



Wachablösung

von **Helmut Angeli** Wenn ein Manager über mehr als 20 Jahre an der Spitze eines Unternehmens steht, dann mag es durchaus nachvollziehbar sein, dass Person und Betrieb in der Außenwahrnehmung miteinander verschmelzen. Bei Burkhardt+Weber und Andreas Mittermüller war das wohl der Fall – und das ist gut so. Stehen beide doch für hohe technische Kompetenz, Zuverlässigkeit und ein gutes Quäntchen bester deutscher Maschinenbautradition. Nun übernimmt mit Olaf Furtmeier ein neuer Mann das Kommando – und vieles soll so bleiben wie es ist.

Mit Andreas Mittermüller verlässt ein Manager die Kommandobrücke der Burkhardt+Weber Fertigungssysteme GmbH (BW), der nicht nur bei Kunden ein hohes Ansehen genießt, sondern der sich in der gesamten Branche den Ruf eines verlässlichen und offenen Gesprächspartners erarbeitet hat. Seinem Plan folgend, sich mit 60 Jahren zur Ruhe zu setzen, hat er noch vor der AMB die Leitung des Unternehmens an Olaf Furtmeier übergeben. Doch einmal der Reihe nach.

Es dürfte nicht allzu viele Unternehmensführer geben, die bei ein und derselben Firma mehr Eigentümerwechsel miterlebt haben (respektive mussten), als Andreas Mittermüller. Dabei lagen die Gründe dafür nie in einer desolaten wirtschaft-

Der Kunde bekommt von BW nicht nur eine hochgenaue und leistungsstarke Werkzeugmaschine, sondern auch die gesamte Prozesstechnik.

Bilder: Burkhardt+Weber

lichen Situation der Reutlinger. So stand am Beginn der Rückzug der in eine leichte Schieflage geratenen Muttergesellschaft Georg Fischer GmbH ab 1990 und dem in der Krise 1993 folgenden Stilllegungsbeschluss. Die als Retter auftretende Bobenhausen-Gruppe erwies sich schon bald als ein doch sehr fragiles Konstrukt, das in kürzester Zeit quasi aus dem Nichts eine veritable Gruppe von bekannten Namen aus der Werkzeugma-



Nach über 20 Jahren an der Spitze von Burkhardt+Weber übergab Andreas Mittermüller (links) die Geschäftsführung zum 1. August an seinen Nachfolger Olaf Furtmeier.



schienenbranche zukaufte. Als Führungsunternehmen und sogar Namensgeber der daraus entstandenen Burkhardt+Weber-Holding, in der auch noch Bernhard Steinel, Hermann Kolb, Bohner und Köhnle (BoKö), Fritz Werner und SHW integriert waren, musste Andreas Mittermüller mitansehen, wie die beiden ‚Zugpferde‘ BW und SHW 2001 trotz schwarzer Zahlen mit in eine unausweichliche Gruppen-Insolvenz schlitterten.

Andreas Mittermüller:

„Der ‚Abschied‘ aus dem Umfeld PKW-Herstellung hat uns sehr gut getan.“

Abschied vom US-Markt

Mit dem Einstieg der Riello-Gruppe schien sich alles in Wohlgefallen aufzulösen, denn den neuen Eignern ging der Ruf eines prosperierenden und vitalen Unternehmertums voraus. Eine ‚Kröte‘ aber galt es dennoch zu schlucken: Da

mit Mandelli ein weiterer Werkzeugmaschinenhersteller zum Portfolio der Riello-Gruppe gehörte, wurde der Weltmarkt, sprich USA und China, aufgeteilt. Mandelli sollte für BW den amerikanischen Markt betreuen, die Reutlinger, traditionell stark in China, den chinesischen. Eine totgeborene Idee. Denn die Produkte von Burkhardt+Weber sind nun einmal keine Maschinen von der Stange, sondern auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittene Lösungen. Auf der anderen Seite ist die Vertriebsmannschaft der Reutlinger eben gerade auf diese Kundenorientierung hin ausgerichtet, so dass von hier auch keine wirkliche Hilfe für Mandelli in Asien zu erwarten war. 2012 verkaufte schließlich Riello BW an den größten lateinamerikanischen Maschinenbauerhersteller, die brasilianische Industrias Romi S.A. Dazu Andreas Mittermüller: „Wir waren 12 Jahre so gut wie überhaupt nicht mehr auf dem amerikanischen Markt präsent, ein Umstand, den wir seit unserer Zugehörigkeit zu Romi auszugleichen versuchen.“

