

„Als Hummingbird Gruppe profitieren wir als ein Unternehmen der CGS von einem offenen Umfeld und Austausch untereinander.“

Christoph Babendererde



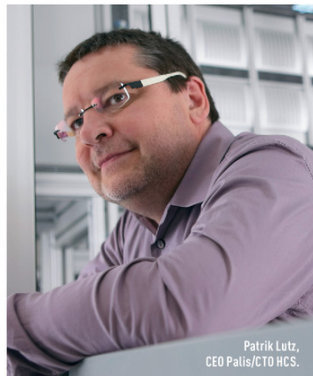
Christoph Babendererde,
CFO Rotodecor & CFO HCS.



Christopher Gremmel,
CEO Rotodecor/COO HCS.



Thomas Schmid,
CEO HCS.



Patrik Lutz,
CEO Palis/CTO HCS.

Wie Rotodecor und Palis als Hummingbird Gruppe zusammenwachsen

Analog trifft digital – das Beste aus zwei Welten

Tiefdruck- und Digitaldruck-Kompetenz aus einer Hand. Dazu Industrie 4.0-Lösungen sowie maßgeschneiderte Anlagen für die Weiterverarbeitung und Oberflächenveredelung. Das bietet Hummingbird Converting Solutions (HCS) unter dessen Dach sich die innovativen Unternehmen Palis und Rotodecor vereinen. Ein so umfassendes Leistungsportfolio weckt natürlich nicht nur Interesse sondern wirft auch Fragen auf. Deshalb sprach die „möbelfertigung“ mit Thomas Schmid (CEO HCS), Patrik Lutz (CEO Palis/CTO HCS), Christopher Gremmel (CEO Rotodecor/COO HCS) und Christoph Babendererde (CFO Rotodecor/CFO HCS).

möbelfertigung: Im Sommer 2019, haben sich die Rotodecor GmbH und die PadaLuma Ink-Jet Solutions GmbH (Palis) unter dem Dach der Hummingbird Gruppe zusammengeschlossen. Was führte zu diesem Schritt? Gab es hierfür einen Auslöser?

Thomas Schmid: Bei Rotodecor standen wir damals an dem Punkt, an dem die Anforderungen der Kunden vielfältiger wurden, Spezifikationen über den bloßen Maschinenbau hinausgingen und der Wunsch nach Internationalisierung im eigenen Unternehmen vorhanden war. Dieser nächste Entwicklungsschritt wäre für uns organisch nur sehr schwierig und langwierig möglich gewesen. Daher sind wir damals auf die Suche nach einer guten Lösung gegangen.

Patrik Lutz: Wir haben die Palis mit Padaluma gemeinsam mit Felix Schöller Technocell im Jahr 2009 gegründet. Damals mit dem klaren Fokus darauf, zu beweisen, dass digitaler Dekordruck im industriellen Stil möglich ist. Daran haben wir insbesondere bei Schattdecor gearbeitet, wo die Anlage dann 2017 einschichtig und teilweise zweischichtig lief. Den Beweis hatten wir also angetreten. Schon hierbei kam es zu einer Zusammenarbeit zwischen Palis und Rotodecor. Auch im Bereich Verpackung haben Rotodecor und Palis in dieser Zeit eine gemeinsame Lösung geschaffen. Eine Konstellation, die einfach gut funktioniert hat. 2018 stellte man sich dann bei Felix Schöller die Frage, inwiefern ein technologisches Maschinenbauunternehmen überhaupt in das eigene Portfolio passe und war nicht abgeneigt, ein Angebot für die eigenen Anteile zu erhalten. Und auch wir hatten damals den Gedanken, uns neben rein dekorfokussierten Entwicklungsthemen breiter aufzustellen und Themen wie zum Beispiel Verpackung und Tapete ins Portfolio zu integrieren. Themen, die für Felix Schöller eher uninteressant, für uns jedoch technologisch und in Hinblick auf Synergien hochspannend waren.

