

„Wir setzen konsequent auf Qualität“

Wemhöner Surface Technologies musste in den vergangenen Monaten gleich an zwei Fronten mit den Herausforderungen der Corona-Pandemie kämpfen: in Deutschland und in China. Im Exklusiv-Interview mit der HK erklärt Firmenchef Heiner Wemhöner, was sich in diesem Zusammenhang bei Produktion und Vertrieb verändert hat, wie die Auftragslage momentan aussieht, warum der Herforder Anlagenspezialist ein weiteres Werk in Changzhou baut und weshalb er beim Digitaldruck eine Pause einlegen möchte.

Herr Wemhöner, bevor wir zur aktuellen Situation kommen, verraten Sie uns doch bitte, wie das Jahr 2019 für Wemhöner Surface Technologies gelaufen ist. Hat sich die positive Umsatzentwicklung der letzten Jahre in Deutschland und China fortgesetzt?

Es war sowohl vom Umsatz als auch vom Ertrag her ein ordentliches Jahr für uns. Beide Faktoren konnten wir im Vergleich zum Vorjahr steigern – in Deutschland jedenfalls. In China haben wir etwas weniger Umsatz erwirtschaftet, aber dafür einen besseren Ertrag. In Herford waren es wieder über 100 Millionen Euro Umsatz, in China 30 Millionen Euro. Wir sind auch mit einem guten Auftragsbe-

stand ins Jahr 2020 gestartet, vor allem aufgrund eines Großauftrags kurz vor Weihnachten 2019. Im Januar und Februar dieses Jahres haben wir weitere gute Folgeaufträge bekommen. Und konnten sogar im Mai einige Aufträge gewinnen.

Wemhöner kann also in der jetzigen Situation vorhandene Aufträge sukzessive abarbeiten. Dann ist Kurzarbeit für Sie am Standort Herford sicherlich kein Thema, oder?

Das ist nur zum Teil richtig. Unsere Produktion läuft auf vollen Touren. Durch die neuen Aufträge hat auch unsere Konstruktion gut zu tun, denn wir fertigen ja nichts am Fließband.

Jede Maschine, jede Anlage hat ihre eigene Konfiguration. Dennoch gibt es für einen Teilbereich Kurzarbeit – das sind Service und Montage, wegen der Reisebeschränkungen und Quarantäne-Bestimmungen. Das ist derzeit ein sehr großes Problem.

Wirkt sich dieses Problem auch auf die Lieferzeiten aus?

Wir werden sicherlich keine Zwei-Jahres-Lieferzeiten mehr haben. Die waren nicht gut für uns und vor allem nicht für unsere Kunden. Man kann nicht zwei Jahre lang auf etwas warten, das man eigentlich morgen braucht. Das hat sich zum Glück normalisiert. Wir sind jetzt wieder bei zehn bis zwölf Monaten. Das ist nachvollziehbar und akzeptabel.

Hatten Sie Probleme mit den Lieferketten, wie sie von einigen anderen Unternehmen geschildert werden?

Es wird in dem Zusammenhang in der Tat viel von Lieferketten geredet. Das betrifft uns aber überhaupt nicht. Wir haben keine länderübergreifenden Lieferketten mit China oder anderen Staaten. Was wir in China bauen, kommt aus China. Das gilt auch für Produkte deutscher Firmen dort. Diese Produkte kommen von deutschen Firmen, die – wie wir auch – über eine Produktion in China verfügen. Ebenso liefert unser Werk in China so gut wie nichts nach Herford und umgekehrt. Wir sind von dieser Supply-Chain-Problematik deshalb nicht betroffen, weil wir immer gesagt haben: Wer eine Maschine in Deutschland kauft, er-



Bei Kurztaktpressen gilt Wemhöner Surface Technologies als Weltmarktführer



”

„Die Welt ist groß und ich bin optimistisch, dass wir uns als Unternehmen auf einem normalen Niveau weiter konsolidieren werden.“

Heiner Wemhöner
Wemhöner Surface
Technologies

wartet, dass es eine „deutsche Wemhöner-Maschine“ ist. Und wer eine Maschine in China kauft, erwartet, dass es eine „chinesische Wemhöner-Maschine“ ist. Das werden wir auch so beibehalten. Wir setzen konsequent auf Qualität und sind mit unseren Hochleistungsanlagen im Highend-Bereich angesiedelt. Für unsere Kunden und für uns selbst ist es essenziell, dass Wemhöner-Anlagen sieben Tage lang die Woche im Dreischicht-Betrieb funktionieren.

