

eilbote

Das Magazin
für das Landmaschinenwesen

BRANCHE

Reportage

BGU Nordhausen

Alles, was Holz bewegt

Sortiment des Spezialanbieters aus Nordhausen wurde um Rücketechnik ergänzt.

Am Anfang standen Bauwagen. Die ließ der mittelfränkische Baumaschinenhändler BGU schon in den 80er Jahren in der DDR fertigen. Aus der DDR-Schmiede hat sich heute nach Millioneninvestitionen mit der Südharzer Maschinenbau (SüMa) einer der führenden deutschen Hersteller von Geräten zur Brennholzaufbereitung entwickelt. Heute umfasst das Sortiment Brennholzspalter, Kreissägen und seit neusten auch Seilwinden, Rückezangen und Rückewagen.

An die Anfangsjahre im wilden Osten erinnert sich BGU-Geschäftsführer Johann Kernstock noch ganz genau: an die Fahrten auf der Transitautobahn, an sein West-Auto, das immer wieder mal beschädigt wurde. Und an die überwiegend freundlichen, offenen Menschen im Osten. In Nordhausen kannte die BGU den „Aufzugbau Nordhausen“, die zum Kombinat Arnstadt gehörten. Schnell bahnten sich Geschäftskontakte an. Eines lernte Kernstock in diesen Jahren ganz besonders: Improvisation und Kompromissbereitschaft. „Die Bauwagen, die wir dort bauen ließen, waren handwerklich in Ordnung. Handgeschweißt, manch-

mal etwas grob. Aber die Farbe konnte man vergessen, die blätterte schon bei der Überführung in den Westen ab“, erinnert er sich.

Der guten Zahlungsmoral des Westkunden BGU ist es wohl zu verdanken, dass die DDR 1984 den Standort Nordhausen ausbaute und fortan auch Baugeräte, Gerüste und Werkzeuge für die mittelfränkische Firma fertigte. Auch erste Geräte zur Brennholzaufbereitung wurden gebaut. Johann Kernstock: „Das war ein bisschen ein Steckenpferd von mir, einen boomenden Markt wie heute gab es ja damals noch nicht. Ich habe darin aber einen Sinn gesehen. Es kann nicht sein, dass wir das Holz im Wald vergammeln lassen und teures Heizöl kaufen.“

Nach der Wende geht es schnell

1989 dann die Wende, alles geht schnell. Die Treuhand traut der BGU zu, das Werk am Leben zu erhalten und bietet den Standort Nordhausen zum Kauf an. Und die Franken greifen zu, die Südharzer Maschinenbau (SüMa) entsteht. Jedoch müssen viele der einst 300 Mitarbeiter entlassen werden. Heute



BGU-Geschäftsführer Johann Kernstock sieht für den Bereich Seilwinden noch erhebliches Potenzial.

ist der Betrieb allerdings wieder bei 110 Mitarbeitern angekommen. Und die BGU investiert nach der Wende kräftig, Millionen werden ausgegeben für neue Hallen, Schweißroboter und eine Pulverbeschichtungsanlage. In den Wendejahren machte die einstige DDR-Schmiede noch sechs Millionen Euro Umsatz, seit dem hat sich der Umsatz verdreifacht.

Zunächst wurden überwiegend Baugeräte und Metallbearbeitungsmaschinen hergestellt, doch mit der wachsenden Bedeutung des Rohstoffes Holz wurde die Produktion immer stärker auf Kreissägen, Spalter sowie Säge- und Spaltau-tomaten umgestellt. Heute ist die BGU bei Kreissägen mit etwa 9500 verkauften Einheiten nach eigenen Angaben Marktführer in Europa. Außerdem werden 7000 Spalter sowie 650 Säge- und Spaltau-tomaten – hier verkauft sich der SSM 250 Z be-

sonders gut – pro Jahr verkauft.

Doch bis dahin war es ein weiter Weg, der Anfang verlief schleppend. Kernstock tingelte durch ganz Europa, ließ seine Maschinen bei Händlern und auf Messen präsentieren. Und versuchte dabei, ein neues Lebensgefühl „Heizen mit Holz“ zu vermitteln: Die Prospekte, die er übrigens allesamt selber schreibt und fotografiert, vermitteln damals wie heute das Gefühl, indem sie mit flackerndem Feuer und wohliger Wärme werben.

Die Maschinen sind robust, praxistauglich, leicht zu bedienen. Über den Preis in Kombination mit dem Prädikat „Made in Germany“ gelang der Einstieg in den Markt recht gut. Eine der ersten Kunden waren die norddeutschen Händler Fricke, Krone und Benstein.

Als vor zehn Jahren die Energiepreise allmählich stiegen, war BGU bereits am Markt als



Fertig für den Versand: Die Forstrückezeange ist um 180 Grad schwenkbar.



Auch Spalt- und Sägeautomaten werden in Nordhausen gebaut.



„Made in Germany“ wird als Prädikat offensiv herausgestellt.

