

Keine roten Zahlen bei Huber Packaging

ÖHRINGEN Partyfass und Industriegeschäft laufen nach Einbruch inzwischen wieder gut

Von Manfred Stockburger

In die Verlustzone ist der Öhringer Verpackungshersteller Huber Packaging Group vergangenes Jahr nicht gerutscht, obwohl die Kunden 25 Prozent weniger Dosen bestellt haben als im Jahr 2008. „Das sind die Zahlen normalerweise knallrot“, sagt Rainer Opferkuch, der Vorsitzende der Geschäftsführung. Das Unternehmen habe sogar die Bankverbindlichkeiten verringern können. Viel Kurzarbeit, der Abbau von Lagerbeständen und ein ganzes Paket von Sparmaßnahmen habe dabei mitgeholfen, aber auch Einmaleffekte.

Der Umsatz lag mit 157 Millionen Euro nur etwa 15 Prozent unter dem Vergleichswert aus dem Jahr 2008. Das erklärt Opferkuch jedoch mit Preiserhöhungen beim Rohstoff Blech um bis zu 35 Prozent, die an die Kunden weitergegeben worden seien – trotz der rückläufigen Auftragseingänge. „Wenn wir das nicht gemacht hätten, wären wir pleite“, betont der Geschäftsführer.

Sparkurs Auch beim Personal hat der Sparkurs Spuren hinterlassen – nicht aber bei der Stammebelegschaft, wie Opferkuch erklärt. „Da haben wir keinen einzigen Mitarbeiter entlassen.“ Befristete Arbeitsverträge seien aber allesamt ausgelaufen, und Kollegen, die freiwillig ausgeschieden sind, wurden nicht unbedingt ersetzt.

In der Gruppe ist die Mitarbeiterzahl im vergangenen Jahr auf diese Weise um 17 Prozent zurückgegangen – auch am Standort Öhringen sind jetzt weniger Mitarbeiter beschäftigt. Waren es in der Vergangenheit immer rund 700 Beschäftigte an den beiden Standorten in der großen Kreisstadt, so waren es im Jahresschnitt 2009 nur noch 660.

Verändert worden seien aber auch die Logistik und die Fertigungsstrukturen, sagt Rainer Opferkuch. „Die Fabrik ist heute viel leichtfüßiger.“ Was auch notwendig sei, weil die Bestellungen immer kurzfristiger eintröfen.

Blechpreis Der Manager geht davon aus, dass die Kurzlebigkeit des Geschäfts bleiben wird. „Die Wellenbewegungen werden bleiben.“ Schließlich hätten auch Kunden die Produktionssysteme umgestellt, damit sie mit kleineren Lagerbeständen auskommen können.



Zur WM brummt das Geschäft mit den Partyfässern.
Foto: Huber Packaging

ständen auskommen können. Gleichzeitig bereiten die großen Preissprünge beim Weißblech den Öhringern Kopfzerbrechen.

Aktuell laufen die Geschäfte in den Öhringer Geschäftsbereichen Industrie und Partyfass aber

sehr gut – die Stückzahlen liegen zwischen 20 und 30 Prozent über dem Vorjahr – die Werte von 2008 sind damit aber noch nicht erreicht, sagt Opferkuch. Auch das Werk in Russland entwickle sich inzwischen gut. Weniger rosig ist die Lage im Werk in Landshut, wo Huber mit 150 Mitarbeitern Schmuckdosen fertigt. Dort ist die Kurzarbeit noch nicht beendet; die Öhringer hoffen auf Kunden aus ganz anderen Branchen wie Lebensmittel Kosmetik. Auch Elektrogeräte lassen sich in Blech gekleidet gut präsentieren.

International Große Hoffnungen setzt Opferkuch auf Innovationen beim Partyfass – und auf die weitere Internationalisierung des Vertriebs. So haben die Öhringer inzwischen einen Vertriebspartner in Brasilien – was auch deswegen relevant ist, weil dieser Markt auf der Südhalbkugel liegt. „Dort herrscht Sommer, wenn hier Winter ist“, erklärt er – was auf den Absatz von Bier in Partyfässern durchaus einen Einfluss hat. In der Entwicklung setzt das Unternehmen laut Opferkuch derzeit einen Großteil der Ressourcen in diesem Bereich ein.

■ Hintergrund

Familienunternehmen

Mit Andreas Meister gehört jetzt wieder ein Familienmitglied dem Management des Öhringer Traditionsunternehmens Huber Packaging Group an. Seinen Sitz im Verwaltungsrat, den Andreas Meister mit dem Eintritt in die Geschäftsführung abgab, hat jetzt seine Cousine, die Münchener Architektin Stefanie Funk, übernommen. Damit ist die Familie weiterhin auch im Aufsichtsgremium des Unternehmens vertreten. *mfd*