Aus vielen Branchen hört man, dass die Situation schwieriger wird, dass Aufträge ausbleiben. Wie beurteilen Sie grundsätzlich die Auftragslage?

Ich bin der Meinung, dass der längste Wirtschaftsaufschwung der Bundesrepublik Deutschland nach dem Krieg schon im Dezember 2018 vorbei war. Da fing es an, sich sehr stark zu beruhigen. Das hat auch der Maschinen- und Anlagenbau gemerkt, ebenso wie die Automobilindustrie und andere Branchen. Diese Entwicklung hat sich jetzt verstärkt. Vor diesem Hintergrund muss man natürlich sagen: Wenn man den Umsatz und Ertrag nicht nur halten, sondern steigern kann, dann hat man nicht so viel falsch ge-

macht. Wir haben auch Projekte, aus denen noch Aufträge werden können. Es ist zwar jetzt nicht mehr der ganz große Druck zu spüren, aber es gibt weltweit Unternehmen, die nach wie vor sehr ernsthaft über Investitionen nachdenken. Das merken wir übrigens auch in China, wo wir Aufträge aus der Möbelindustrie akquiriert haben.

Das zweite Wemhöner-Werk in Changzhou nimmt derzeit Formen an und soll in diesem Sommer fertiggestellt werden. Gab es beim Bau keine Verzögerungen aufgrund der Corona-Pandemie?

Da gab es nur eine kleine Verzögerung von vier bis sechs Wochen. Das Werk sollte ursprünglich im Juni 2020 fertiggestellt werden, es wird wohl jetzt August werden. Auf dem Bau in China sind viele Wanderarbeiter tätig, und die durften nach dem chinesischen neuen Jahr – das war Ende Januar – bis Anfang März nicht reisen. Die Verzögerung ist aber nicht so tragisch angesichts der momentanen Situation. Ich gehe davon aus, dass wir die neu gegründete Firma dann voraussichtlich im April oder Mai 2021 der Öffentlichkeit präsentieren können.

Stichwort neue Firma: Dass das neue Werk als eigenständiges Unternehmen firmiert, lässt vermuten, dass dort etwas anderes gefertigt wird als im ersten Werk.

Wir wollen dort neue Produkte herstellen, insbesondere Druck- und Lackieranlagen. Und wir wollten das nicht mischen, denn 3D-Pressen, die wir im ersten Werk bauen, sind eben etwas anderes als Druck- und Lackieranlagen. Damit wollen wir den gleichen Kundenkreis ansprechen wie bisher schon mit unseren Produkten – in China ist das hauptsächlich die Möbelindustrie. Ansonsten liegt der Schwerpunkt unserer Kunden, die wir von Herford aus bedienen, in der Holzwerkstoff- und Möbelzulieferindustrie.

Ist die Gründung eines neuen, zweiten Unternehmens auch als Vorsichtsmaßnahme zu sehen?

Ich glaube, es ist gut, eine zweite, unabhängige und separate Einheit zu haben. Man weiß nie, wie erfolgreich das Ganze wird. Und deshalb ist es auch sicherlich ein bisschen eine Vorsichtsmaßnahme. Wenn es nicht klappt und dann die Firmen getrennt sind, ist es natürlich leichter zu lösen.

Gab es außer der Bauverzögerung weitere Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Produktion in China?

