

Tognum steigt bei Aggretech ein: Partnerschaft statt Fusion

Arbeitsplätze in Ruhstorf bleiben erhalten und sollen sogar aufgestockt werden

Ruhstorf/Friedrichshafen. Die Ruhstorfer Aggretech AG, die einen Jahresumsatz von knapp 50 Mio. Euro macht, hat einen neuen Mehrheitseigner: Der Antriebs- und Energieanlagenspezialist Tognum mit Stammsitz in Friedrichshafen erwirbt vorbehaltlich der kartellrechtlichen Prüfung 75,1 Prozent der Anteile an Aggretech. Am Donnerstag unterzeichneten Aggretech-Gründer Roland Gründl und Ulrich Kemnitz, Vice President Onsite Energy Gassystems Business bei Tognum, den Vertrag. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.



Martin Wösner (Verhandlungsführer Aggretech AG), Ingo Lorenz (Leiter Entwicklung Aggretech AG), Thomas Lorenz (Vorstand Aggretech AG), Joachim Coers (Vorstandsvorsitzender Tognum AG), Roland Gründl (Vorstandsvorsitzender Aggretech AG), Thomas Hundsdörfer (Verhandlungsführer Tognum AG), Stefan Hoffmann (Leiter Finanzen Aggretech AG) und Christoph Glier (Vorstand Aggretech AG).

Herr Gründl, warum brauchten Sie einen strategischen Partner?

Gründl: Nach der Wirtschaftskrise in den Jahren 2009 und 2010 – in denen wir zum ersten Mal in unserer Firmengeschichte kein Wachstum verzeichnen konnten und der Umsatz bei 30 Millionen Euro stagnierte – hat sich für uns ein völlig neu geordneter Weltmarkt gezeigt. Die Absatzmärkte hatten sich verändert und die Herausforderungen der Globalisierung sind weiter gestiegen. Für uns stellte sich die Frage, ob wir uns wieder auf Nischenmärkte konzentrieren und damit das Unternehmen verkleinern, oder die Herausforderung annehmen und weiter wachsen wollen.

Konnten Sie diesen Weg nicht alleine gehen?

Gründl: Wer die Märkte kennt und sich die Zahlen der Global Player anschaut, stellt fest, dass ein Alleingang heute für ein kleines Unternehmen wie Aggretech – trotz eines Umsatzzuwachses von über 50 Prozent im abgelaufenen Geschäftsjahr und einem geplanten zweistelligen Wachstum – nur sehr schwer möglich ist. An dieser Stelle möchte ich zu bedenken geben, dass meine Ausbildung als Elektromaschinenbaumeister nie darauf ausgelegt war, ein Unternehmen in dieser Größe zu führen. Für die weitere positive Entwicklung wird mein Partner in Zukunft einen größeren Beitrag leisten müssen als ich. Aus diesem Aspekt halte ich auch die Aufteilung der Anteile für ausgewogen.

Ihr neuer Partner ist die Tognum AG. Wie kam es dazu?

Gründl: Wir hatten schon seit über zwei Jahren unsere Fühler nach potenziellen Partnern ausgestreckt. Es gab zahlreiche Bewerber aus der ganzen Welt. Mit der Tognum AG, der Muttergesellschaft der MTU Friedrichshafen GmbH, haben wir einen Partner gefunden, der sowohl die finanziellen Mittel als auch die Chancen für neue maßgebliche Marktanteile auf den Weltmärkten bietet.



U. Kemnitz

Herr Kemnitz, warum sind Sie bei Aggretech eingestiegen?

Kemnitz: Aggretech ist vor allem sehr stark bei Stromaggregaten für kundenspezifische Systemlösungen, ist aber auch im Seriensystemgeschäft aktiv. Daneben entwickelt und baut Aggretech viele Komponenten selbst, wie Rahmen, Generatoren und komplette Container- Lösungen. Unser Produktportfolio im Bereich der dezentralen Energieerzeugung wird dadurch sehr gut ergänzt.

Wie wirkt sich die Partnerschaft auf den Standort Ruhstorf aus?

