

PRESSESPIEGEL

Datum: 22. Juni 2011 / Ausgabe 3 - 2011
Zeitung/Zeitschrift: Wirtschaftsblatt
Internetforum:
Auflage / Größe: 120 Tsd. / 1.120 mm
Thema: Alexanderwerk im Portrait



Alexanderwerk AG

Kippdorfstraße 6-24 , 42857 Remscheid

Telefon: 0 21 91 / 7 95 - 0 / Fax: 0 21 91 / 7 95 - 350

E-Mail: contact@alexanderwerk.com

Börse

Der mit dem Wolf kam



Jürgen Kullmann hat sich seit 1995 als selbständiger Interimsmanager für Unternehmen in Krisensituationen oder Insolvenz profiliert. Zum Beispiel für Struktur-Management aus Köln oder für Wellensiek Anwälte hat er den operativen Teil von Sanierungskonzepten in diversen KMU Unternehmen gestaltet. Für die Marke „Flott“ Bohrmaschinen kam er 1997 als *Turnaround*-Geschäftsführer erstmals nach Remscheid. Ab 2009 übernahm er erst als *CRO* und dann als *CEO* erfolgreich die Restrukturierung der Alexanderwerk AG.

So manche Firmenchronik beginnt wie ein Märchen. Das nötige Kapital, um daraus eine wirkliche Erfolgsgeschichte zu machen, beschaffen sich etliche Unternehmen an der Börse. Für diesen Weg entschied sich anno 1899 auch die Geschäftsleitung des Alexanderwerks in Remscheid. Die älteste und zugleich kleinste börsennotierte Aktiengesellschaft Deutschlands steht heute Kooperationspartnern offen.

Als Alexander von der Nahmer im Jahr 1885 seine Eisengießerei in Betrieb nahm, ahnte er noch nichts von der Begegnung, die ihn wenig später auf einer Amerikareise erwartete. Dort machte er Bekanntschaft mit einem Wolf der besonderen Art. Genauer gesagt mit einem Fleischwolf, einer in Deutschland bis dahin fremden Spezies. Alexander von der Nahmer erfasste schnell das Potential seiner Entdeckung und erwarb die Lizenz für die Fertigung und den Vertrieb des praktischen Küchengeräts. Schon bald fehlte der kleine rote „Alexanderwolf“ in keiner deutschen und europäischen Küche. Denn der fleißige Helfer leistete beim Zerkleinern ganze Arbeit. Dafür sorgte eine spezielle Technik, die das Einfüllgut über eine Schnecke einem mitrotierenden Messer zuführte. Dieses Prinzip sollte im weiteren Verlauf der Firmengeschichte noch eine entscheidende Rolle spielen

Ein Aufsteiger geht an die Börse

Zunächst einmal erlebte das Alexanderwerk, wie der Betrieb in der Remscheider Bevölkerung hieß, eine unglaubliche Boomphase. Zehn Jahre nach der Eröffnung beschäftigte das Unternehmen, das mittlerweile von den beiden Söhnen des Firmengründers geleitet wurde, bereits 550 Mitarbeiter. Neben dem handbetriebenen Fleischwolf in allen möglichen Variationen produzierte das Alexanderwerk eine Vielfalt von Haushaltsgeräten. Außerdem gehörten Profi-Maschinen für Fleischereibetriebe und Großküchen zum Fertigungsprogramm. Aufgrund des enormen Wachstums stieg bei dem Remscheider Mittelständler rasch der Bedarf an frischem Kapital. So war es nur konsequent, das Unternehmen 1899 in eine Aktiengesellschaft umzuwandeln. Das Stammkapital der neuen AG betrug damals 3,5 Millionen Reichsmark.

Nach den beiden Weltkriegen musste sich das Alexanderwerk einer veränderten Wettbewerbssituation stellen. Auf-

grunddessen kam es zur Schließung der Gießerei und zur Aufgabe der Hausgerätesparte. Stattdessen konzentrierte sich das Unternehmen auf die Maschinenproduktion für die Lebensmittelverarbeitung und erschloss darüber hinaus ein neues Geschäftsfeld: Mittlerweile hat sich das „Kompaktieren und Granulieren“ zum umsatzstärksten Geschäftssegment des Unternehmens entwickelt.