Mein chinesischer Geschäftsführer, der auch Geschäftsführer der neuen Firma werden wird, war zum chinesischen Neujahrsfest Ende Januar mit seiner Familie in Deutschland und konnte dann nicht zurückreisen. In diesen drei Wochen haben wir gemeinsam entschieden, dass es gut ist, wenn man Changzhou etwas länger schließt als nur die sowieso geplante Woche wegen des Neujahrsfests. So kamen noch zweieinhalb Wochen wegen der Virusgefahr hinzu. Inzwischen ist die Produktion längst wieder angelaufen. Das hat wunderbar funktioniert. Auch unsere Lieferanten haben ihre Werke wieder aufgemacht und beliefern uns. Es hat aber sicherlich zwei, drei Wochen gedauert, bis alles wieder im Fluss war.

Und wie sieht es mit dem Export aus China an Kunden in anderen asiatischen Ländern aus?

Weil wir in Changzhou zuletzt unseren Exportanteil von 25 auf 40 Prozent erhöhen konnten, fehlt uns dieser Teil jetzt natürlich ein bisschen. Wir können die Kunden aus dem asiatischen Ausland derzeit nicht mehr so bedienen, wie wir es gerne möchten. Das größte Problem ist aber momentan die Montage der gelieferten Anlagen. Da sind uns durch die Reisebeschränkungen mehr oder weniger die Hände gebunden. Ich hoffe, dass sich das bald ändern wird. Hier ist die Politik gefordert. Gut ist, dass wir innerhalb Chinas unsere Mitarbeiter, die Maschinen bei unseren Kunden montieren, seit März wieder dorthin schicken dürfen. Wir selber dürfen derzeit nicht nach China reisen.

Gibt es – abgesehen von den Corona-bedingten Auswirkungen – Märkte, die Ihnen Sorge bereiten?

Das ist schwer zu beurteilen. Wir waren eine Zeit lang sehr stark in Südamerika unterwegs. Aber irgendwann ist der Markt auch für einen gewissen Zeitraum gesättigt. Lange haben wir in Nordamerika wenig verkauft – in den letzten drei Jahren wiederum sehr viel. Aber auch dort merkt man jetzt, dass eine gewisse Sättigung erreicht ist. Aber die Welt ist groß und ich bin optimistisch, dass wir uns auf einem normalen Niveau weiter konsolidieren werden. Die Zeit des großen Wachstums ist erstmal vorbei, das steht fest. Jetzt geht es darum, dass man diese Zeit mit weniger Aufträgen erfolgreich meistert.

Die Digitalisierung erlebt derzeit einen ungeheuren Schub. Wie ist Ihr Unternehmen in diesem Bereich aufgestellt?

Da gibt es zwei Seiten. Unsere Anlagen haben einen sehr hohen Automatisierungsgrad, auch Roboter übernehmen schon bestimmte Aufgaben. An den Maschinen und Anlagen arbeiten eigentlich keine Menschen mehr, die sitzen nur noch an den Bildschirmen und überwachen, ob alles funktioniert. In unserer eigenen Produktion geht es dagegen ohne handwerkliche Arbeit gar nicht. Ich kann mir nicht vorstellen, dass wir hier Roboter einsetzen, um Maschinen zu bauen. Weil wir eben keine Serienprodukte machen, sondern reine Einzelfertigung betreiben. Automatisierung ist dort richtig und gut, wo eine ständige Wiederholung eines Prozesses stattfindet. Andererseits arbeiten wir schon seit langem mit di-

Das ist unsere Stärke. Und es gibt auch bei unseren Lieferanten Dinge, die neu entwickelt werden und die wir dann neu einsetzen können, etwa im Bereich der Lineartechnik.

Gibt es im KT-Bereich neue Entwicklungen, etwa im Hinblick auf Pressdruck oder Synchronpore?

Die Anlagen werden immer schneller und sind in der Lage, auch kleinere Losgrößen herzustellen. Das ist das große Kunststück. Es handelt sich nicht mehr um Maschinen, die nur Masse können, sondern um solche, die Qualität und auch Kleinmengen beherrschen. Wer in der westlichen Welt erfolgreich sein will, muss wettbewerbsfähig sein, sprich kleine Mengen in Top-Qualität zu Top-Preisen herstellen können. Geprägte Oberflächen mit einer gewissen Haptik sind zudem ein wichti-



Das zweite Wemhöner-Werk im chinesischen Changzhou soll noch in diesem Sommer fertig werden

gitalen Features, etwa in der Konstruktion oder der Programmierung. Und wir haben aktuell etliche Möglichkeiten für Videokonferenzen geschaffen, um mit wichtigen Partnern – sei es in Brasilien oder in Australien – kommunizieren zu können.

