

„Wir bündeln Kompetenzen!“

Seit Mitte des Jahres ist die Christof Reinhardt Maschinenbau Teil der Paul Maschinenfabrik. Wir sprachen mit Geschäftsführer Werner Paul über die Hintergründe und die künftige Marktausrichtung der beiden früheren Wettbewerber im Bereich von Kappsäge-Anlagen.



„Wir versprechen uns Synergieeffekte durch bessere Fertigungsstrukturen, eine stärkere Position im Einkauf und durch den offenen Austausch von Know-how in den Köpfen der Mitarbeiter“

Herr Paul, seit dem 1. Juni 2014 ist das Unternehmen Christof Reinhardt Maschinenbau Teil der Paul Maschinenfabrik GmbH & Co. KG. Was waren die Hintergründe zur Übernahme? Was haben Sie konkret übernommen? Reinhardt war Jahrzehnte ein ernst zu nehmender Wettbewerber. Beim Bau von Kappsägen und seit der Pionierzeit vor zirka 30 Jahren beim Bau von elektronischen Kappanlagen leisten wir uns technologisch ein Kopf-an-Kopf-Rennen. Wir führen unter der Marke Reinhardt deren Aktivitäten weiter, Reinhardt ist nun eine Außenstelle von Paul in Rottweil. Wir haben das Know-how, die Immobilie, den Warenbestand und Teile der Betriebseinrichtung gekauft.

Die Übernahme lief recht zügig ab. Warum diese Eile? Dank der konstruktiven und effizienten Zusammenarbeit aller Parteien war die Übernahme des Traditionsunternehmens Reinhardt innerhalb kürzester Zeit möglich. Reinhardt wünschte wie wir, seine Bestandskunden nicht im Regen stehen zu lassen. Einen größeren Einbruch im Renommee der Marke wollten wir verhindern und auch Begehrlichkeiten anderer Kontrahenten zuvor kommen.

Sie sind ja nicht nur Hersteller von Holzbearbeitungsmaschinen, sondern auch von Maschinen zur Herstellung von Spannbeton und der Ausrüstung für die Litzen-Hebetechnik. Wie stark ist bei Ihnen die Holzsparte und welche Rolle wird hier Reinhardt künftig spielen? Der Umsatzanteil von Holzbearbeitungsmaschinen liegt bei zirka 50 Prozent und soll natürlich durch die Übernahme signifikant steigen.

Sie waren bisher Konkurrenten am Markt. Wie soll sich die Eingliederung für die Entwicklung neuer Maschinen und Technologien und letztlich für die Kunden beider Unternehmen auswirken? Haben Sie schon gemeinsame Entwicklungsprojekte? Die Marktausrichtung und die Schwerpunkte auf besondere Ausprägungen von Kappanlagen und Mechanisierungen haben bei beiden Unternehmen mittlerweile etwas divergiert. Auch die Marktdurchdringung ist regional und in der Klientel recht unterschiedlich. So ergänzen wir uns sehr gut, trotz bestehender Überschneidungen von Produkten. Für Kunden und Partner von Reinhardt ist insbesondere wichtig, dass Paul auf dem Wege der Kulanz auch berechnete Garantieansprüche bedienen wird. Darüber hinaus wird das Ersatzteilgeschäft weitergeführt. Für gemeinsame Entwicklungen ist es noch zu früh. Vorrangig ist ein stabilisierender Integrationsprozess, was einen relativ großen Aufwand bedeutet.

Ein angeschlagenes Unternehmen übernehmen, Reinhardt Maschinenbau hat ja im April noch seine Insolvenz bekannt gegeben, birgt auch Risiken. Wo sehen Sie Chancen und Synergien? Was werden Sie künftig bei Reinhardt anders machen? In welchen Segmenten wird Ihr Unternehmen von der Übernahme profitieren können? Die Segmente sind ganz klar Querkreissägen und Mechanisierungen samt zugehöriger Automatisierungstechnik. Wir bündeln Kompetenzen im soliden oberschwäbischen Maschinenbau, wenn auch mit unterschiedlichen Ausprägungen, aber einer ähnlichen mittelständischen Mentalität. Wir versprechen uns Synergieeffekte durch bessere Fertigungsstrukturen, eine stärkere Position im Einkauf und durch den offenen Austausch von Know-how in den Köpfen der Mitarbeiter. Nur Zeichnungen, auch in elektronischer Form, sind ohne Menschen totes Material.

