



Innovativer Lifestyle in Hannover: Schreibtisch-Golf und ein kleiner Fußball auf dem Türschloss

Die Deutschen sind ein Volk der Tüftler und Erfinder. Das war schon immer so, und auf diesem Umstand gründet Wolfgang Müllers Geschäft. In Hannover managt der Villingener Unternehmer den Messestand des Netzwerks Innovationsstimulierung

(INSTI) in Halle 2 (wir berichteten). Hier geht es ausnahmsweise nicht um Automatisierung und Rationalisierung, sondern um Neuheiten für alle Lebensbereiche, die – auch wenn man ganz sicher ohne sie weiter leben kann, dem geeigneten Besitzer

zweifelsohne viel Freude bringen. Innovations-Manager Attila Ayden vom Steinbeis-Transferzentrum Infotehnik in Villingen findet den letzten Schrei für Golfreunde besonders klasse: Eine Art „Tipp-Kick-Golfer“ der Rutan GmbH für zu Hause (oben

links). Das zehn Zentimeter hohe Männchen, „Micro-Golfer“ genannt, das sich über das Internet bereits besonders gut verkauft (www.pitgreen.de), hat einen biegsamen Kunststoffhebel, der einen vorbildlichen Abschlag ermöglicht (klei-

nes Bild). Stylish ist auch die Schlüsselverkleidung für Fußballfans (kleines Bild mitte unten). Der Schlüsselkopf wird mit einem Zylinder verkleidet und eine schicke Ummantelung im Vereinslook drüber gestülpt. BILDER: RALF TRAUTWEIN

FRITZ KÜBLER GMBH / Erbschaftssteuer: Fiskus kannte keine Gnade

Dem Standort und den Mitarbeitern verpflichtet

HANNOVER/VILLINGEN-SCHWENNINGEN ■ In Zeiten der Globalisierung, wo viele Firmen Produktionskapazitäten ins Ausland verlagern, ist es durchaus nicht mehr selbstverständlich, dass sich deutsche Unternehmer ihrem Standort und ihrer Firmentradition verpflichtet fühlen.

Ein deutliches Zeichen setzt hier Kübler – das Schwenninger Unternehmen ist loyal zum Produktionsstandort Deutschland. Alle neuen Arbeitsplätze seien in Schwenningen entstanden, erklären die Geschäftsführer Gebhard und Lothar Kübler.

Eine Schwierigkeit für die Fritz Kübler GmbH ist aber die für Familienunternehmen problematische Erbschaftssteuerregelung, die in mancherlei Hinsicht „kontraproduktiv zu Investitionen sei“, wie sie sagen.

Nachdem der Firmengründer Fritz Kübler Ende 2003 überraschend verstorben war, galt es, eine hohe Summe an Erbschaftssteuer zu bezahlen. Diese stand danach nicht mehr für Investitionen zur Verfügung und musste aus den laufenden Mitteln aufgebracht werden.

„Wir hätten das viele Geld lieber in Anlagen, Maschinen und Arbeitsplätze investiert, dazu hätten wir uns gerne auch dem Fiskus gegenüber verpflichtet. Allerdings stießen wir aber selbst nach intensiven

Gesprächen mit den obersten Steuerbehörden in Stuttgart auf Uneinsichtigkeit“, beklagen Gebhard und Lothar Kübler. Dies sei in einem von mittelständischen Unternehmen geprägten Land wie Baden Württemberg besonders enttäuschend. Das eigene Beispiel zeige, meinen die Brüder, wie weit Anspruch und Wirklichkeit in der politischen Landschaft oftmals auseinander liegen. Es sei in der Bevölkerung kaum bekannt, dass Familienunternehmer „diese unsägliche Steuer“ bezahlen müssen, selbst wenn sie die elterliche Unternehmen fortführen und sich sogar verpflichten würden, die Summe der Erbschaftssteuerschuld in Arbeitsplätze zu investieren.

Da Konzernunternehmen dieser Steuer nicht unterliegen, seien solche Gesetze daher ein „ideales Werkzeug“ um Familienunternehmen zu schädigen, sie aus Deutschland zu vertreiben und deren Wettbewerbsfähigkeit in einer globalen Welt erheblich zu schwächen, so die beiden Unternehmer. Sie fordern nun im Interesse der Sicherung vieler tausender Familienunternehmen endlich eine rasche gesetzliche Verbesserung, wie dies im Koalitionsvertrag der Bundesregierung auch vereinbart worden sei.

Dennoch trotz Kübler dieser Situation und geht optimistisch in die Zukunft. „Wir können die Rahmenbedingungen nicht ändern,

deshalb konzentrieren wir uns auf unsere eigenen Stärken“, heißt es. Man will sich noch mehr auf Innovation, Qualität und Flexibilität konzentrieren und sich so weiter strukturell stärken.

„Wir werden auf diesen Grundlagen das Unternehmen weiter auf erfolgreichem Wachstumskurs halten, zirka zehn Prozent Wachstum müssen bei ordentlichem Ertrag im Schnitt der Jahre mindestens drin sein“, so die Geschäftsleitung. Innovative neue Produkte seien vorhanden und weitere würden folgen, ein ganz neues flexibles Fertigungssystem sei eingeführt und wird jetzt verfeinert. Die Strategie, auf Kunden zugeschnittene Produkte zu verkaufen wird mit einem neuen Geschäftsbereich jetzt strategisch ausgebaut. Gerade von letzterem versprechen sich die Gebrüder Kübler mittelfristig erhebliche Wachstumschancen.