Die BGU-Gruppe

Die Baugeräte Union wurde 1970 in Ansbach (Mittelfranken) von mehreren Bauunternehmern gegründet, Geschäftsinhalt war das Handeln und Vermieten von Baumaschinen. Johann Kernstock – auf einem land- und forstwirtschaftlichen Betrieb in Bayern aufgewachsen – stieß 1973 zur Firma und baute den Betrieb maßgeblich mit auf. Die BGU GmbH & Co. KG betreibt heute einen Fachhandelsmarkt, unter anderem mit Baumaschinen und Baugeräten, auf 10.000 Quadratmeter Verkaufsfläche in Ansbach und weiteren 6000 Quadratmetern in Weißenburg. Beschäftigt werden 150 Mitarbeiter in Ansbach und Weißenburg,

110 Mitarbeiter sind es in Nordhausen. Geschäftsführer der BGU sind Ralf Bauer und Jörg Kernstock. Vater Johann Kernstock – als Gesellschafter auch an der BGU beteiligt – leitet den Vertrieb. Der Umsatz lag 2006 bei etwa 45 Millionen Euro, davon wurden 18 Millionen Euro mit der SüMa – eine 100-prozentige Tochter – erzielt. Die SüMa beliefert 600 Händler in ganz Deutschland, wichtige Exportmärkte (werden über Generalimporteure beliefert) sind Osteuropa (Tschechien, Polen, Bosnien), Österreich, Schweiz, Norwegen und die Benelux-Staaten. Die Exportquote liegt zurzeit bei 30 Prozent.

Christian Mühlhausen, Göttingen

Hersteller im mittleren Preissegment etabliert und gut aufgestellt. Der Brennholzboom der vergangenen Jahre machte sich am Umsatz deutlich bemerkbar. Und er zeigte, dass Kernstock den richtigen Riecher hatte.

Brennholzboom treibt BGU-Umsatz

Zugute kommt dem Unternehmen dabei vor allem, dass es

als Komplettanbieter auftreten kann: „Wir sehen den Landmaschinenhandel als idealen Partner. Für den hat das ebenso Vorteile wie für den Kunden“, so der 55-jährige Kernstock. „Denn wir sind ein Lieferant, der die ganze Palette anbietet. Wir liefern in diesem Bereich fast alles, was der Kunde nachfragt.“ Dazu gehören etwa bei den Spaltern drei kleine preiswerte Einstiegsmodelle (vier Ton-

nen Spaltkraft, Scheitlänge 40 Zentimeter, 195 Euro) als Türöffner, aber auch die seit 2003 vertriebene „Blue Line“ für die Profianwendung. In dieser Kategorie bietet die BGU nach eigenen Angaben zum Beispiel als einziger Hersteller am Markt eine Kreissäge (9 kW) mit einem 750er Blatt an.

Nicht zuletzt, weil die BGU auch für andere Hersteller produziert und die Qualität im Produktionsprozess dokumentiert werden sollte, ließ sie sich 2006 nach DIN ISO 9001 zertifizieren. Außerdem wurde erneut investiert: In eine neue Montagehalle, in einen Laserschneider, in eine 7-Achsen-Kantmaschine und in einen neuen Lkw für den Messeauf- und -abbau. Die Produktpalette wurde um Rücketechnik erweitert. Auf der Interforst in München präsentierte sich die BGU im vergangenen Jahr erstmalig mit Rückewagen und Seilwinden. „Die Art der Holzernte hat sich geändert“, begründet Kernstock diesen Schritt. Effizienz und Schnelligkeit werde wichtiger und Holz lässt sich nun mal schneller aufarbeiten, wenn es als Stamm aus dem Wald gerückt und erst an der Waldstraße aufgearbeitet wird. Weil der Wald zudem fast flächendeckend zertifiziert ist und nur noch über so genannte Rückegassen befahren wird, komme dem Rücken von Holz mit Winde, Rückezeange und –kräne sowie Rückewagen eine

große Bedeutung zu. „Wir sehen diesem Sortiment eine rosige Zukunft voraus.“ Zielgruppe seien Landwirte mit Privatwald sowie größere Brennholzwerber. Die Forstrückezeange von BGU gibt es mit Öffnungsweiten von 1300 und 1700 mm, als um 60 Zentimeter teleskopierbare Variante und – als einzige am Markt – um 180 Grad schwenkbar. „Durch unser Baukastensystem können wir auf Kundenwunsch alle möglichen Varianten bauen, ob groß oder klein, ob mit Polterschild oder ohne.“

Während von den Seilwinden (Zugkraft 4,5 bis 8 Tonnen) bereits knapp 1000 Einheiten verkauft wurden, sei man bei den Rückewagen – diese werden in Skandinavien zugekauft – noch in der Markteinführungsphase. Bei den Seilwinden werden ganze Komponenten zugekauft und von der BGU in Nordhausen einsatzbereit fertiggestellt. Gemein haben alle BGU-Seilwinden die patentierte Motorsägenhalterung. „Darauf bin ich gekommen, als ich selber Brennholz geschlagen habe“, so Kernstock.

Dass die Erfolgsgeschichte der BGU weiter geht, dessen ist sich Kernstock sicher – auch wenn es wegen der allmählichen Marktsättigung in Mitteleuropa langsamer voran gehe. Gute Absatzchancen würden sich jedoch derzeit in Osteuropa entwickeln.