



Fotos: Altendorf



„Unsere Strategie ist, durch die Zusammenführung komplementärer Traditionsunternehmen zu wachsen. Der Erwerb von Hebrock ist der erste sichtbare Schritt auf diesem Weg.“

Jörg F. Mayer, Altendorf

„Wir stellen uns zukunftsicher auf“

Die Fokussierung auf ein einziges Produkt – die Formatkreissäge – war lange Zeit das Credo von Altendorf. Nun verlässt der traditionsreiche Hersteller gewohnte Pfade und steigt mit der Übernahme von Hebrock in die Fertigung von Kantenanleimmaschinen ein. Wie es dazu kam und was Altendorf mit dem Familienunternehmen aus Bünde plant, verrät Geschäftsführer Jörg F. Mayer im HK-Interview.



Das Unternehmen Hebrock aus Bünde genießt insbesondere im Handwerk einen exzellenten Ruf. Es steht für zuverlässige, langlebige und robuste Maschinen

Herr Mayer, Altendorf hat vor kurzem Hebrock erworben. Was hat Sie zu diesem Schritt bewegt?

Unter dem Dach der Altendorf Group wollen wir ausschließlich stationäre Maschinen für die Herstellung von handwerklich gefertigten Plattenmöbeln anbieten – und dies weltweit. Diese Strategie haben wir zusammen mit unserem Mehrheitsgesellschafter Avedon Capital Partners verabschiedet und setzen diese nun konsequent um. Der Erwerb der Firma Hebrock durch die Altendorf Group ist der erste sichtbare Schritt auf diesem Weg.

Lange Zeit fokussierte sich Altendorf auf ein einziges Produkt – die Formatkreissäge. Warum ändern Sie diese Strategie nun?

Die von Altendorf zuletzt verfolgte Monokultur war in der Firmengeschichte nicht immer gesetzt. In den ersten 50 Jahren des Unternehmens hat Altendorf bereits die gesamte Bandbreite der damaligen Holzbearbeitungsmaschinen angeboten. Für die letzten Jahrzehnte haben wir jedoch für die Monokultur gestanden, wenn auch mit einigen Ausflügen in angrenzende Produktbereiche. Mit der jetzt gestarteten Erweiterung des Produktportfolios wollen wir die Altendorf Group zukunftsicher aufstellen. Das gelingt mit mehreren Produkten besser. Zum einen können mehr Kunden angesprochen werden, zum anderen können wir demselben Kunden aus einer Hand mehrere Lösungen anbieten.

Ist es denkbar, dass Altendorf künftig auch noch in andere Bereiche außerhalb der Plattenaufteiltechnik und Kantenbearbeitung einsteigt?

Für die handwerkliche Fertigung von Plattenmöbeln sehen wir drei Bearbeitungsstufen: Sägen, Kanten und Bohren. In diesen Bereichen sehen wir Möglichkeiten für weitere Produkte innerhalb der Altendorf Group.

Welche Rolle spielte der Mittelstandsinvestor Avedon Capital Partners bei der Akquisition, der seit Ende 2017 Mehrheitsgesellschafter der Altendorf-Gruppe ist?

Mit Avedon Capital Partners haben wir seit Ende 2017 einen kapitalstarken Mehrheitsgesellschafter, der ganz klar mit der Altendorf Group wachsen will und uns dieses Wachstum sowohl in Form von Akquisitionen, aber auch durch Investitionen in organisches Wachstum ermöglicht.

Wie sehen Sie die Firma Hebrock derzeit am Markt positioniert?

Hebrock genießt insbesondere im Handwerk einen exzellenten Ruf und steht für zuverlässige, langlebige und robuste Maschinen. Gerade bei Kantenanleimern mit vielen sich synchron bewegenden Aggregaten in der Durchlaufbearbeitung sind solche Attribute entscheidend. Hebrock steht genau dafür.

Schon vor der Übernahme gab es zahlreiche Überschneidungen im Vertrieb. Wie können die Synergien jetzt noch besser genutzt werden?