In diesem Zusammenhang betonen die Unternehmer die Bedeutung intensiver Personalentwicklung durch Weiterbildung im Unternehmen.

Den Küblers liegt viel daran, neue attraktive Jobs auf allen Ebenen für qualifizierte und motivierte Mitarbeiter zu schaffen. Wer etwas leistet, eröffnet sich gute Karrierechancen. Das gilt sowohl für erfahrene Kräfte als auch für den Hochschul- und Ausbildungsnachwuchs. (rat)

FRITZ KÜBLER GMBH / Neue Drehgeber

„Wir sind gut im Rennen“

Fritz Kübler GmbH zieht Fazit auf Hannover Messe

Die Schwenninger Fritz Kübler GmbH prescht auf der Hannover Messe mit neuen Produkten und Dienstleistungen nach vorn. Die Hannover Industriemesse ist für das Unternehmen traditionell eine geeignete Plattform, dem Fachpublikum Neuheiten vorzustellen, die ankommen.

VILLINGEN-SCHWENNINGEN ■ So auch in diesem Jahr. Kübler stellt die bisher umfangreichste Produktinnovation vor, die das Unternehmen auf die Beine gestellt hat. Eine neue Generation absoluter Drehgeber bildet das Messe-Highlight. Es sei eine besonders attraktive Baureihe entstanden, die dem Unternehmen im Rennen um Marktanteile weiter nach vorn bringen werde, da sie ganz neue Anwendungen biete, so heißt es bei Kübler am Messestand in Halle 9. Das Interesse der Kunden sei sehr hoch, freuen sich die Geschäftsführer Gebhard und Lothar Kübler. Das ist vor Ort in Hannover auch nicht zu übersehen: Eine Vielzahl wichtiger Kunden machte ihre Aufwartung. Kübler verzeichnete über 50 Prozent mehr Besucher als im Vorjahr.

Die neuen absoluten Drehgeber helfen überall mit, wo Wege, Winkel und Position automatisch erfasst werden. „Absolutgeber begegnen uns täglich im Alltag, ohne dass wir es bemerken“, erklärt Marketingleiter Pierre Brucker. Das beginne schon zum Frühstück, zum Beispiel, wenn man eine Packung Cornflakes öffnet. Die Kübler-Absolutgeber steuern nämlich automatisch die Abfüll- und Verpackungsvorgänge.

„Wenn Sie dann nach dem Frühstück zur Arbeit gehen und in einen Aufzug steigen, sind wieder unsere Drehgeber im Spiel“, sagt Brucker. Die kleinen intelligenten Helfer von Kübler sorgen dafür, dass der Lift da hält, wo er halten soll, und dass er besonders sanft bremst.

Der Hersteller industrieller Sensoren, Zähl- und Prozesstechnik mit Sitz in der Schubertstraße hat sich in den letzten Jahren stark vergrößert und gewandelt. Grund genug, ein Zwi-

schenschafazit zu ziehen und Rückblick seit der Jahrtausendwende zu halten, so Gebhard Kübler. Seit 2000 konnte das Unternehmen seinen Umsatz auf gut 20 Millionen Euro fast verdoppeln und die Mitarbeiterzahl um 40 Prozent auf 160 erhöhen. Mehrere Vertriebs-Tochterunternehmen im Ausland sind entstanden; ein Unternehmen in der Nähe von München wurde übernommen. Die Fertigungsstruktur in Schwenningen wurde erweitert und komplett neu ausgerichtet.

Bei Kübler ist man stolz auf diese Entwicklung, das Ergebnis einer „Teamleistung“, wie die Geschäftsleitung betont. Entscheidend sei aber nicht nur das Ergebnis in Zahlen, sondern auch, wie man all das erreicht habe.

Es sei wichtig, dass das Unternehmen strukturell besser aufgestellt sei, dass also Unternehmensprozesse, Produktinnovation und das Know-How der Mitarbeiter wesentlich gestiegen seien. Genau dies stärke das Unternehmen von innen heraus, um im Markt besser als der Wettbewerb zu sein.

Konsequenterweise lege man immer mehr Wert auf Verbesserungsideen und Eigendynamik aller Mitarbeiter, sagt Gebhard Kübler. Einmal erworbenes Wissen über Abläufe oder Märkte sei heute nach zwei oder drei Jahren nur noch die Hälfte wert. Das Unternehmen müsse sich „immer schneller neu erfinden“. Das sei heute auch eine große Chance für Mitarbeiter und werde daher gezielt gefördert.

Der schnelle Wandel erfordere in kürzeren Abständen immer höhere Investitionen. „Daher legen wir großen Wert auf gute Erträge“, so die Unternehmer Lothar und Gebhard Kübler. 2005 ist Kübler seinem Ertragsziel recht nahe gekommen. Alle Mitarbeiter haben deshalb mehr Weihnachtsgeld erhalten. 2006 strebe man dasselbe an, es werde aber schwieriger, trotz einer „bisher erfreulichen Umsatzsteigerung“.

Warum? – Die Materialpreise steigen, der Preis- und Technologiedruck nimmt zu. Preiserhöhungen sind kaum durchzusetzen. Daher arbeitet man konsequent daran, die Produktivität weiter zu erhöhen und Innovationen zu fördern. (rat)



Gebhard Kübler in Hannover im Gespräch mit Kunden.

BILD: RALF TRAUTWEIN