Das Kerngeschäft von Wemhöner sind weiterhin die Kurztaktpressen. Sind Sie mit diesem Produktsegment zufrieden oder zeichnen sich Schwierigkeiten ab?

Wemhöner Surface Technologies ist jetzt das zweite Mal hintereinander von der Hochschule St. Gallen und der Zeitschrift „Wirtschaftswoche“ als Weltmarktführer auf diesem Sektor ausgezeichnet worden. Wir haben uns in dieser Marktnische einen entsprechenden Marktanteil erarbeitet, den es zu verteidigen gilt, und versuchen, unsere Anlagen besser zu bauen als andere. Wir haben eine Menge Patente angemeldet und sind nach wie vor sehr innovativ mit unseren Kunden unterwegs.

ger Bestandteil in der Möbel- und Laminatboden-Industrie geworden. Dazu braucht man Pressen mit hohem Druck. Diese Entwicklung kommt uns sehr zugute.

Wie entwickelt sich die Sparte Digitaldruck, die Sie in unserem letzten Interview als „wichtigen Baustein im Wemhöner-Portfolio“ bezeichnet hatten?

Ich sehe den Digitaldruck immer noch als wunderbare Ergänzung zu unserem bisherigen Portfolio. Wir konnten auch einige Anlagen bei Kunden installieren, haben aber gemerkt, dass der Digitaldruck nach wie vor eine Technik ist, die nicht zu 100 Prozent gelöst ist. Unsere Kunden sind es gewohnt, dass sie, wenn sie bei uns eine Maschine kaufen, 100 Prozent bekommen. Wir – und damit meine ich auch andere Hersteller im Digitaldrucksegment – sind jetzt bei etwa 95 Prozent der Lösung. Das wissen eigentlich fast alle. Wir haben deshalb erstmal entschieden, dass wir uns neu besinnen müssen. Aber ich halte den

Digitaldruck nach wie vor für ein Produkt mit Zukunftspotenzial.

Wie sehen Sie den Trend, dass große Dekordrucker und Holzwerkstoffhersteller verstärkt in den Digitaldruck investieren?

Wir sind mit unseren Digitaldruck-Lösungen mehr an unseren Kunden interessiert als an den Dekordruckern. Die haben ganz andere Interessen. Am Ende wird es beim Digitaldruck darum gehen, dass man eben nicht mehr große Mengen bei den Dekordruckern bestellt. Die liegen dann irgendwo auf Lager, während sich der Trend schon wieder geändert hat. Digitaldruck hat für mich den besonderen Reiz, dass man eben nur die Mengen produziert, die man braucht. Ich bin nach wie vor davon überzeugt, dass es für uns richtig ist, den Digitaldruck nicht aufzugeben. Aber momentan haben wir das Projekt Digitaldruck auf „Hold“ gestellt.

Und das, nachdem Sie auf der letzten Ligna eine neue Singlepass-Maschine für den Druck von Rolle zu Rolle vorgestellt haben. Bis dahin hatten Sie ausschließlich auf die Multipass-Technologie gesetzt.

Im Nachhinein betrachtet haben wir das Thema Multipass vielleicht zu lange verfolgt. Wir mussten lernen, dass die Kunden mehr auf Singlepass setzen. Unsere Ligna-Maschine können Sie als ein Startprojekt für Singlepass werten, aber sie war zu klein und zu schmal.

Wenn es irgendwann weitergeht im Digitaldruck, dann gibt es also Wemhöner-Maschinen mit der Singlepass-Technologie und mehr Druckbreite.