Patente Ideen machen weltweit Furore

Seit der Gründerzeit waren im Alexanderwerk innovative Stärke und Kreativität zu Hause. Dies beweisen die zahlreichen Produktentwicklungen im Maschinenbau, speziell für die Chemiebranche, die Pharmazie und die Grundstoffindustrie. In den fünfziger Jahren war es den Remscheider Ingenieuren unter anderem gelungen, zwei unterschiedliche Funktionsprinzipien zu verbinden und daraus etwa völlig Neues zu schaffen. So entstand aus der Kombination von Küchentechniken letztlich die Idee der Walzenpresse zur Verdichtung von trockenem feinkristallinen Düngesalz. Mit dieser Innovation erhielt das Industriemaschinen-Programm einen dynamischen Auftrieb, der vor allem den Absatz auf den internationalen Märkten nachhaltig förderte. Heute liegt der Exportanteil bei über 75 Prozent.

Mit starken Partnern im Markt gewinnen

„Unser langjähriges Know-how in der Entwicklung und Fertigung von Spezialmaschinen, Granulatoren und Anlagen hat uns die Qualitätsführerschaft im Premiumsegment gebracht. Diese Position wollen wir halten und weiter ausbauen“, erklärt der heutige Vorstand Jürgen Kullmann. „Aus diesem Grund gehen wir neue Wege in der strategischen Ausrichtung: Unser Unternehmen setzt verstärkt auf kompetente Partnerschaften in verschiedenen Geschäftsfeldern. Davon versprechen wir uns Synergie-Effekte, die beiden Seiten Vorteile bringen.“

Die Möglichkeiten solch einer Kooperation sind vielfältig. Erst kürzlich wurde beispielsweise mit einem Remscheider Produktionsbetrieb die Zusammenarbeit in der Fertigung vereinbart. Denkbar ist aber auch, dass Firmen mit entsprechenden Auslandskontakten oder Erfahrungen in verwandten Bereichen wie etwa der Feststoffverarbeitung mit dem Alexanderwerk eine Partnerschaft eingehen. Jürgen Kullmann ist überzeugt: „Für alle Beteiligten ergibt dieses Geschäftsmodell eine Win-Win-Situation mit günstigen Perspektiven. Denn jeder Partner profitiert von dem gemeinsamen Erfahrungsaustausch und kann seine eigene Leistungsfähigkeit steigern. Deshalb suchen wir gezielt nach interessierten Unternehmen, die mit uns auf Erfolgskurs gehen. Gleichzeitig benötigen wir Ingenieure, technische Zeichner und weitere qualifizierte Mitarbeiter, die uns bei der Realisierung unserer ehrgeizigen Pläne unterstützen.“ ■

Alexanderwerk AG
Kippdorfstraße 6-24 · 42857 Remscheid
Tel.: 0 21 91 / 7 95-0
contact@alexanderwerk.com
www.alexanderwerk.com



Börse und Mittelstand – Versuch einer Annäherung

Die Entscheidung, das Alexanderwerk 1899 an die Börse zu bringen, war damals für ein Unternehmen dieser Größe höchst ungewöhnlich. Jedoch hat sich bis heute an der Zurückhaltung des Mittelstands, den Börsengang zu wagen, nicht allzu viel geändert. Vorstand Jürgen Kullmann mit einer Abwägung von Pro und Contra.

Herr Kullmann, wo sehen Sie die besonderen Vorteile einer Börsennotierung – und wo die größten Risiken?

Die Regelwerke und Klagerisiken sind nicht unerheblich. Schließlich kann und soll die Öffentlichkeit ja Transparenz bekommen. Auf der anderen Seite gibt es, eine gute Story vorausgesetzt, keine bankenüblichen Finanzierungsprobleme. Dies macht die Börse gegenüber anderen Finanzierungsmodellen so attraktiv.

Wann macht es Sinn, an die Börse zu gehen?

Wenn man beispielsweise international expandieren will. Oder wenn große Investitionen geplant sind, um Innovationen zu realisieren. Ebenso ist ein Börsengang interessant, wenn eine Firmenübernahme ansteht und das eigene Unternehmen auf diese Weise wachsen will.

Welche Voraussetzungen muss ein mittelständisches Unternehmen für einen Börsengang mitbringen?

Auf jeden Fall eine ausreichend besetzte Administration. Von der Effizienz her sollte sich eine Halbtagskraft ausschließlich mit der Thematik beschäftigen. Alternativ gibt es aber auch gute Berater, die bei der komplexen Materie Hilfe leisten.

Hat die Börsennotierung einen positiven Einfluss auf die Innovationsstärke eines Unternehmens?

Im internationalen Kooperationsgeschäft hat es eine Aktiengesellschaft manchmal leichter. Einen wirklichen Vorteil bringt die Börsennotierung meines Erachtens aber nicht.

Was würden Sie als börsenerfahrener Vorstand einem Unternehmerkollegen raten, der plant, an die Börse zu gehen?

Gute professionelle Beratung suchen und die Bereitschaft zur Transparenz mitbringen.