

»In guten Zeiten sparen, um schwierige zu überbrücken«

Venjakob Maschinenbau setzt auf die Qualität moderner Anlagen, die hoch qualifizierte Mitarbeiter in Handwerkstradition fertigen



ib. Täglich liest und hört man von „Der Krise“ und, dass alles noch schlimmer wird. Von der dadurch aufkommenden schlechten Stimmung wollen sich bei weitem nicht alle Firmen in der Holzbranche anstecken lassen. Solche Firmen stellen sich in dieser Serie den Fragen des „Holz-Zentralblatts“. In dieser Folge antwortet Christian Nüßer, einer der drei Geschäftsführer von Venjakob Maschinenbau, Spezialist für Oberflächentechnik.

Holz-Zentralblatt: Venjakob, 1963 als Schlosserei gegründet, ist seit 1989 vom Handwerksbetrieb zur industriellen Fertigung gewachsen. Wie hat sich diese Entwicklung vollzogen?

Christian Nüßer: Diese Entwicklung war ein ganz natürlicher Prozess bei Venjakob. Wir wuchsen quasi mit unseren Aufgaben. Nach den Anfängen, bei denen nur einzelne Sondermaschinen gebaut wurden, stiegen die Ansprüche unserer Kunden bis hin zu kompletten Lackierstraßen. Daher war es für uns selbstverständlich, diese Anforderungen durch die Entwicklung neuer Produkte zu befriedigen. Hinzu kamen immer neue Branchen, die wir mit unseren Produkten bedienen konnten. Dennoch verstehen wir uns nicht als Serienfertiger sondern als Hersteller

HINTERGRUND

Venjakob Maschinenbau GmbH & Co. KG

- ◆ Gegründet: 1963
- ◆ Firmensitz: Rheda-Wiedenbrück
- ◆ Produktionsstandorte: Rheda-Wiedenbrück, Saarstedt, Strongsville Ohio
- ◆ Beschäftigtenzahl: 245
- ◆ Umsatz: etwa 40 Mio. Euro (Stand 2008)
- ◆ Wichtigste Produkte: Oberflächenanlagen inkl. Reinigung, Vorbehandlung und Trocknungsanlagen, Abluftreinigungsanlagen und fördertechnische Produkte

von kundenspezifischen Anlagen, wobei immer die Problemlösung für den Kunden im Mittelpunkt steht. Alle unsere Anlagen werden noch immer von hoch qualifizierten Mitarbeitern in Handwerkstradition gefertigt und montiert, selbstverständlich unter Zuhilfenahme modernster Produktionstechnologien.

HZ: Sie sind auch in anderen als dem Holzbereich tätig. Wie sieht es dort im Augenblick aus? Was spüren Sie gegenwärtig von „Der Krise“?

Nüßer: Selbstverständlich spüren auch wir als global anbietender Maschinenbauer den Auftragsrückgang. Besonders aus den osteuropäischen Staaten fehlen uns die Aufträge. Mit den Umsätzen in Deutschland sind wir noch recht zufrieden, jedoch nicht in allen Branchen. Unser großes Standbein, die Automobilzulieferindustrie, ist äußerst zurückhaltend in ihren Investitionen. Jedoch versuchen wir dies durch die Erschließung neuer Branchen zu kompensieren. Beispielhaft ist hier die Glas- und Solarzellenbranche zu nennen, in der noch immer hochwertige Technologien nachgefragt werden.

HZ: Sie sind stolz darauf, dass das Unternehmen seit seiner Gründung 1963 stets Urlaubs- und Weihnachtsgeld zahlen konnte und die Belegschaft zudem eine Prämie von 2 % des Jahresgehalts erhält. In dieser Zeit gab es auch schon andere wirtschaftlich schlechte Zeiten. Wie haben Sie das geschafft?

Nüßer: Durch solides Haushalten und natürliches Wachstum konnten wir immer in guten Zeiten sparen, um schwierige Zeiten zu überbrücken. Sehr früh führten wir eine Flexibilisie-

rung der Arbeitszeiten ein und pflegten ein familiäres Verhältnis zu unseren Mitarbeitern, sodass diese uns auch bei schwierigen Entscheidungen beistanden. Durch ein antizyklisches Verhalten, das bedeutet ständige Prozess und Qualitätsoptimierung, waren wir stets in der Lage, gestärkt aus Krisen hervorzugehen. Dies erwarten wir auch heute.



Zweite und dritte Generation der Unternehmerfamilie: Otto und Elisabeth Nüßer (Tochter des Firmengründers Heinrich Venjakob) sowie Sohn Christian Nüßer.

