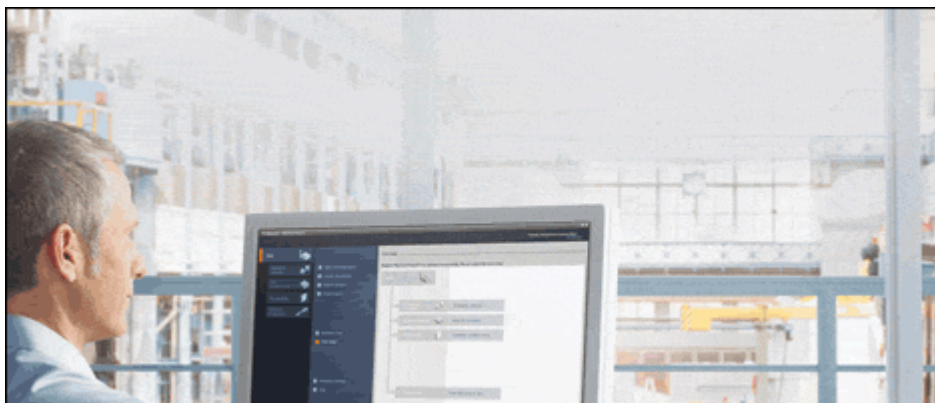


## Eisenmann mit hohem Auftragseingang

Der Böblinger Anlagen- und Maschinenbauer Eisenmann verzeichnet eine starke Nachfragebelegung aus der Autoindustrie und will in diesem Jahr um zehn Prozent wachsen.



**Matthias Krust**  
[mkrust@craincom.de](mailto:mkrust@craincom.de)

Böblingen. Die Eisenmann AG nimmt nach dem krisenbedingten Einbruch im Jahr 2009 wieder Kurs auf das alte Umsatzniveau. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat das Familienunternehmen den Erlös um zehn Prozent auf 465 Millionen Euro ausgebaut. "In diesem Jahr streben wir ein Wachstum beim Umsatz und Auftragseingang von ebenfalls zehn Prozent an", kündigte Vorstandssprecher Matthias von Krauland im Gespräch mit der Automobilwoche an. Der Auftragseingang hat um 50 Prozent auf 550 Millionen Euro zugelegt. "Wir verzeichnen eine starke Nachfragebelegung aus der Autoindustrie - sowohl bei Pkw als auch bei Nutzfahrzeugen", so der Manager. Treiber seien vor allem die Schwellenländer Brasilien, Russland, Indien und China (BRIC).



**Eisenmann-Chef Matthias von Krauland:**  
"Wir wollen in den nächsten Jahren kontinuierlich wachsen und nachhaltig profitabel sein." (Foto: Eisenmann)

Finanzvorstand Thomas Beck zeigte sich zufrieden mit dem Jahr 2010: "Wir werden den vorläufigen Zahlen zufolge einen Vorsteuergewinn in zweistelliger Millionen-Höhe und natürlich auch einen Nettogewinn ausweisen." Im Jahr 2009 war bedingt durch die Wirtschaftskrise der Umsatz um dreißig Prozent auf 423 Millionen Euro eingebrochen. Weil um die wenigen Aufträge hart gerungen worden war, war der Vorsteuergewinn überproportional um 46 Prozent auf fast 35 Millionen Euro gesunken. Trotz der widrigen Rahmenbedingungen hatte der Familienkonzern mit 25 Millionen Euro unter dem Strich schwarze Zahlen geschrieben. Im Jahr 2008 hatte der Umsatz 604 Millionen, der Vorsteuergewinn fast 65 Millionen Euro betragen. Der breit aufgestellte Konzern erwirtschaftet zwei Drittel des Umsatzes mit der Autoindustrie und dabei vor allem mit Lackieranlagen und Fördertechnik.

### Kauf der Beratungsgesellschaft TMG

Neue Geschäftsimpulse erhofft sich von Krauland vom Kauf der Technologie Management Gruppe Stuttgart (TMG) zu Jahresbeginn: "Durch die Akquisition können wir unser anlagenbezogenes Dienstleistungsangebot ergänzen und somit unsere Attraktivität am Markt steigern." TMG ist ein Beratungsunternehmen mit Wurzeln im Fraunhofer Institut, das auf Projekte der produzierenden Industrie spezialisiert ist. Zu den Kunden zählen große Zulieferer wie Bosch, Continental und Schaeffler sowie Automobilhersteller. Rund 40 Prozent des Umsatzes von etwa 15 Millionen Euro erzielt das 50 Mitarbeiter umfassende Unternehmen mit der Autoindustrie. Zu den Schwerpunkten

der Tätigkeit gehört die Erarbeitung von Investitionsstrategien sowie die Planung und Realisierung von Produktionssystemen bis kompletten Fabriken. "Neben der Ausweitung der Kundengruppe können wir vor allem von der internationalen Aufstellung von Eisenmann profitieren", so Geschäftsführer Klaus Dieterich.

Die Übernahme von TMG erfolgte durch die Böblinger Industrie Beteiligungen GmbH (BIB), einem Investmentvehikel das ebenfalls der Familie Eisenmann gehört. Das Beratungsunternehmen soll unabhängig von der Eisenmann AG auftreten. Weitere Zukäufe wollte von Krauland nicht ausschließen, allerdings werde es sich dabei lediglich um Arrondierungen bei bestimmten Technologien handeln.

### **Klebertechnik und Carbonfaser sollen Wachstum treiben**

Im vergangenen Jahr hat Eisenmann hingegen strategisch wichtige Akquisitionen getätigt. In Indien war der Lackieranlagenspezialist Haden India übernommen worden. "Damit wollen wir diesen wachsenden Markt schneller erschließen", so von Krauland. Der erste Auftrag war eine Lackieranlage von Daimler für das Pkw-Werk in Pune. Außerdem beteiligte sich das Unternehmen mehrheitlich an dem Klebertechnik-Spezialisten Intec aus Erftstadt bei Köln. Dies bedeutete den Einstieg in ein neues Segment, das künftig nicht nur im Automobilbau durch die Verwendung von neuen Materialien für den Leichtbau stark an Bedeutung gewinnen dürfte.

Große Chancen sieht von Krauland auch bei Anlagen zur Carbonfaser-Herstellung: "Wir können uns in diesem Bereich vorstellen, unseren Anteil an der Wertschöpfungskette auszuweiten." Eisenmann stellt schon seit einigen Jahren Oxidationsöfen zum Trocknen der Carbonfasern her. In den letzten drei Jahren wurden rund 50 solcher Öfen verkauft. Hier gibt es auch eine Kooperation mit Hersteller SGL Carbon, der strategischer Lieferant für den Münchner Autohersteller BMW ist. Ziel von Eisenmann ist es, die Kosten für die Herstellung der Carbonfaser deutlich zu senken und so dem nach wie vor sehr teuren Material den Durchbruch auf breiter Front zu ermöglichen.

### **Artikel zum Thema:**

Mittwoch, 23. Februar 2011, 16.57 Uhr