Unterschiede liegen im obersten Leistungsbereich

Trotzdem fiel in die Zeit der Zugehörigkeit zur Riello-Group eine der wohl wichtigsten Entscheidungen für die positive Entwicklung von Burkhardt+Weber. Andreas Mittermüller:



GRESSEL 
Spanntechnik

grepos-5X

5-Achsen Kraft-Spanner

- mechanische Kraftverstärkung
- 1. + 2. Seitenbearbeitung möglich
- 100% Kapselung und Schnellverstellung
- beste Zugänglichkeit von allen Seiten
- Hebel-Schnellspannung, ohne Dm-Schlüssel
- hohe Steifigkeit im System
- einfache Reinigung

GRESSEL AG • Schützenstrasse 25 • CH-8355 Aadorf
T +41 (0)52 368 16 16 • F +41 (0)52 368 16 17
info@gressel.ch • www.gressel.ch

„Bis 2001 rekrutierte sich ein gewichtiger Umsatzanteil aus dem Geschäft mit Transferstraßen für die Automobilindustrie. Wir haben uns von diesem Geschäftszweig damals vollständig verabschiedet und damit die Abhängigkeit von der Automobilindustrie gelöst. Der ‚Abschied‘ aus dem Umfeld PKW-Herstellung hat uns sehr gut getan. Wir haben die Baureihen gründlich überarbeitet und auf die Anforderungen aus dem Nutzfahrzeug- und Großdieselmotorbereich hin ausgerichtet und konnten so sehr schnell den Ausfall der Automobilindustrie substituieren.“ Eine, wie die Zukunft zeigen sollte, für die Entwicklung des Unternehmens sehr positive Entscheidung.

Focus auf Titanstrukturteile

Allerdings, so der scheidende Geschäftsführer, hätte er in diesem Zusammenhang vielleicht noch einen weiteren Schritt forcieren sollen: „Damals habe ich den Eintritt in den Aerospacebereich gescheut, weil mir die Gefahr der Abhängigkeit von nur sehr wenigen, aber dafür sehr großen Unternehmen als zu groß erschien. Eine Entscheidung, die mein Nachfolger zu revidieren hat. Wobei Herr Furtmeier vor allem den Zulieferbereich mit dem Focus auf Titanstrukturteile als künftigen Schwerpunkt definiert hat.“ Doch davon später mehr.

Im Hochpräzisionsbereich gelten die Maschinen ‚Made in Reutlingen‘ als absolutes Spitzenprodukt.

Was sind heute die Stärken der BW-Maschinen? Andreas Mittermüller: „Fünffachsig kann heute jeder. Unterscheiden kann man sich nur mehr im obersten Leistungsbereich. Das heißt, nicht über einen langen Zeitraum mit kleinen Werkzeugen abzeilen, sondern mit entsprechenden Werkzeugen ein deutlich höheres Spanvolumen abzutragen. Hier bedarf es Maschinen die über eine entsprechende Steifigkeit und Leistungsdichte verfügen. Wir verdienen unser Geld mit der wirtschaftlichen und hochpräzisen Bearbeitung anspruchsvoller Werkstoffe.“

Geschäftsführer muss alle Bereiche kompetent abdecken

Was er darunter versteht, lässt sich beispielsweise aus den Leistungsdaten der ‚kleinen‘ (meint Palettengröße 630) BW-Zentren ablesen: „Unsere kleineren Maschinen sind für Universalanwendungen schlichtweg zu teuer, was bei 52 kW und 1.450 Nm (beides S1) nachvollziehbar ist. Solche Maschinen braucht nur, wer Werkstoffe wie Duplex, Super-Duplex oder Inconel bearbeitet.“ Und: „Wir liefern unserem Kunden in aller Regel nicht nur eine hochgenaue und leistungsstarke Werkzeugmaschine, sondern stellen ihm die gesamte Prozess-technik wie Vorrichtungen, Werkzeuge und Automatisierung zur Verfügung.“

