



Thomas Handtmann (Mitte) hat zum 1. Juli die Handtmann-Geschäftsführung verlassen. Nun führen sein Sohn Markus Handtmann (l.) und dessen Cousin Valentin Ulrich die Unternehmensgruppe. (Foto: Handtmann)

Lokales

8. Juli 2023 | Seite 13

🕒 7 min.

Interview: Größte Herausforderung im Gießereibereich

Wie die neue Handtmann-Geschäftsführung die Lage der Unternehmensgruppe beurteilt

Von Gerd Mägerle

Biberach

Mit Beginn dieses Monats hat sich an der Spitze der Handtmann-Unternehmensgruppe mit Sitz in Biberach ein Generationswechsel vollzogen. Thomas Handtmann hat sich aus der Geschäftsführung zurückgezogen, die sich nun sein Sohn Markus Handtmann und dessen

Cousin Valentin Ulrich (beide 35 Jahre alt) teilen. Im Interview äußern sich alle drei zu aktuellen Situation und zu künftigen Herausforderungen der Unternehmensgruppe mit ihren weltweit rund 4100 Mitarbeitenden, die dieses Jahr ihr 150-jähriges Bestehen feiert.

Herr Handtmann, Herr Ulrich, Sie übernehmen die Geschäftsführung der Handtmann-Unternehmensgruppe in einer spannenden Zeit - Stichworte Ukrainekrieg, Lieferkettenprobleme, Energiedebatte. Wie geht es Handtmann in dieser Phase?

Markus Handtmann: Es läuft bei uns weitgehend gut. In allen sechs Geschäftsbereichen sind wir auf gutem Kurs, bis auf den Bereich Leichtmetallguss. Die Systemtechnik, obwohl ebenfalls Automobillieferant, läuft aufgrund von einzelnen Produkten mit guter Nachfrage positiv. Selbst die Armaturenfabrik, die eine Restrukturierung durchlief, entwickelt sich gut.

Valentin Ulrich: Im Bereich Füll- und Portioniersysteme für die Lebensmittelindustrie sind wir nach wie vor auf Wachstumskurs. Unsere neue Strategie wird unsere globale Weltmarktführerschaft weiter stärken. Auch unsere Kunststoffgießerei Elteka entwickelt sich stabil in die Zukunft.

Markus Handtmann: Die e-solutions in Ochsenhausen ist noch ein junges Kind der Unternehmensgruppe. Hier sind wir noch im Aufbau begriffen.

Thomas Handtmann: Dort bauen wir zum Beispiel einen Elektrolyseur, was ein spannendes Geschäftsfeld werden könnte. Dabei handelt es sich um einen Container, der mit Strom aus Wasser Wasserstoff erzeugt, weil wir die Technik beherrschen, große Ströme gezielt zu beeinflussen. Das kommt daher, weil wir die Elektronik für Bolzenschweißgeräte herstellen. Die Idee, einen Elektrolyseur zu bauen, hatte einer unserer Mitarbeiter.

Markus Handtmann: Das Thema braucht noch ein paar Jahre, lebt heute stark von Subventionen und es bleibt offen, was sich am Ende durchsetzt. Aktuell sind wir in Gesprächen mit Kunden und hoffen, dass sich daraus bald die ersten Aufträge entwickeln.

Was sind denn für Sie als neue Geschäftsführer aktuell die größten Herausforderungen?

Valentin Ulrich: Die größte Herausforderung liegt aktuell sicher in der Auslastung im Gießereibereich. Im Moment kämpfen wir damit, dass die Kunden nicht das bei uns abrufen, was ursprünglich vereinbart war. Das liegt daran, dass Firmen wie VW nicht mehr so viele Fahrzeuge verkaufen wie in den letzten Jahren. Wenn wir zehn bis 20 Prozent weniger Umsatz haben, dann tut uns das weh. Man muss dazu sagen, dass dies aktuell weltweit so ist.