„Reinhardt ist nun eine Außenstelle von Paul in Rottweil“

Eine Übernahme hat ja nicht nur einen wirtschaftlichen, sondern auch einen sozialen Aspekt. Wie haben die Mitarbeiter von Reinhardt die Übernahme vom bisherigen Konkurrenten aufgenommen, bzw. wie werden diese in die Unternehmensstrategie von Paul eingebunden? Der größte Teil der Mitarbeiter bleibt als gewohnte Ansprechpartner am bisherigen Standort erhalten, die Leitung bleibt in Händen der Familie Reinhardt. Vertrieb, Konstruktion und Montage bleiben ebenfalls in Rottweil. Nur die Einzelteilfertigung wird aufgrund eines moderneren Maschinenparks am Stammwerk in Dürmentingen erfolgen. Wir mussten uns deshalb leider auch von zehn Mitarbeitern trennen.

Unternehmensprofil

Seit der Gründung im Jahre 1925 ist die Paul Maschinenfabrik GmbH & Co. KG mit Sitz in Dürmentingen ein führender Hersteller von Holzbearbeitungsmaschinen und Maschinen zur Herstellung von Spannbeton. Das Unternehmen beschäftigt über 250 Mitarbeiter und gehört damit zu den sehr großen Arbeitgebern und Ausbildungsbetrieben im Landkreis Biberach. Zur strategischen Unternehmensphilosophie zählt von je her der Anspruch, immer wieder neue Märkte zu erschließen und mit richtungsweisenden Konzepten ganz vorne dabei zu sein. Mit einem Exportanteil von weltweit über 80 Prozent nimmt man sowohl mit Holz-

bearbeitungsmaschinen als auch mit Spannbeton-Ausrüstungen Spitzenpositionen auf dem Weltmarkt ein. Von Paul hergestellte Maschinen arbeiten in nahezu allen Ländern der Erde. So lieferte das Unternehmen beispielsweise Ende letzten Jahres eine Zuschnittanlage bestehend aus einer Auftrennkreissäge CGL mit der automatischen Beschickung AB920 sowie zwei Kappanlagen vom Typ C11_MKL inklusive Sortierung nach Russland. Die Anlage kommt bei der Firma Zhucheng zum Einsatz. Gefertigt werden Massivholzkomponenten, hauptsächlich aus russischer Birke.

Sie haben angekündigt, die Marke Reinhardt bestehen zu lassen. Wie sieht Ihre künftige Markenstrategie aus? Wie wollen Sie die Paul Maschinenfabrik GmbH & Co. KG und Christof Reinhardt Maschinenbau im Markt der Holzbearbeitungsmaschinen platzieren? In welchen Technologiefeldern wollen Sie Marktanteile gewinnen? Die Markenfarbe von Paul ist blau und die von Reinhardt rot. Rottweil führt ein anderes Logo und wir bauen dort auch einen anderen Stil von Maschinen und Steuerungen. Am Markt werden wir deshalb durchaus als Wettbewerber erscheinen. Wir erwarten eine bessere Position gegenüber einem starken Wettbewerb in einem ohnehin schwierigen

Marktumfeld. Es ist mittlerweile ein offenes Geheimnis, dass die Konjunktur im Bereich der Holzbearbeitung bei Weitem nicht so blüht, wie anderswo. Es gab im letzten Jahrzehnt erhebliche Konzentrationsbewegungen bei Herstellern von Holzprodukten und auch deren Lieferanten. Unsere Absicht ist es, durch die Übernahme Marktanteile im Bereich der Kappsägen und Optimierungskaplanlagen zu gewinnen.

Herr Paul, die Redaktion der HOB dankt Ihnen für Ihre Auskunftsbereitschaft.

► www.paul.eu



DER PARTNER FÜR
DIE ABSAUGTECHNIK

SEPAS

SEGAS

SELAS

**BESUCHEN SIE UNS: INTERNATIONALE HOLZMESSE,
HALLE 1, STAND B 03, 4.-7. SEPTEMBER 2014, KLAGENFURT / AT**

scheuch
TECHNOLOGY FOR CLEAN AIR

ABSAUGANLAGEN

Entstauber | Siloaufsatzfilter
Modularer Reihenfilter | Kompaktfilter

OBERFLÄCHENTECHNIK



Schleifen

Spritzen

Trocknen

ENTSORGUNGSTECHNIK

Fördern | Lagern | Brikettieren

RAUCHGASENTSTAUBUNG

Scheuch GmbH
Weierfing 68 | A-4971 Auroldmünster
Tel.: +43/7752/905-0 | Fax: -370
office@scheuch.com
www.scheuch.com