und verweist auf ein Unternehmen, das ihm dabei als Vorbild dient: TRUMPF. □



Die Fertigung von Theken und Sonderausstattungen für die Gastronomie und das Transportwesen ist das Kerngeschäft von Kugel. Diese Stärke wird nun auch auf andere Branchen übertragen. Das Neugeschäft in der Medizintechnik brachte im ersten Jahr bereits einen Umsatz von einer halben Million Euro ein – und verhinderte im Krisenjahr 2009 Umsatzeinbußen.



damit schon im ersten Jahr einen Umsatz von über einer halben Million Euro. Dass Kugel das Krisenjahr 2009 ohne nennenswerte Umsatzeinbußen beendet hat, ist solchen Erfolgen zu verdanken. „Ohne Neugeschäft wären wir bei Einbrüchen von knapp 30 Prozent in unserem Gastronomie-Stammgeschäft schon am Ende, jetzt konnten wir eine zweite Schicht aufbauen“, freut sich Hohnhaus.

Fünf auf einen Streich

Trotz Erfahrung und einer guten Vernetzung in der Branche bleibt die Umstrukturierung ein Knochenjob: Alle Liquiditätsbelastungen wurden auf den Prüfstand gestellt und so die Finanzierungskosten um rund 50 Prozent gesenkt. Mit einem Anbau wurde Büroraum für

eine neue Stanzmaschine und ein Regallager von TRUMPF Einzug in die Viechtacher Hallen halten: „Wenn wir uns bei deutschen Industrieunternehmen zusätzlich als Lohnfertiger und Lösungspartner etablieren wollen, können wir dies nur mit einem topmodernen, fertigungs-optimierten Maschinenpark. Überzeugend sind neben den Leistungsmerkmalen der Maschinen vor allem die Vorteile einer durchgängigen Softwarelösung. Damit können wir deutlich flexibler fertigen und zudem unsere Innovationsgeschwindigkeit erhöhen.“

Da Kugel nun auf die neuesten Fertigungstechnologien setzt, verfügt das Unternehmen über weitere Wettbewerbsvorteile zur wirtschaftlichen Edelstahlbearbeitung. Und Hohnhaus plant, diese auszubauen: „2011 prüfen wir

> Ihre Fragen beantwortet:

Uwe Roll, Telefon: +49 (0) 7156 303–3 04 59,
E-Mail: uwe.roll@de.trumpf.com

Spezialist für Edelstahl

Wer: Kugel Edelstahlverarbeitung GmbH, Viechtal, Deutschland. Gegründet 1954, 80 Mitarbeiter. www.kugel-edelstahl.de

Was: Edelstahlverarbeiter, spezialisiert auf Sonderbau und Kleinserien für die Gastronomie, Industrie, Medizintechnik und das Transportwesen

Womit: TruLaser 3040, TruPunch 5000, TruBend 5230, TruBend 7036