

Weiterverarbeitung

Interview mit Volkmar Assmann

## Zweistellige Wachstumsraten durch neue Produkte

Volkmar Assmann ist Geschäftsführender Gesellschafter der Baumann Maschinenbau Solms GmbH & Co. KG in Solms-Niederbiehl. Die Firma verzeichnet eine gesunde Wachstumsrate inklusive guten Zuwächsen in Amerika. Wir wollten Hintergrundinformationen und das Erfolgsrezept erfahren.



**Volkmar Assmann ist Diplomingenieur für Maschinenbau, seit 1987 Betriebsleiter und seit 1996 Geschäftsführer der Baumann Maschinenbau Solms GmbH & Co. KG, welche 85 Mitarbeiter und zehn Auszubildende beschäftigt.**

**Grafische Palette:** Baumann Maschinenbau Solms ist Teil der Baumann-Gruppe. Welche Bedeutung hat das Unternehmen in dieser Gruppe?

**Volkmar Assmann:** Zur Gruppe gehört das Heinrich Baumann Handelshaus in Frankfurt, die älteste MAN-Roland-Vertretung für den Südwesten Deutschlands, also für das Saarland, Rheinland-Pfalz und Hessen. Dann gehört Wohlenberg in Hannover mit den

Schneidemaschinen und Dreischneidern und Wohlenberg in Verden mit seinen Buchbindesystemen dazu. Baumann Maschinenbau Solms konfiguriert Schneidesysteme und stellt Stapelwender her.

Wir planen weltweit die Schneidesysteme, die unsere Kunden benötigen. Die eigentliche Schneidemaschine wird im Firmenverbund zugekauft, alles andere wird mit einer Fertigungstiefe von über 80% selbst hergestellt.

**Grafische Palette:** Sie haben in den letzten Jahren Wachstum generieren können. Wie kommt das?  
**Volkmar Assmann:** Ja, wir haben Zuwächse im zweistelligen Bereich durch unsere neuen Produkte. Wir verkaufen komplexe Schneidesysteme. Vollautomatische Schüttelmaschinen in Kombination mit vollautomatischem Schneiden. Wenn Sie nach einem Erfolgsrezept suchen, das ist es.

**Grafische Palette:** In welchen Märkten können Sie Wachstumspotenzial erkennen und welche Märkte sind für Sie wichtig?

**Volkmar Assmann:** In allen Ländern mit hohem Lohnniveau führen unsere Maschinen zu einer relevanten Kostenreduzierung. Spätestens beim Großformat steht nicht nur die Kostenfrage, sondern auch die technische



**Modern und gesund: Die Baumann Maschinenbau Solms GmbH & Co. KG in Solms-Niederbiehl.**

Machbarkeit im Vordergrund. Und hier im 8er- und 10er-Format gibt es eigentlich keinen ernsthaften Wettbewerb.

Unsere Schüttelsysteme werden ab dem 3B-Format, also bereits ab 70 x 100 cm, wirtschaftlich. Sie bedeuten Mehrleistung in kürzerer Zeit, führen also ebenfalls zur Kostenreduzierung. Dieser Markt ist genauso wichtig.

**Grafische Palette:** Was gibt es für Gründe, diese Anlagen bei Baumann zu kaufen?

**Volkmar Assmann:** Durch die vorhandenen flachen Strukturen im Unternehmen sind wir in der Lage, jeweils schnell zu reagieren. Es liegen kurze Entscheidungswege zwischen einem Angebot und dessen Umsetzung. Das wirkt sich auch auf die Kosten aus. Ein Großteil der Innovationen für unsere Anlagen kommt direkt aus dem Markt, bedeutet aber für uns einen hohen Entwicklungsaufwand. Auch hier sind wir trotzdem immer schneller als die Mitbewerber. Im Bereich des automatischen Schüttelns sind wir Technologieführer.

**Grafische Palette:** Anbieter aus Fernost drängen auf den Markt.

Wie wollen Sie gegen diesen Wettbewerb bestehen?

**Volkmar Assmann:** Wir haben nach wie vor den Vorteil Systemanbieter zu sein. Momentan werden dort nur Stand-alone-Maschinen verkauft. Aber wir nehmen diese Herausforderung ernst. Es kommt auch hinzu, dass deutsche Wettbewerber in Fernost investieren. Wenn das Lohnniveau in Fernost steigen sollte, wird auch dieser Markt interessant. Aber jetzt konzentrieren wir uns auf Westeuropa und Amerika.

**Grafische Palette:** Kommen manchmal Zweifel am Standort Deutschland auf?

**Volkmar Assmann:** Nein, wir setzen voll auf den Standort Deutschland. Wir haben gerade erst unsere Produktionsfläche um



1.700 m<sup>2</sup> erweitert, 600 m<sup>2</sup> Büro- und Schulungsräume geschaffen und eine neue Halle mit 800 m<sup>2</sup> als Fertigwarenlager und Ausstellungsraum erstellt. Es wurden zusätzlich drei Ausbildungsplätze, zehn Vollarbeitsplätze und ein Studium-Plus-Arbeitsplatz geschaffen. Wenn das kein »Ja« zu Deutschland ist!

**Grafische Palette:** Wie fördern Sie Ihre Mitarbeiter?

**Volkmar Assmann:** Unsere Mitarbeiter müssen Verantwortung übernehmen. Aber wir bereiten Sie auch darauf vor und werfen sie nicht einfach ins kalte Wasser. Fast jede Woche findet eine interne Betriebsschulung mit unterschiedlichen Schwerpunkten statt.

**Grafische Palette:** Welche Rolle spielen Ihre Vertriebspartner?

**Volkmar Assmann:** Wir haben in den MAN-Roland-Vertretungen sowie in weiteren Handelshäusern starke Vertriebspartner mit Know-how gefunden. Das macht uns zwar etwas MAN-lastig, aber das ist schon gut so.

**Baumann Maschinenbau Solms**  
Tel. 0 64 42/92 83-0