

Standort Bremen.

Die Bühnen-Gruppe wurde umgebaut. Jetzt hat sie wieder Wind unter den Segeln. Organisatorisch gestrafft und personell verjüngt besinnt sich der Nischenanbieter auf seine Kernkompetenzen und hat einen klaren Fokus.

Text: Kai-Uwe Bohn

Wenn ein Seemann nicht weiß, welches Ufer er ansteuern muss, dann ist kein Wind der richtige", lautet ein Sprichwort des römischen Schriftstellers Seneca. Geschäftsführer Hanno Pünjer und Marketingchef Werner Kaminski von der Bühnen GmbH & Co. KG wissen nicht nur genau, woher der Wind weht – sie haben auch ein festes Ziel im Auge: den Umbau der Bühnen-Gruppe zu einem kunden- und marktorientierten Unternehmen mit Zukunftsperspektive. „Wir haben etliche Maßnahmen unternommen, damit das Schiff wieder an Fahrt gewinnt – und wir sind auf dem richtigen Kurs“, freut sich Pünjer.

Die jahrzehntelang sehr erfolgreiche Bühnen-Gruppe war zuletzt in schwieriges Fahrwasser geraten. Eine rückläufige Bauindustrie und drastische Marktänderungen brachten das von der Familie Bühnen und Kompagnons geführte Unternehmen unter Druck. 2002 wurde das Ruder herumgeworfen: Die Gruppe ging zunächst komplett zurück in den Familienbesitz, dann stieß Hanno Pünjer als geschäftsführender Gesellschafter hinzu. Als eine Art Aufsichtsrat der Firma wurde ein Beirat mit Christian Wriedt (Vorstandsvorsitzender der Körber-Stiftung), Norbert Schmelzle (Vorsitzender der Geschäftsführung KAEFER Isolieretechnik) und Bernd Petrat (Geschäftsführer der Oelschläger Metalltechnik, Hoya) gebildet.

Transparentere und effizientere Strukturen

Seither läuft ein rasanter Umbau, der mit einer klaren Neuausrichtung verbunden ist. „Wir haben die sehr verwinkelten gesellschaftsrechtlichen Strukturen der Bühnen-Gruppe vereinfacht: Seit August 2004 sind alle Aktivitäten in der Bühnen GmbH & Co. KG zusammengefasst.



Darsteller im neuen Bühnen-Programm: Klebstoffe, Tankanlage und Schrauben

Neu justiert

Statt insgesamt vier separat tätige Gesellschaften gibt es jetzt nur noch eine, geführt von einem verjüngten Management-Team“, sagt Marketingleiter Werner Kaminski. Dieses besteht aus vier bewährten und vier neuen Mitarbeitern. Sie sorgen nun dafür, dass Bühnen transparentere und effizientere Strukturen bekommt. Zudem wird das Marketing erheblich verstärkt: „Das kam bis-

lang zu kurz. So lange der Marktwuchs, ging das noch – aber wenn sich die Zeiten ändern und Verdrängungsprozesse einsetzen, müssen klare Marktanalysen und Business-Pläne her!“, argumentiert Kaminski.

Die „neue“ Bühnen GmbH & Co. KG hat den Fokus schärfer gestellt und konzentriert sich wieder auf die Kernkompetenzen. Einerseits liegen diese bei den modernen Klammer-

und Nagelgeräten sowie Schraubern für Industrie und Handwerk – hier gilt Bühnen als führend am Markt. Mehr als 50 Mitarbeiter sind in diesem Segment beschäftigt, und die Kundschaft kommt aus der Automobilindustrie, dem Trocken- und Innenausbau, den Holzkonstruktionsbau oder dem Verpackungswesen. Andererseits punktet Bühnen mit seinen hochwertigen Schmelzklebstoff- und Befestigungssystemen, die in unzähligen Anwendungsbereichen zum Einsatz kommen und von ca. 70 Beschäftigten produziert werden.

Mit Innovationen und Service Marktposition stärken

Gestärkt wird in beiden Bereichen neben dem Marketing nun vor allem der Innovations- und der Service-Gedanke. „Wir sind ein Nischenanbieter. Deshalb analysieren wir die Märkte sorgfältig und erkennen die jetzt aktuellen Bedarfe – und entwickeln neue Lösungen nicht mehr in drei Jahren, sondern in wenigen Monaten“, sagt Pünjer. So bringt Bühnen zurzeit ein völlig neues Tankanlagen-Klebsystem und einen neuartigen Magazinschrauber auf den Markt. Von beiden Neueinführungen erwartet man viel – mit dem Schrauber beispielsweise in den USA, wo viel mehr mit Holz gebaut wird.

Zweiter Schwerpunkt: erheblicher Aktivitäten ist der Kundenservice. „Da sind für uns Verlässlichkeit und Rundum-Kompetenz die Zauberworte“, macht Kaminski deutlich. „Wir treten jetzt als Systemanbieter auf, der neben Geräten und Verbrauchsmaterial auch Service und Dienstleistungen mit im Paket hat.“ Damit habe man auf dem Markt eine gewisse Alleinstellung. Mit hochwertigen Produkten, umfassender Beratung und erstklassigem, kompromisslosem Kundendienst hat Bühnen nun wieder Wind in den Segeln: Im 1. Halbjahr 2004 stiegen Umsatz und Ertrag deutlich an.

Bühnen – 80 Jahre Befestigung

Seit mehr als 80 Jahren hat der Name „Bühnen“ einen guten Klang. 1922 begann Heinrich Bühnen zunächst mit einer Maschinenbaufabrik, später wurden Klebesysteme und Befestigungstechnik zu den Hauptgeschäftsfeldern. Der Boom der Heißklebetechnik brachte den Erfolg: Als Eigenentwicklungen wurden sowohl Applikationsgeräte als auch die dazugehörigen lösemittelfreien Klebstoffe angeboten. Von Handgeräten bis hin zu industriellen Anlagen – die Heinrich Bühnen GmbH & Co. KG liefert bis heute alles. Heinrichs Sohn Heinz Bühnen baute ab 1956 in einer weiteren Gesellschaft den Bereich Befestigungssysteme auf. Als Exklusivvertretung für pneumatische Eintreibergeräte des Herstellers Senco und als Produzent der dazugehörigen Klammern, Nägel und Schrauben hatte dieses Unternehmen großen Erfolg: Nach dem Krieg waren die maschinellen Hilfen für die Befestigung ein echter Renner. Zur Bühnen-Gruppe gehören verschiedene weitere Beteiligungen – unter anderem im Ausland. So haben Bühnen-Befestigungssysteme z. B. in den USA einen ausgezeichneten Ruf.

Hanno Pünjer treibt die Bühnen-Gruppe voran.



Information

Bühnen GmbH & Co. KG, Hanno Pünjer,
Telefon 0421 5120-100, E-Mail:
hpunjer@buehnen-gruppe.de,
www.buehnen.de