

„Der Verkauf war der nächste logische Schritt, um Synergieeffekte zu nutzen“

Dipl.-Kfm. Bernd Gülpen, Geschäftsführer der Hütte GmbH, im Gespräch mit gwi – gaswärme international über die Übernahme durch die schwartz Gruppe, die aktuelle Marktlage sowie Ziele des Unternehmens.

Warum hat schwartz das Unternehmen Hütte übernommen und welche Ziele verfolgen Sie mit dem Verkauf?

Gülpen: Die Hütte GmbH hat seit ihrer Gründung 2010 im Auftrag der schwartz GmbH Anlagenteile und komplette Anlagen gefertigt. Diese enge Zusammenarbeit wurde in den letzten beiden Jahren weiter intensiviert. Damit war der Verkauf der Hütte GmbH der nächste logische Schritt. Nun können Synergieeffekte, z. B. im Einkauf, noch effektiver genutzt werden, was für beide Firmen vorteilhaft ist.

Wird der Marken- und Firmennamen Hütte erhalten bleiben?

Gülpen: Ja, der Name Hütte GmbH wird im Markt weiter präsent sein und bleibt ein eigenständiger Fertigungsstandort. Die Vertriebsaktivitäten werden von der schwartz GmbH übernommen, weshalb u. a. die Messeauftritte zukünftig unter dem Dach der schwartz Gruppe stattfinden werden.

Als Zeichen der Zugehörigkeit zur schwartz Gruppe wurde das Logo farblich etwas umgestaltet, um dadurch die Nähe optisch zu signalisieren. Zudem wurde der Zusatz „Member of the schwartz group“ hinzugefügt.

Wo sehen Sie Wachstumspotenzial für die Hütte GmbH als Teil der schwartz Gruppe?

Gülpen: Durch die steigende Anzahl von pressgehärteten Bauteilen im Karosseriebau in der Automobilindustrie ist die Nachfrage nach Rollenherdöfen für die Integration in Presshärtelinien weiterhin sehr hoch. Auch die Nachfrage nach Wär-

mebehandlungsanlagen für Aluminium ist in letzter Zeit stark gestiegen. Der Hauptgrund dafür ist der steigende Trend in der Automobilindustrie, Teile aus Aluminium zu verwenden.

„Durch die Übernahme gehen beide Standorte gestärkt hervor“

Welche Rolle spielt der Leichtbau in der Automobilindustrie in diesem Zusammenhang?

Gülpen: Durch die höheren Forderungen an Insassenschutz und Umweltschutz durch Reduzierung des Kraftstoffverbrauchs und damit der Reduzierung des CO₂-Ausstoßes ist die Automobilindustrie darauf angewiesen die Fahrzeuge nicht nur sicherer, sondern auch leichter zu fertigen. Wir tragen mit unseren Wärmebehandlungsanlagen dazu bei, dass die Automobilhersteller diese Anforderungen erfüllen können. Dies gilt sowohl für Karosserieteile aus pressgehärtetem Stahl als auch für eine Reihe von Teilen aus Aluminium, die ebenfalls zur Gewichtsreduzierung beitragen.

Welche Ziele haben Sie sich langfristig mit dem Verkauf gesetzt?

Gülpen: Durch den Verkauf der Hütte GmbH an die schwartz GmbH gehen beide Standorte gestärkt hervor. Anfang Mai wurde der Umzug der Hütte GmbH an ihren neuen Standort auf das Gelände der ehemaligen Schumag AG in Oberforstbach bei Aachen abgeschlossen. Dort steht eine wesentlich größere Produktionsfläche als an der bisherigen Adresse in Düren zur Verfügung. Durch den Umzug konnten Produktionsprozesse optimiert werden und wir können auf Kundenanfragen noch schneller reagieren. Zusätzlich kann unsere Produktpalette im Aluminium-Bereich ausgebaut werden.



Wie schätzen Sie die derzeitige Branchenkonjunktur ein?

Gülpen: Wir sind bereits zu über 80 % in der Automobilbranche tätig und sehen hier ein weiteres konjunkturelles Wachstum aufgrund der zahlreichen Neuentwicklungen, die es in den kommenden Jahren in diesem Bereich geben wird.

In welchen Ländern erwarten Sie ein überdurchschnittliches Wachstum?

Gülpen: Wir erwarten in allen Absatzländern weiterhin Wachstum aufgrund des anhaltenden Trends, in der Automobilindustrie pressgehartete Karosserieteile und Teile aus Aluminium zu verwenden. Hervorzuheben ist hier der asiatische Markt, der unserem Unternehmen durch seine weiterhin steigende Binnennachfrage ein erhebliches Wachstumspotenzial bietet.

Welche Möglichkeiten bietet der asiatische Markt für die Wärmebehandlung?

Gülpen: Das Potenzial des chinesischen und asiatischen Marktes bietet für unsere Branche vielerlei Möglichkeiten, weshalb die schwartz GmbH 2011 ihre Fertigungsniederlassung schwartz HTS in der Nähe von Shanghai gegründet hat.

Welches sind für Sie die wichtigsten Veranstaltungen in diesem Jahr?

Gülpen: Allen voran ist das natürlich die Messe Blechexpo in Stuttgart Anfang November. In diesem Jahr werden wir dort am Stand der schwartz Gruppe vertreten sein. Außerdem sind wir erneut mit der schwartz Gruppe auf der ALUMINIUM China im Juli in Shanghai vertreten.

Vita

Studium der Betriebswirtschaftslehre an der RWTH Aachen mit Abschluss Diplom-Kaufmann 1996–2000: Internationales Controlling bei eismann Tiefkühl-Heimservice GmbH in Mettmann 2000–Ende 2014: kaufmännischer Bereich bei Toyota in Köln, zuletzt als Leiter Finanzen der National Marketing & Sales Company seit Anfang 2015: kaufmännischer Leiter bei schwartz und jetzt auch Geschäftsführer der Hütte GmbH



Handbuch HärtereiPraxis

Wissen aus der Praxis



Handbuch HärtereiPraxis

Verfahren | Anwendungen | Innovationen

Herausgeber: Olaf Irretier, Marco Jost
1. Auflage 2017
Seiten: ca. 350
ISBN Buch: 978-3-8027-3087-0
ISBN eBook: 978-3-8027-3088-7
Preis: € 80,-

Erscheint im Oktober 2017