

Hennecke auf gutem Weg

PU Magazin:

Sehr geehrter Herr Kurt, Sie haben vor kurzem den Bereich Blockschaum bei Hennecke übernommen. Ein Thema, das sicherlich nicht nur Ihre Kunden derzeit interessiert, ist der geplante Verkauf des Unternehmens. Wie wir vor ein paar Tagen von Herrn Vanacker, dem Business Unit Leiter Polyurethane bei Bayer MaterialScience erfahren haben, wird ein Maschinenbauer als strategischer Partner gesucht. Was können Sie uns zu diesem Thema sagen?

E. Kurt:

Auch wir bei der Firma Hennecke können uns den Aussagen von Herrn Vanacker nur anschließen. Wir sind froh, dass BMS sich entschieden hat, uns an einen strategischen Partner abzugeben und sehen darin sowohl eine Herausforderung als auch eine große Chance uns zusammen mit einem neuen Eigentümer für die Zukunft aufzustellen. Wir sind uns sicher, dass wir mit der angestrebten Partnerschaft zu noch besseren Zeiten aufbrechen werden.

PU Magazin:

Da Sie noch bessere Zeiten ansprechen. Schon für das Jahr 2006 konnten Sie einen erfreulichen Umsatzzuwachs gegenüber dem Vorjahr verbuchen.

E. Kurt:

Wir haben unseren Umsatz 2006 auf über 70 Mio. EUR steigern können, dies bedeutet eine Steigerung von mehr als 10 %. Das Erfreuliche an der Sache ist, dass wir durch interne Umstrukturierungen und Optimierungen des Geschäftes das Ergebnis deutlich steigern konnten. Die eingeleiteten Maßnahmen lassen aber auch für die Zukunft noch weiteres Potenzial zu.



„Die Umsatzsteigerung, die wir erzielen konnten, und damit auch die Ergebnisverbesserung, ist auf alle Produktlinien verteilt.“

PU Magazin:

Hennecke ist einer der wenigen Allrounder auf dem Gebiet des PU-Maschinenbaus. Wie sieht es da mit der Gewichtung aus?

E. Kurt:

Wie Sie richtig sagen sind wir als einziges Unternehmen am Markt, das in allen PU-Bereichen Maschinenanlagenlösungen anbieten kann. Die Umsatzsteigerung, die wir erzielen konnten, und damit auch die Ergebnisverbesserung, ist auf alle Produktlinien verteilt. Wo wir ein gutes Umsatzplus erzielen konnten, ist im Sandwichpanel-Bereich. Im Bereich unserer Business Unit Formschaum, welche den Formschaum, die Reaktionsgießmaschinen und den Service umfasst, konnten wir die Zahlen, die wir prognostiziert haben, sogar um einen kleinen Prozentsatz übertreffen. Auch im Blockschaumbereich wurden die Erwartungen, die wir in uns selbst gesetzt haben, übertroffen und es wurde ein Umsatzplus erzielt. Über alle Business Units gesehen, d. h. Formschaum, Rigid- und Blockschaum, wurde das Steigerungspotenzial genutzt und durch die bereits angesprochenen internen Maßnahmen wurden die Ergebnisse verbessert.

PU Magazin:

Können Sie einen Ausblick über die nächsten Jahre geben? Wohin werden sich die Märkte verschieben?

E. Kurt:

Wir glauben, dass sich speziell im Formschaumbereich die Märkte sicherlich in Richtung Osten verschieben werden. Wie jeder weiß, wird im Automobilssektor in dieser Region sehr stark investiert. In diesem Zusammenhang werden Standorte von Westeuropa in Richtung Osten verlagert. Nicht nur in Richtung Tschechien und Polen, sondern auch weiter östlich in Richtung Russland. Der Blockschaumbereich ist im westeuropäischen Bereich schon gut etabliert. Hier werden Modernisierungen angestrebt. Neuinvestitionen erwarten wir in Westeuropa eher in geringem Umfang. Diese werden eher in Osteuropa, China oder Indien getätigt, wo wir den Verkauf der ersten Großanlage verbuchen konnten. Im Bereich Rigid ist es ähnlich zu sehen, dort konnten wir in Indien die erste Sandwichanlage platzieren und damit den ersten „Türöffner“ realisieren. Wir hoffen, dass wir dadurch in der Region Asia/Pazifik auch in der Zukunft starke Umsatzerlöse erzielen können.

PU Magazin:

Sie haben es eben schon angesprochen, ein Thema ist die Modernisierung von Anlagen – ein anderes großes Thema in der Branche sind sicherlich die ständig steigenden Rohstoffpreise. Damit einher geht natürlich auch eine Innovation auf dem Maschinensektor, dass eben Maschinen produziert und gebaut werden, die materialsparend sind. Können Sie uns dazu etwas sagen, was zum Beispiel das Thema Blockschaum angeht? Da haben Sie eine noch relativ neue Entwicklung am Start.