Gründl: Von Anfang an stand im Mittelpunkt der vollständige Erhalt meines Unternehmens am Standort Ruhstorf. Das haben wir zu 100 Prozent erreicht. Es wird jeder Arbeitsplatz in der Produktion und der Verwaltung erhalten. Niemand wird gekündigt. Im Gegenteil – ich rechne mit neuen Arbeitsplätzen in Ruhstorf. **Kemnitz:** Wir planen den Ausbau unseres Aggregategeschäfts und rechnen damit, dann weitere Arbeitsplätze in Ruhstorf schaffen zu können. Grundsätzlich gilt: Um in den nächsten Jahren unser Wachstumsziel von deutlich über zehn Prozent pro Jahr im Bereich der dezentralen Energieerzeugung zu erreichen, benötigen wir mehr Kapazitäten und Mitarbeiter weltweit mit dem entsprechenden Erfahrungshintergrund.

Tognum übernimmt also wegen Synergieeffekten keinerlei Aggretech- Teilbereiche?

Gründl: Nein, auf keinen Fall. Es handelt sich bei der geschlossenen Vereinbarung nicht um eine Fusion, sondern um eine Partnerschaft. Das heißt, Tognum hat einen Mehrheitsanteil an unserem Unternehmen gekauft. **Kemnitz:** Wie erfolgreich Tognum mittelständische Unternehmen eingliedern kann, haben wir mehrfach unter Beweis gestellt. Beispielsweise hatte sich Tognum vor zehn Jahren am Augsburger Gasaggregate- Hersteller MDE beteiligt, vier Jahre später folgte die vollständige Übernahme. Dabei ging kein Arbeitsplatz verloren. Ein weiteres Beispiel war 2007 der Kauf des US-amerikanischen Aggregatebauers Katolight. Mittlerweile bedient das zwischenzeitig in MTU Onsite Energy Corporation umfirmierte Unternehmen für uns den kompletten nord- und südamerikanischen Markt.

Welche Rolle wird Aggretech im neuen Firmenverbund spielen?

Kemnitz: Bislang beruhte unsere Strategie im Bereich der dezentralen Energieerzeugung auf drei Schwerpunkten: Motorenbau an den Standorten Friedrichshafen, Aiken (USA) und Suzhou (China), dieselbasierte Seriensysteme und kundenspezifische Lösungen aus Mankato (USA) sowie gasbasierte Stromaggregate aus Augsburg. Aggretech wird die vierte Säule bilden. Während sich unsere Tochtergesellschaft in Mankato vornehmlich auf die Märkte in Nordamerika konzentriert, wird Aggretech Stromaggregate für die Märkte in Europa, Afrika und Asien produzieren.

Wie sieht die Zukunft von Roland Gründl aus?

Gründl: Meine Leidenschaft war immer die Technik und Entwicklung. In den letzten Jahren sind aber mit jedem Euro Umsatz mehr und jedem weiteren Mitarbeiter die persönliche Verantwortung und damit die kaufmännischen Aufgaben gestiegen. So entfernte sich meine tägliche Arbeit immer weiter von meinem Traumjob.

Was heißt das im Einzelnen?

Gründl: Mein Plan wäre, mich aus dem operativen Geschäft weiter zurück zu ziehen. Und ein großer Wunsch ist es immer noch, mehr Zeit für meine persönlichen Interessen und meine Familie zu bekommen.

Herr Kemnitz, freuen Sie sich auf die Zusammenarbeit?

Kemnitz: Ich freue mich schon sehr darauf. Eine große Rolle spielen dabei die hochmotivierten und technisch versierten Mitarbeiter von Aggretech, die sich bereits in der Vergangenheit durch sehr pfiffige Lösungen ausgezeichnet haben. Beispielsweise sind die Container von Aggretech beim Transport äußerlich nicht von handelsüblichen Transport-Containern zu unterscheiden. Erst vor Ort werden sie mit wenigen Handgriffen zu einem leistungsstarken, kompakten Blockheizkraftwerk aus und umgebaut und an ein lokales Strom- und Wärmenetz angeschlossen – ein Klasse-Beispiel für deutsche Ingenieurskunst.

Ruhstorf, 17.02.2012