Thomas Schmid: Ich glaube, auch aus Kundensicht war die Symbiose aus herkömmlicher, bekannter Technologie und der digitalen Komplettlösung, die sich ja auch mit Tinten und Prozessen beschäftigt, willkommen. Da geht es dann auch um Service, Druckkompetenz, Betreuung der Anlagen, Know-How bezüglich des Verbrauchsmaterials etc. Dort hat ein Wandel stattgefunden und Kunden wünschten eine viel umfassendere Betreuung. Aus diesem Gedanken heraus entstand die Idee, Palis und Rotodecor zusammenzuführen, um ein umfassendes Leistungspaket anbieten zu können. Das Ganze natürlich auch international, insbesondere in Asien und Amerika.

Das wäre nun mal für einen kleinen Mittelständler eher schwierig zu bewerkstelligen gewesen. So kam es zum Zusammenschluss in der Hummingbird Gruppe.

möbelfertigung: Welche Veränderungen und Maßnahmen haben sich dadurch in den letzten 1,5 Jahren ergeben?

Thomas Schmid: Das sehen Sie schon daran, dass die beiden Kollegen Christopher Gremmel und Christoph Babendererde heute dabei sind. Sprich, wir haben relativ schnell beschlossen, die Organisation anzupassen und eine breitere Führungsmannschaft aufzubauen, mit der wir unsere ambitionierten Wachstumsziele abbilden können. In der Vergangenheit war Patrik Lutz das Gesicht der Palis, ich das Gesicht von Rotodecor. Wenn man in diesem Maße expandieren möchte, kann aber nicht alles Thomas Schmid und Patrik Lutz sein. Hier brauchen wir eine breitere Führungsmannschaft, um unsere Ziele zu verfolgen. Das war Schritt eins. Nun arbeiten wir mit den Kollegen sehr intensiv an der Umsetzung der Schritte zwei, drei, vier und fünf.

„Mit hybriden Maschinen gehen wir heute integrative Wege.“

Patrik Lutz

möbelfertigung: Welche sind das?

Christoph Babendererde: Unser Ziel ist es, sich zu verzahnen und die beiden Unternehmen nicht einfach nebeneinander herlaufen zu lassen. Da gilt es, Mitarbeiter und deren Know-How zusammenzuführen, IT-Systeme anzugleichen etc.

Das beginnt ganz trivial damit, dass sich die Kollegen gegenseitig kennenlernen, mit allen normalen menschlichen Herausforderungen.

Patrik Lutz: Zwei Unternehmen zusammenzuführen, bedeutet nicht einfach, einen Schalter umzulegen. Es ist ein Weg, der auch noch etwas dauern wird. Schließlich trifft hier eine eher traditionelle auf eine sehr digital geprägte Kultur. Es ist einer unserer Hauptaufgaben, dass die Leute nun gemeinsam ein Wir-Gefühl entwickeln.

Christopher Gremmel: Das ist zum einen eine große Aufgabe, zum anderen aber auch ein echtes Pfund. Vertriebsseitig treten wir heute als Hummingbird auf und bieten dem Kunden sowohl die klassische als auch die digitale Lösung und damit das Beste beider Welten.

Thomas Schmid: Genau das ist der Punkt. Wir bringen nun große Kompetenz in beiden Bereichen mit. Beide haben ihre Daseinsberechtigung und das vermitteln wir auch den Mitarbeitern. Da können beide Seiten voneinander lernen. Dafür braucht es eine sehr dynamische Unternehmenskultur und diese erarbeiten wir gerade, um sie im Team mit Leben zu füllen.

„Heute bieten wir das Beste aus zwei Welten.“
Christopher Gremmel

möbelfertigung: Mit CGS ist eine Private Equity Gesellschaft Eigner der Hummingbird Gruppe. Welchen Einfluss hat dies auf die tägliche Arbeit? Werden Investitionen getätigt und engagiert sich CGS eher langfristig in Unternehmen?

Christoph Babendererde: Die CGS ist traditionell ein im Maschinenbau tätiger Investor. Dabei findet auch zwischen den Portfolio-Unternehmen der CGS ein Know-How-Transfer statt. Das ist ein sehr offenes Umfeld, von dem wir profitieren.