Ja. Und da kommen wir wieder zurück nach China. Ich kann mir vorstellen, dass wir, um preislich wettbewerbsfähig zu sein, in unserem neuen Werk Digitaldruckanlagen oder Teile davon bauen.

Von einem Schub für Wemhöner-Maschinen war auch die Rede im Zusammenhang mit der „Hot-Coating“-Technologie von Kleiberit. Profitieren Sie nach wie vor davon, dass der Klebstoffhersteller anfänglich mit Ihnen zusammengearbeitet hat?

Wir arbeiten immer noch zusammen. Und wir profitieren nach wie vor davon. Aktuell haben wir eine „Hot-Coating“-Anlage in China verkauft, die auch dort montiert wurde. Und wir haben eine Anlage verkauft, die komplett in

Herford produziert wurde und sich jetzt gerade in der Auslieferungsphase befindet. Namen dürfen wir leider nicht nennen. Nur so viel: Es ist wirklich eine Top-Firma. Und es handelt sich um eine Anlage, die es so in der Form noch nicht gibt. Wir möchten von China aus den schmalen Bereich von 1,30 m oder 1,40 m Breite abdecken und von Herford aus den breiteren Bereich von 2,20 m oder 2,25 m. Wohlgermerkt: Wir reden hier von Komplettanlagen, von der Beschickung bis zur Abstapelung, wie es auch bei unseren KT-Anlagen üblicherweise der Fall ist.

Fast alle großen Messen 2020 wurden abgesagt. Momentan stehen noch die IWF in Atlanta sowie die in den November verschobene Xylexpo in Mailand im Messe-Kalender (Anm.: Beide Events wurden inzwischen abgesagt). Planen Sie eine Teilnahme?

Ich verstehe wirklich nicht, wie im August die IWF stattfinden soll. Wer soll dahinkommen, wer will dahin? Wir sind in den USA über Stiles, also Homag vertreten. Um auf der Messe präsent zu sein, brauchen wir einen Vorlauf von sechs bis acht Wochen. Bis jetzt wissen wir nicht, wohin wir die Maschine, die wir dort zeigen wollen, liefern sollen. Nach Atlanta oder doch in den Showroom von Stiles?

Abgesehen davon dürfen wir nach momentanem Stand aus Deutschland gar nicht in die USA einreisen. Es gibt Leute, die versuchen das über Umwege wie etwa Doha, aber das ist für mich keine Lösung.

Und wie sieht es mit der Xylexpo aus? Wäre das eine Alternative, obwohl Wemhöner dort schon seit Jahren nicht mehr ausstellt?

Nein. Die Xylexpo hat sich stark verändert, weil sie nicht mehr die Internationalität und die internationale Ausstrahlung hat, die sie einmal hatte. Da werden nur wenige Maschinen gezeigt – und schon gar keine Problemlösungen. Darum haben wir uns schon vor fünf Jahren entschieden, nicht mehr zur Xylexpo zu gehen. Wir haben aber auch ohne Messebeteiligung Zugang zu den italienischen Kunden, die zu uns passen. Die haben immer wieder Maschinen bei uns gekauft und werden es auch weiterhin tun. Wir haben dieses Jahr einen tollen Auftrag für eine große namhafte Firma aus dem Holzwerkstoffbereich in Italien abschließen können, die seit vielen Jahren nichts bei uns gekauft hat. Mit diesem Kunden sprechen wir sogar schon über eine weitere Anlage.

Das Interview führte Carsten Krüger



MHF – IHR SPEZIALIST FÜR DEN INDIVIDUELLEN ANLAGENBAU

Seit über 35 Jahren realisieren wir innovative Produktionstechnik für die holz- oder baustoffverarbeitende Industrie.

- Handling
- Robotertechnik
- Sägen und Fräsen
- Ummanteln

*Fahrerlose Transportsysteme (FTS)
Gen informieren wir Sie ausführlich!*

33397 Rietberg Mastholte | ☎ +49 2944 9723 0
✉ vertrieb@mhf-gmbh.de | www.mhf-gmbh.de

MHF
MASCHINEN- UND ANLAGENBAU