HZ: Ihre Zielvorgabe ist eine Umsatzrendite von 4%. Kann man solche Ziele auch in der aktuellen Situation aufrecht erhalten?

Nüßer: Dies sind Interna zu denen wir keinen Kommentar abgeben wollen.

HZ: Im Oktober des letzten Jahres haben Sie eine neue Produktionshalle eingeweiht. Bedauern Sie diese Investition angesichts der aktuellen Marktlage?

Nüßer: Die neue Produktionshalle ist für den Bau von Abluftreinigungsanlagen vorgesehen. Dieses Marktsegment ist nach wie vor sehr gefragt. Die aktuelle VOC-Richtlinie zwingt unsere Kunden zum Handeln und durch die Erweiterung der Kapazitäten können wir hierbei den Kunden noch schneller helfen. Wir sind sehr froh, diese Ent-

scheidung getroffen zu haben, und glauben, auch hierbei in die Zukunft der Venjakob Gruppe richtig investiert zu haben.

HZ: Im letzten Jahr haben Sie ein amerikanisches Unternehmen übernommen, um stärker am dortigen Markt präsent zu sein. Gleichzeitig haben Sie Verantwortung für die dortige Belegschaft übernommen. Ein erster Versuch mit einer amerikanischen Vertriebsgesellschaft scheiterte in den 80er-Jahren am Dollarkurs. Wird es dieses Mal besser gehen?

Nüßer: Der Zeitpunkt für die Akquise war bestimmt nicht optimal. Jedoch müssen Chancen genutzt werden, wenn sie sich bieten. Dieses Mal ist es weniger der Dollarkurs der uns Sorgen bereitet. Vielmehr war es unsere Strategie unanfälliger gegen Kursschwankungen durch eine eigene Produktion in den Vereinigten Staaten zu sein. Aus der Perspektive vom letzten Jahr war es die richtige Entscheidung unsere Präsenz auf dem nordamerikanischen Markt auszubauen. Schon seit längerem waren wir am überlegen, wie dies zu bewerkstelligen sei. Und so passte das Angebot zum Kauf der Nutro Corp. in unsere langfristigen Unternehmensziele. Gemeinsam als Venjakob-Familie können wir diese harten

Zeiten besser bestehen. Uns ist bewusst, dass wir nun auch die Verantwortung für die amerikanischen Mitarbeiter tragen doch langfristig sind wir sicher das unsere Entscheidung in die richtige Richtung führt.

HZ: Sie investieren viel in Forschung und Entwicklung, z.B. im Bereich forcierte Trocknung oder Pulverbeschichtung von Holzwerkstoffen. Zudem unterhalten Sie ein eigenes Technikum. Rentiert sich dieser Aufwand?

Nüßer: Nur durch einen technologischen und qualitativen Vorsprung in Kombination mit unserem Anspruch hochwertige Servicedienstleistungen anzubieten können wir uns in einer globalen Welt bewähren. Durch die Entwicklung neuer und leistungsstärkerer Produkte unterstützen wir unsere Kunden wiederum einen Vorsprung vor dem Wettbewerb zu erarbeiten. In unserem Technikum können wir dies dem potenziellen Kunden näher bringen. Kundennähe ist für uns traditionell ein wichtiger Baustein unseres Erfolges. Daher planen wir mittelfristig, eher noch unsere Technika in Deutschland und den USA weiter auszubauen.

HZ: Was unternehmen Sie, um auch in schwierigeren Zeiten gut dazustehen?

Nüßer: Wir begreifen diese Krise, wie sie überall genannt wird, als Chance. Venjakob ist sehr froh darüber, seinen Kunden auf der „Ligna“ eine Vielzahl neuer Entwicklungen vorstellen zu können. Die Weichen hierfür haben wir bereits im letzten Jahr gestellt. Wir werden die gewonnene Zeit nutzen, um unsere Mitarbeiter noch besser zu qualifizieren und bereits geplante Prozessoptimierungen umsetzen. In den letzten Jahren fehlten uns aufgrund der sehr guten Auslastung hierfür die Kapazitäten. Wir sind uns sicher, dass wir aufgrund unserer sehr soliden Basis diese Zeiten überstehen werden und danach weiterhin als zuverlässiger Partner unseren Kunden zur Verfügung stehen werden.

HZ: Welche Erwartungen haben Sie für die nähere und mittelfristige Zukunft?

Nüßer: Wir erwarten keine Verbesserung der wirtschaftlichen Lage bis zum dritten Quartal 2009. Jedoch stimmen uns die laufenden Projekte für das Jahresende optimistisch. Wir haben viele Anfragen im Hause, die auf Umsetzung warten.