Überschneidungen im Vertrieb gibt es insbesondere in Deutschland. Dies ist jedoch nicht das Ergebnis einer abgestimmten Vertriebspolitik beider Hersteller, sondern ein Ergebnis von Marktgegebenheiten. Hebrock und Altendorf-Maschinen ergänzen sich eben perfekt. Der Markt und die entsprechenden Händlerstrukturen haben uns quasi die Entscheidung für die Akquisition ins Lastenheft geschrieben. Synergien können wir in Deutschland sicherlich durch eine feinere Abstimmung der beiden Vertriebskonzepte erreichen. Im Ausland ergeben sich jedoch zum Teil erhebliche Vorteile. So ist Hebrock heute in diversen Exportmärkten kaum bis gar nicht vertreten, Altendorf jedoch in den allermeisten Fällen. Dadurch erschließen sich für die Hebrock-Produkte komplett neue Märkte, da der etablierte Altendorf-Vertrieb in aller Regel für diese komplementären Produkte offen ist. Beispielhaft sind hier Frankreich, Italien, Kanada, Indien und China zu nennen.

In einer Pressemitteilung gab Altendorf bekannt, dass alle Mitarbeiter in Bünde und Hüllhorst übernommen werden. Werden Sie auch in Zukunft keine Kapazitäten abbauen oder Abteilungen zusammenlegen?

Zu diesem Versprechen stehen wir, bei unserer klaren Wachstumsstrategie ist dies auch die einzig logische Konsequenz. Wir werden



„Wir werden sicherlich Organisations-Abläufe harmonisieren. Doch wird dies nicht über den Abbau, sondern über den Aufbau von Mitarbeitern erfolgen.“

Jörg F. Mayer, Altendorf

Teams eher verstärken und sicherlich auch Organisations-Abläufe harmonisieren. Doch wird dies nicht über den Abbau, sondern über den Aufbau von Mitarbeitern erfolgen.

Hebrock machte bisher vor allem durch seine Heißluft-Technologie auf sich aufmerksam. Wie wollen Sie dem doch recht starken Wettbewerb in diesem Segment begegnen?

Mit der „Airtronic by Hebrock“ ist ein System am Markt etabliert, das Nullfugen für den handwerklichen Anwender ermöglicht und auf allen 3000er-Baureihen von Hebrock einsetzbar ist. Wir fühlen uns mit dieser Lösung hervorragend aufgestellt, auch was den zugegebenermaßen starken Wettbewerb betrifft.

Hebrock konzentriert sich wie Altendorf auf das Handwerk. Soll das so bleiben oder können Sie sich eine Ausweitung der Kompetenzen auf die Industrie vorstellen?

Unsere Strategie stellt den handwerklich orientierten Möbelbauer in den Mittelpunkt unserer Aktivitäten. In diesem Kundensegment sind sowohl Hebrock als auch Altendorf seit Jahrzehnten weltweit präsent und bekannt. Den Marktauftritt werden wir durch gemeinsame Anstrengungen verstärken und ausbauen, um unseren Kunden in diesem Segment Lösungen aus einer Hand anzubieten.

Im Rahmen der Hausmesse „Holztechnik direkt“ traten Altendorf und Hebrock schon in der Vergangenheit gemeinsam auf. Gibt es für das nächste Event bereits Planungen?

Auch die „Holztechnik direkt“ hat in der Vergangenheit zum Ausdruck gebracht, dass Hebrock und Altendorf sich gut ergänzen und seit jeher ein freundschaftliches Verhältnis pflegen. Das werden wir selbstverständlich bei den zukünftigen „Holztechnik direkt“-Veranstaltungen fortsetzen. Konkrete Planungen zur nächsten Veranstaltung gibt es allerdings heute noch nicht.

Die nächste große Messe ist die IWF, die im August in Atlanta stattfindet. Wie werden sich Altendorf und Hebrock dort präsentieren?

Auf der IWF in Atlanta werden sowohl Hebrock als auch Altendorf mit ihren jeweiligen bisherigen und langjährigen Vertriebspartnern in den USA ausstellen. Auf dieser Messe wird es keinen gemeinsamen Auftritt der Altendorf Group geben.

Das Interview führte Markus Schmalz