E. Kurt:

Schön, dass Sie es ansprechen. Da ich für den Blockschaum verantwortlich bin, kann ich hier sehr gut Rede und Antwort stehen. Wir haben anhand von Tests herausgefunden, dass man mit der Hennecke-Hochdrucktechnologie, und damit meine ich nicht nur die Hochdruckdosierung, sondern das gesamte Mischsystem, bis zu 4 % an Isocyanat ein-

* Ercihan Kurt

Vertriebsleiter Blockschaumanlagen & Region EEMEA

Hennecke GmbH, St. Augustin

sparen kann. Dies ist mit Bezug auf die ständig steigenden Rohstoffpreise ein äußerst wichtiges Argument für die Produzenten. Selbst wenn ein Kunde „nur“ 5 000 t im Jahr produziert, kommt da schon ein recht hoher Betrag zustande. Sicherlich ist immer noch im Gespräch und im Markt nach wie vor als ein großer Vorteil angesehen, die Hennecke Rechteckblock-Einrichtung, die auch zu Einsparungen im Blockschaumsektor führt. Wir haben diese beiden herausragenden Vorteile der Hennecke Anlagentechnologie jetzt in unsere neue Multiflex-Basic Anlage integriert. Das ist die Anlage, die Sie gerade angesprochen haben. Anfang Februar haben wir in unserem Haus die Multiflex-Basic Days durchgeführt. Dort haben wir die neue Anlage potenziellen Kunden aus aller Herren Länder, wie Südamerika, Afrika, Asien und natürlich aus Europa und Osteuropa, vorgestellt. Zusätzlich möchte ich an dieser Stelle natürlich anmerken, dass man mit dieser Multiflex-Basic auch hochwertige Blockschaumwaren, also technische Schäume, produzieren kann.

PU Magazin:

Technische Schäume, ist das der Anspruch, mit dem Sie sich von Ihrem Wettbewerb abgrenzen möchten?

E. Kurt:

Natürlich haben wir Wettbewerber, aber diese sind nach unserer Auffassung in einem anderen Sektor aktiv. Es gibt verschiedene Unternehmen, die recht preisgünstige Anlagen für Möbel- und Matratzenschaumstoffe herstellen. Mit unseren Anlagen kann man das auch, aber entscheidend ist, dass man mit unseren Anlagen zusätzlich technisch

hochwertige Schäume produzieren kann. Nehmen wir mal als Beispiel einen der europäischen Großschäumer. Vor ein paar Jahren hat dieser sich entschieden, nur noch Hennecke-Anlagen zu installieren und Altanlagen zu modernisieren. Wir haben also im gesamten europäischen Raum alle Anlagen modernisiert. Dort standen vorher auch Anlagen von unseren Wettbewerbern. Dieser Großschäumer hat damals die Entscheidung getroffen: „Wir wollen technische Schäume produzieren, wir wollen zusätzlich Spezialschaumstoffe herstellen!“ Und genau hier sind wir Marktführer. Sehr feine Zellen sowie gleichmäßige Zellstrukturen, um nur einige der wichtigen Eigenschaften zu nennen. Ich denke, wir sind auf diesem Gebiet die Innovationstreiber, wir sind die Pioniere, da wir bereits in den fünfziger Jahren als erste mit der Herstellung von Blockschaumanlagen begonnen haben und somit die größte Erfahrung vorweisen können.

PU Magazin:

Nun sind Hennecke-Anlagen nicht als die billigsten am Markt bekannt.

E. Kurt:

Nicht billig, aber preiswert würde ich sagen. Wenn man sich überlegt, dass ein Unternehmen ca. 30 000 t Blockschaum im Jahr mit unserer Anlage produziert und jedes Kilo für – nur um eine einfache Zahl zu nennen – 2 EUR verkauft, ist das ein Umsatz von mehr als 60 Mio. EUR, wenn wir nur die Rohstoffseite betrachten. Da spielt eine Investitionssumme von 2 Mio. in eine Top Hennecke-Anlage eine eher untergeordnete Rolle. Viel entscheidender ist, eine zuverlässige Anlage zu haben, Rohstoffe einzusparen und flexibel

produzieren zu können. Ich will nicht arrogant wirken, aber für Ester, Schaumstoffe sowie für technische Schäume ist Hennecke das Maß der Dinge.

PU Magazin:

Können Sie mit diesem Qualitätsanspruch in Märkten wie zum Beispiel China bestehen?

E. Kurt:

Jeder Kunde kann zu uns kommen und Problemlösungen von uns einfordern. Wir leben nach dem Wahlspruch: „We have solutions for everybody and everything!“ Es ist ganz klar, dass wir auch an dem Zukunftsmarkt Asien partizipieren wollen. Im März 2006 zum Beispiel haben wir in China Hennecke Maruka Shanghai eröffnet. Dieser Standort war zunächst als Service- und Sales-Standort zu sehen, wird aber nach und nach zu einem Standort zur Produktionsunterstützung ausgebaut. Die Hauptkomponenten werden allerdings nach wie vor hier am Standort St. Augustin entwickelt, gebaut und dann nach China verschickt. Komponenten, wie Behälter, Stahlbau oder Standardbauteile werden vor Ort produziert oder zugekauft. Kapazitäten für Montage, Service und für Schulungen sind ebenso vorhanden. Für die Emerging Markets müssen wir dahin kommen, dass uns die Kunden speziell im Blockschaumbereich ansprechen und wissen, dass wir nicht nur High-end-Lösungen haben, sondern auch andere Lösungen bieten können, die in schmalere Budgets passen.

PU Magazin:

Sehr geehrter Herr Kurt, wir danken für das Gespräch. ■

