

Wir stellen uns der Zukunft

DIE KONSOLIDIERUNG GEHT WEITER | Während sich die Brauindustrie mehr und mehr konzentriert und immer größere Einheiten bildet, bevor man überhaupt „hoppla“ sagen kann, haben mittelständische Zulieferer wie Esau & Hueber erkannt, dass sie sich der unternehmerischen Entscheidung stellen müssen: nach vorne oder zurück. Entweder sie erweitern ihre Kompetenzen oder sie verbarrikadieren sich in ihrer Nische. Man muss kein Hellseher sein, um zu erahnen, welchen Weg Firmen einschlagen werden, die über strategische Weitsicht und einen ausgeprägten Geschäftssinn verfügen.

IN EINEM INTERVIEW mit Dr. Ina Verstl, BRAUWELT International, erläuterten Christoph Sedlaczek, geschäftsführender Gesellschafter und Helmut Kühnl, Vertriebschef von Esau & Hueber, ihr Kalkül, wie man nachhaltiges Wachstum in schwierigen wirtschaftlichen Zeiten erzielt.

BW: Als Esau & Hueber 2008 zur Bauer Gruppe stieß, zogen viele eine Augenbraue hoch ...

C. Sedlaczek: ... und fragten sich, was um alles in der Welt ein Global Player und börsennotiertes Unternehmen wie Bauer mit einem Nischenanbieter wie Esau & Hueber will?

BW: Genau. Die Bauer Gruppe ist wahrscheinlich besser bekannt als Hersteller von Spezialgeräten für den Tiefbau. Wie passt da Esau & Hueber hinein – ein Spezialist für Brau- und Getränketechnologie sowie für Reinstmedien-Prozesstechnik?

C. Sedlaczek: Sie sind nicht die erste, die dies fragt. Prof. Thomas Bauer, unser CEO, antwortet gerne, wenn ihm die Frage gestellt wird, dass es einem bayerischen Unternehmen wie Bauer gut ansteht, sich in der Brauwirtschaft zu engagieren.

BW: Aber im Ernst ...

C. Sedlaczek: Nun, zum einen sind Bauer und wir Nachbarn in Schrobenhausen. Zum anderen gibt es gewisse Überschneidungen zwischen Esau & Huebers Kern-

kompetenz in Wasser- und Umwelttechnologien und Bauer Resources, einer der drei Säulen, auf der die Bauer Gruppe aufgebaut ist. Während sich aber Bauer Resources umfassend mit den Themen Wasser, Umwelt, Energie und Bodenschätze beschäftigt, vor allem mit deren Reinigung und Aufbereitung, konzentriert sich Esau & Hueber auf Technologie für die Brau- und Getränkewirtschaft. Dennoch liefern wir auch Prozesstechnik für die Pharma- und Halbleiterindustrien.

BW: Die Synergien für die Bauer Gruppe als Ganzes sind erkennbar. Jedoch nicht, welche Vorteile Esau & Hueber daraus zieht, Teil einer so großen Gruppe zu sein.

C. Sedlaczek: Um ehrlich zu sein: eine viel stärkere Finanzkraft und ein internationales Vertriebsnetz. Viele mittelständische

Jedes Unternehmen, ob börsennotiert oder nicht, muss nach Wachstum streben, sagen Helmut Kühnl (links) und Christoph Sedlaczek von Esau & Hueber

Unternehmen gehen mit jedem Auftrag ein enormes finanzielles Risiko ein. Große Aufträge können einen vorwärts bringen oder zerbrechen. Die Bauer Gruppe ist ein Unternehmen mit einem Umsatz von etwa 1,4 Milliarden EUR. Mit Bauers finanzieller Stärke im Rücken können wir bei Esau & Hueber heute viel entspannter unseren Geschäften nachgehen.

BW: Trotzdem, unter dem Dach eines börsennotierten Unternehmens zu stecken, hat auch seine Kehrseite. Das Gebot Wachstum, Wachstum, Wachstum gilt auch für Sie.

C. Sedlaczek: Dieses Gebot gilt doch für jedes Unternehmen, würde ich sagen, börsennotiert oder nicht. Was ist denn die Alternative? Zusehen, wie die Umsätze schwinden?

BW: Die Lehrmeinung besagt, dass die Verteidigung der Nische für Spezialanbieter ein tragfähiges Geschäftsmodell sein kann.

H. Kühnl: Das taten wir auch bei Esau & Hueber. Wir haben uns mit der Planung und Konstruktion von Würzbelüftungsanlagen für mittlere und große Anwendungsbebereiche beschäftigt. Im Bereich Hefemanagementsysteme, das heißt Hefereinzucht, Lagerung und Revitalisierung, zählt Esau & Hueber zu den führenden Anbietern. In unserer Angebotspalette finden Sie neben KZE- und Karbonisierungsanlagen Füller für Party-Kegs und Siphon-Flaschen. Nicht zu vergessen CIP- und Reinigungsanlagen. Man sieht, wir haben gleichzeitig in mehre-



Anlagen im Wärme- und Kälteblock von Brauereien profitieren werden.

BW: Was ist nun das Ergebnis der Summe Esau & Hueber plus Nerb?

C. Sedlaczek: Der echte Vorteil dieser Verbindung ist die Erweiterung unserer – Esau & Huebers – Expertise durch Nerbs Sachverstand bei Sudhäusern. Unsere traditionelle Kernkompetenz werden wir selbstverständlich verteidigen, während wir in andere Bereiche expandieren.

BW: Wie werden Sie Ihre globalen Ambitionen umsetzen?

C. Sedlaczek: Da wir in Schrobenhausen angesiedelt sind, werden wir auch weiterhin den deutschen Markt mit unseren eigenen Vertriebsmitarbeitern bearbeiten. Dank unserer Zugehörigkeit zur Bauer Gruppe, können wir auf deren Netzwerk von Vertretungen in über 70 Ländern zurückgreifen. Das wird unsere internationalen Aktivitäten stärken. Im Moment bietet



Ein Referenz-Projekt der Firma Nerb ist ein drei-Gefäße Sudhaus mit einer Ausschlagmenge von 120 hl in Nagold

uns der englische Markt sehr gute Chancen. In den USA, Brasilien und Russland, immerhin ganz vorne dabei beim Bierkonsum, sind wir gemeinsam mit unseren lokalen Partnern aktiv.

BW: Eine letzte Frage: Wie wollen Sie ihren Kunden Mehrwert bieten?

H. Kühnl: In dem wir hochwertige und

hochqualifizierte Fertigung „Made in Germany“ bieten. Dazu auch noch einen exzellenten Service, und zwar weltweit. Für uns, für Esau & Hueber, ist dies der Weg nach vorn. Aber auch für die Brauwirtschaft – und nicht zu vergessen – unsere lokale Wirtschaft.

BW: Meine Herren, vielen Dank für das interessante Gespräch.