Natürlich sind Private Equity Beteiligungen zeitlich befristet. Aber CGS fährt keine kurzfristige Buy-and-Build Strategie. Wir werden also nicht nach drei Jahren wieder abgestoßen.

Was Investitionen angeht, sind wir innerhalb des Budgets relativ frei. Wir müssen also nicht bei jeder Investition anrufen und nachfragen – ab einer gewissen Höhe natürlich schon – aber es stehen bei uns auch nicht regelmäßig sechsstellige Investitionen auf der Tagesordnung. Wir verfügen über Entwicklungsbudgets, deren Verwendung in unserer Hand liegt.

Thomas Schmid: Die CGS stellt uns Ressourcen und Erfahrung zur Entwicklung der Hummingbird Gruppe zur Verfügung. Zum Beispiel, wenn es um das Hinzunehmen sinnvoller Ergänzungen oder den Aufbau von internationalen Standorten geht. Diese gemeinsame Agenda ist eine, die auch Zeit braucht. Diese nehmen wir uns gemeinsam.

„Strahlenhärtende Verfahren werden künftig auch im digitalen Prozess eine Rolle spielen.“
Patrick Lutz

möbelfertigung: Was versprechen Sie sich von dem Mix aus traditioneller und neuer Technologie?

Patrick Lutz: Es gibt technologische Synergien. Wir vermarkten zunehmend hybride Maschinen, die ein Tiefdruckwerk zum Primern oder Lackieren beinhalten und Inline über ein Ink-Jet-Werk verfügen. So eine Maschine konnten

wir jüngst im Bereich Tapete umsetzen. Wir beschreiten also Wege, die sehr stark integrativ sind und beide Welten zusammenbringen. Als Palis gehen wir noch einen Schritt weiter, denn wir haben seit jeher mit Maschinen Netzwerken zu tun, beziehungsweise damit, Daten von A nach B zu bekommen. Das heißt, wir schon seit einigen Jahren integrativ aus der Produktionswelt und bewegen uns, hin zur Auftragsvorbereitung sowie zur Datenverarbeitung.

Das ist für uns kein Neuland. Dementsprechend möchten wir das Thema IOT für unsere Kunden weiter erschließen. Denn wenn man konsequent digital denkt, gehört der Zylindertourismus der Vergangenheit an. Wir sehen, dass wir heute auf Knopfdruck Daten weltweit zur Verfügung stellen und mit den heutigen Möglichkeiten der Industrie 4.0. weltweit Qualitäten synchronisieren können.

möbelfertigung: Ein wichtiges Thema für die Dekordrucker ist der Farbanschluss von digital auf konventionell. Lässt sich das aus Ihrer Sicht heute problemlos realisieren?

Patrick Lutz: Ja, diesen Farbanschluss haben wir heute. Das ist aber nicht unbedingt unser Profit, sondern der Verdienst des Kunden, der hier große Mühen in die Entwicklung gesteckt hat. Heute kann man je nach Profitabilitäts-Situation vom Digitaldruck in den Tiefdruck wechseln oder umgekehrt. Das ist bei unseren Kunden gelebter Alltag.

möbelfertigung: Neben dem Druck sind auch Lackieranlagen und Rotationsstanzen Teil des Rotodecor-Portfolios. Welche Anwendungen werden hier bedient?

Christopher Gremmel: Im Bereich der Rotationsstanzen gehen wir sehr stark in den Bereich des Liquid-Packaging, aber auch in weitere Verfahren, in denen Stanzen benötigen werden. Bei den Lackieranlagen sind wir nicht festgelegt. Solange Rolle zu Rolle lackiert wird, können wir jede Branche bedienen. Hier sind wir sehr breit aufgestellt. Natürlich aus der Historie heraus mit einem Schwerpunkt im Holzwerkstoffbereich.

möbelfertigung: Die Investitionsfreudigkeit von Unternehmen ist vor dem Hintergrund des Pandemiegesehens nicht gerade die größte. Wie beurteilen Sie die aktuelle Lage für sich?