Trotz der anerkannt hohen Performance der Burkhardt+Weber Werkzeugmaschinen hinterlässt er seinem Nachfolger Olaf Furtmeier ein durchaus anspruchsvolles ‚Erbe‘. Das lässt sich unter anderem schon am Anforderungsprofil für diese Position ablesen. Andreas Mittermüller: „In einem Unternehmen unserer Größenordnung ist es Voraussetzung, dass ein Alleingeschäftsführer nicht nur den technischen und kaufmännischen Bereich kompetent abdeckt, sondern auch ein ausgewiesener Vertriebsspezialist ist. Bei uns gehört es einfach dazu, dass der Geschäftsführer bei größeren Abschlüssen mit am Verhandlungstisch sitzt.“

So gesehen ist Olaf Furtmeier ein Nachfolger nach Maß. Gelernter Industriemechaniker, anschließendes Maschinenbau-Studium, dann Angebots-



konstrukteur, Key Account Manager, stellvertretender Vertriebsleiter (alles Hüller Hille respektive Cross Hüller). Von dort zu Licon (Sales Director) und in der gleichen Position zurück zu MAG. Also einer, dem Technik und Markt durchaus vertraut sind. Er umreißt sein Aufgabenfeld so: „Burkhardt+Weber ist ein absolut gesundes Unternehmen, und das ist auch und vor allem dem seriösen Geschäftsgebaren meines Vorgängers zu verdanken. Wir sind dadurch in der glücklichen Lage, dass wir nicht jede Kondition akzeptieren müssen, wir wollen und werden uns auch zukünftig nicht unter Wert verkaufen. Gleichzeitig aber werden wir, wie schon angesprochen, uns in neuen Technologiebereichen – Beispiel Aerospace – und ausgewählten Regionen stärker engagieren.“

Mehr als nur ein Ersatz für Lehrenbohrwerke

In welchen Regionen? „Wir haben aufgrund unserer Historie mit den USA ein vielversprechendes Add On vor Augen. Vor allem, wenn der Öl- und Gasmarkt wieder anspringt, rechnen wir uns dort sehr gute Chancen aus. Unterstützt von unserer Muttergesellschaft sollten wir zudem von einem allfälligen Anstieg in Brasilien profitieren, und im Iran haben wir eine hervorragende Abprungbasis, da dort eine Vielzahl unserer Maschinen immer noch am Laufen ist, was uns einen hervorragenden Ruf in Sachen Qualität eingebracht hat. Hinzu kommt, dass wir auch auf unseren etablierten Märkten durchaus noch einiges an Wachstumspotenzial ausgemacht haben. Beispielsweise können überall dort, wo heute noch Lehrenbohrwerke im Einsatz sind, moderne Bearbeitungszentren von uns ohne Präzisionseinbußen genutzt werden. Die sind nicht nur deutlich produktiver, sondern können auch wesentlich flexibler eingesetzt werden.“

„...prozessorientiertes Engineering-Unternehmen.“

Allerdings will Olaf Furtmeier auch nicht um jeden Preis expandieren, denn: „Die Frage ist, wie breit will und kann ich mich aufstellen. Es reicht schließlich nicht aus, eine Maschine dorthin zu liefern, ich muss final dort auch einen unseren Ansprüchen entsprechenden Service darstellen. Dies ist für ein mittelständisches Unternehmen ein schwieriger Spagat. Wir werden uns also auch künftig auf ausgesuchte Länder und ausgesuchte Märkte konzentrieren.“

Ein Statement, das durchaus auch Andreas Mittermüller zugeschrieben werden könnte, denn: „Mein oberstes Ziel war immer, das Unternehmen so aufzustellen, dass wir auch Rezessionen oder auftragsschwache Zeiten relativ gut überstehen können. Wir verstehen uns als Nischenhersteller, und diesem Leitbild ordnen wir auch größere Wachstumschancen unter. Wir sind bankenunabhängig, wir sind eigenfinanziert, haben ein Top-Rating bei den Kreditunternehmen – und: Wir sind im Grunde genommen ein prozessorientiertes Engineering-Unternehmen mit angeschlossenem Werkzeugmaschinenbau.“ Und das soll auch so bleiben. ■

www.burkhardt-weber.de

Olaf Furtmeier:

„... auf ausgesuchte Länder und ausgesuchte Märkte konzentrieren.“



- Höchste Oberflächenqualität ohne manuelles Polieren
- Höchste Konturgenauigkeit im Sub- μ Bereich
- Höchste Produktivität in ihrer Klasse.

Makino GmbH

Kruichling 18
73230 Kirchheim unter Teck

 **MAKINO**