Markus Handtmann: Hier in Deutschland merken wir es aber am stärksten wegen der

gestiegenen Energie- und Personalkosten. Da hatten wir schon vor Corona am wenigsten Luft.

Valentin Ulrich: Unser Problem ist hier übrigens nicht die Transformation zur Elektromobilität. Aus diesem Sektor bekommen wir durchaus attraktive Aufträge. Die kommen aber leider oft später als geplant.

Nun ist Guss ja ein sehr energieintensiver Bereich. Wie zufrieden sind sie denn mit dem hiesigen Energiemarkt?

Markus Handtmann: Die Preise gehen ja wieder zurück, aber betragen immer noch das Doppelte von 2021. Wir haben es geschafft, im vergangenen Jahr mit den Kunden Kompensationen für die Energiepreise zu verhandeln. Dadurch haben wir einen Teil der gestiegenen Kosten ausgeglichen bekommen.

Valentin Ulrich: Wir sprechen hier von Energiekostensteigerungen im zweistelligen Millionenbereich. Gott sei Dank haben die Kunden mit uns verhandelt. Das mussten sie nicht. Sie hätten auch Nein sagen können.

Markus Handtmann: Heute ist es noch das Thema Kosten, künftig geht es um die Wettbewerbsfähigkeit: Wenn ich für 2026 einen neuen Auftrag nach Biberach holen möchte mit den heutigen Energie- und Personalkosten, dann wird es schwierig, positiv zu kalkulieren. Das ist für uns die Zukunftsherausforderung im Guss.

Thomas Handtmann: Wir haben aus diesem Grund von Automobilfirmen auch schon die Aufforderung bekommen, doch bitte in den USA eine Gießerei zu bauen. Auch, weil es dort ein Subventionspaket gibt.

Jetzt haben wir viel über den Bereich Guss gesprochen. Wie sieht es in den anderen Geschäftsbereichen von Handtmann aus?

Valentin Ulrich: Wir sind nicht im Krisenmodus. Was die Auftragseingänge angeht, haben wir zwar zuletzt ein kleines Plateau erreicht, trotzdem wachsen wir enorm im Umsatz. Wir sind auch zuversichtlich, dass das so weitergeht. Zu den Herausforderungen gehört auch das Zinsumfeld. Wir sind ordentlich finanziert, aber wir arbeiten auch mit Fremdkapital von Banken. Und es stehen jetzt wieder Finanzierungsrunden an, in denen uns die höheren Zinsen belasten werden. Wir sehen durch den Preisanstieg auch, dass Rohmaterialien teurer werden.

Wo werden vor diesem Hintergrund künftige Investitionen passieren? Sie, Markus Handtmann, sagten beim Wirtschaftstalk anlässlich der Heimattage, dass das Zentrum

künftiger Handtmann-Investitionen nicht in Biberach sein wird.

Markus Handtmann: Das stimmt, aber dieses Jahr ist es anders. Wir bauen an der Maschinenfabrik im Gewerbegebiet Aspach eine Montageerweiterung. Wir erweitern die Systemtechnik an der Arthur-Handtmann-Straße. Und wir investieren in der Gießerei in eine sogenannte Mega-Casting-Anlage, die die Fertigung großer Fahrzeugteile in einem Guss ermöglicht. Das machen wir hier in Biberach, weil bei diesen Produkten die Logistikkosten ausschlaggebend sind. Wir haben hier einen Auftrag von Daimler Truck. Große Teile von Biberach nach Stuttgart zu liefern ist günstiger als aus der Slowakei nach Stuttgart. Und nachhaltiger.

Im Zusammenhang mit dem geplanten IGI Rißtal hat ja auch Handtmann immer wieder Flächen angemeldet. Ist das für Sie noch ein Thema?