Thomas Schmid: Wenn wir die Situation betrachten, gab es in der ersten Welle einen Nachfrage-Einbruch seitens der Holzwerkstoffbranche. Diesen konnten wir jedoch komplett auf der Verpackungsseite kompensieren. Vor dem Hintergrund der geschlossenen Hotellerie und

Gastronomie, steigerte sich der private Konsum so sehr, dass unsere Kunden ihre Investitionsvorhaben beschleunigen mussten, um der hohen Verpackungsnachfrage Herr zu werden. Gegen Sommer 2020 hat sich dann auch der Bereich Holzwerkstoff wieder erholt. Aktuell sehen wir hier ebenfalls positive Signale. Auch im analogen Druck finden wieder Investitionen statt.

möbelfertigung: Aber haben wir nicht gerade im analogen Druck starke Überkapazitäten im Markt?

Thomas Schmid: Das ist korrekt. Nur sind die Kapazitäten nicht immer dort vorhanden, wo sie gebraucht werden. Es geht hier um Marktanteilverschiebungen bei den Anbietern und geografische beziehungsweise regionale Verschiebungen. Es ergibt nicht immer Sinn, eine bestehende Maschine in Mitteleuropa ab- und in Südamerika wiederaufzubauen. Dieser Prozess ist oft sehr kostenintensiv. Im digitalen Bereich ergibt sich ein anderes Bild. Hier geht es in erster Linie nicht um Kapazitätserweiterungen, sondern um strategische und entwicklungsorientierte Vorhaben. Da wirkte sich die Pandemie natürlich kontraproduktiv aus, so dass Gespräche zunächst zum Erliegen gekommen sind. Aber über den Sommer und in den Herbst hinweg lebten die Projekte wieder auf.

Christoph Babendererde: Was Herr Schmid zum Thema regionale Verschiebungen von Kapazitäten sagte, ist im Übrigen ein weiteres Argument für den Digitaldruck. Hier kann ich wesentlich flexibler agieren, muss keine Zylinder verbringen oder gar mehrfach vorhalten. Insgesamt ermöglicht der Digitaldruck eine deutlich dezentralere Produktion.

möbelfertigung: Für Palis ist Schattdecor als Kunde das bekannteste Beispiel in der Dekorbranche. Gibt es darüber hinaus weitere Player im Markt der dekorativen Oberflächen, die an der Palis-Lösung Interesse zeigen?

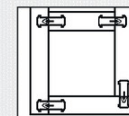
Patrick Lutz: Wir führen Gespräche mit verschiedenen Kunden. Aufgrund der momentanen Situation ist da im Moment jedoch niemand, der eine konkrete Entscheidung getroffen hätte. Das betrifft sowohl Deutschland, die USA, als auch Asien. Uns liegen Anfragen vor, die nicht nur Dekordrucker, sondern auch Holzwerkstoffunternehmen betreffen, die ihre Fertigungstiefe vergrößern wollen. Der Digitaldruck wird mittelfristig die Wertschöpfungsketten nachhaltig verändern.

möbelfertigung: Wie sehen Sie die Zukunft im Markt der dekorativen Oberfläche? Wird der Digitaldruck eines Tages den konventionellen Druck ablösen?



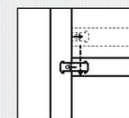
Clamex P-14 Flexus

Wiederlösbarer Möbelverbinder mit flexiblen Positionierbolzen



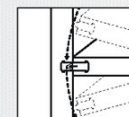
Flexible Aufbaureihenfolge

Bewegliche Positionierbolzen erlauben frei wählbare Aufbaureihenfolge



Einfache Ausrichtung

Bewegliche Positionierbolzen richten das Werkstück aus und halten es in Position



Vielseitige Montage

Abgeschrägte und bewegliche Positionierbolzen erlauben das beidseitige Ein- und Auskippen vom Werkstück

Lamello GmbH | Verbindungstechnik
Tel. +49 7621 – 4220380
info@lamello.de | www.lamello.de