Markus Handtmann: Generell sind mehr Flächen für uns immer noch relevant. Wir werden auch hier weiter wachsen. Allerdings wird die nächste große Gießerei eher nicht in Biberach, sondern in den USA entstehen. Das wird sich aber erst in den nächsten ein bis fünf Jahren entscheiden. Wir werden auch in Biberach Flächen brauchen, möglicherweise im Bereich Mega-Casting. Es könnte auch genauso gut sein, dass andere Bereiche Flächen für ihr weiteres Wachstum benötigen. Wir werden in Biberach die Mitarbeiterzahl jedoch nicht mehr verdoppeln. Die Fachkräfte dafür haben wir gar nicht. Aber unsere Zentrale wird hier bleiben.

Ist das Thema Fachkräfte eines der wichtigsten?

Markus Handtmann: Das wird unser größtes Problem werden in den nächsten Jahren. Wir bilden so viele junge Menschen aus, wie unsere Kapazitäten zulassen. Wir arbeiten mit Hochschulen in der Region zusammen wie die Hochschule Biberach. Von dort bekommen wir richtig gute Leute. Aber wir haben Probleme, Leute aus Berufsbildern zu bekommen, die es in der Umgebung nicht gibt, weil Handtmann nicht über die Region hinaus bekannt genug ist. Natürlich holen wir auch Leute von kleineren Firmen. Die leiden darunter, und das wird uns auch irgendwann erreichen.

Valentin Ulrich: Es geht aber nicht nur um Ingenieure. Wir leben besonders von den Fachkräften, die bei uns in Schicht arbeiten, und zum Beispiel Instandhalter, die nachts an die Maschinen gehen.

Markus Handtmann: Auch Erwachsenenbildung ist für uns ein Thema. Wenn wir in der Gießerei Mitarbeitende abbauen müssen, wollen wir diese weiterbilden und in anderen Unternehmensbereichen einsetzen. Wir haben dort nach wie vor einen hohen Bedarf an

guten, qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Wir werden als Gruppe in Biberach weiter wachsen.

Nun gibt es in Ihrem Unternehmen durchaus auch Mitarbeiter, die in Sorge sind über Sparbemühungen oder möglichen Stellenabbau. Was können Sie denen sagen?

Valentin Ulrich: Grundsätzlich sind wir zuversichtlich, dass wir die Mitarbeiterzahl in Biberach halten werden. Wir haben Geschäftsbereiche, die wachsen. Wir haben einen Geschäftsbereich, die Gießerei, in dem die Auftragslage nicht gut ist. Die Fixkosten sind aber da. Die Frage ist: Wie werden wir hier effizienter? Wie bekommen wir mehr Leistung für das Geld, das wir zahlen? Um die Mitarbeiterzahl zu halten, müssen wir stark im Umsatz wachsen. Da muss jeder etwas mehr leisten. Unser Vorschlag war, unter anderem zwei Stunden mehr fürs gleiche Geld. Wir waren dazu einig mit Betriebsrat und Gewerkschaft, es wurde aber von einem Teil der Belegschaft deutlich abgelehnt. Das hat uns durchaus einen Dämpfer verpasst beim Blick auf die Zukunft des Werks hier. Das wird erst mal dazu führen, dass wir hier nicht investieren können, weil Aufträge nicht wirtschaftlich kalkulierbar sind. Wir sind hier jetzt in ein Szenario gerutscht, in dem ein Personalabbau stattfindet. Das heißt auch, wir besetzen geplante Stellen nicht.

Markus Handtmann: Wir bekommen noch Aufträge hierher, aber nicht ausreichend für das, was wir kompensieren müssen. Das reicht nicht, um mit der Belegschaft, die wir hier haben, Gewinne zu erzielen. Wenn wir die Wahl haben, einen Auftrag hier mit Verlust zu machen oder in der Slowakei mit Gewinn, dann müssen wir ihn in die Slowakei geben. Wir hoffen aber für die Gießerei in Biberach, dass wir mit allen zusammen mittelfristig eine andere Lösung finden, um weiter konkurrenzfähig zu sein. Es gab jetzt erste Maßnahmen, bei denen wir übertarifliche Leistungen aufgekündigt haben. Auch dazu gab es viele Emotionen. Wir suchen einen Weg, damit der Standort langfristig erfolgreich ist.