

Interview mit Friedrich Faulhaber, Geschäftsführer GUK

# Herausfordernde Zeiten

Seit fast 75 Jahren hat die GUK-Falzmaschinen GmbH & Co. KG die maschinelle Verarbeitung von Leichtpapieren unter 70g/qm perfektioniert. Der Marktführer für das Falzen pharmazeutischer Prospekte und Beilagen achtet dabei stets darauf, die hohe Wertschöpfungstiefe im eigenen Betrieb zu halten und die Fertigung mit eigenem Know-how und eigenen personellen Kapazitäten zu realisieren. Wir sprachen mit Friedrich Faulhaber, Geschäftsführer GUK, über die Auswirkungen massiv gestiegener Energiekosten, gesprengter Lieferketten und wachsender unternehmerischer Herausforderungen.

Verpackungen waren und sind nach wie vor der große Wachstumsmotor unserer Branche. Wie entwickelt sich dieses Segment aus Ihrer Perspektive? Das Verpackungsgeschäft befindet sich nach wie vor im Aufschwung. Die Sichtweise auf die Bedeutung einer Verpackung hat sich in den letzten Jahren, die von den Themen Pandemie, aber auch Nachhaltigkeit und Umweltschutz geprägt waren, noch einmal deutlich verändert. Sah man in der Vergangenheit zuvor verstärkt den Trend, den „Verpackungsmüll“ unter allen Umständen zu vermeiden, hat der erforderliche Hygieneaspekt wieder zu mehr Besonnenheit geführt. Eine Verpackung ist in vielen Fällen einfach unverzichtbar – dass man bei der Konzeption der Verpackung auf ökologisch sich besonders negativ auswirkende Komponenten wie beispielsweise Plastik verzichtet, steht auf einem anderen Blatt. So



*Friedrich Faulhaber, Geschäftsführer der GUK-Falzmaschinen GmbH & Co. KG*

gab es beispielsweise in den letzten Jahren ein verstärktes Aufkommen sogenannter „Unverpackt Shops“, ein Konzept, das vielfach jedoch nicht aufgegangen ist. Viele dieser Geschäfte mussten mittlerweile schließen, weil unter diesen Bedingungen die Hygienevorschriften nicht so umgesetzt werden konnten, wie bei verpackten Waren. Gerade in der Pandemie-Hochphase hat damit das Argument Gesundheit das Umweltargument schlichtweg ausgehebelt.

Nichtsdestotrotz ist der Umweltaspekt nach wie vor ein wichtiges Thema, dem mit Verantwortung Rechnung zu tragen ist. Der Papierverarbeitenden Industrie spielt diese ökologische Verantwortung in die Karten und beflügelt das Geschäft. Nationale Normungen, europäische Verordnungen bezüglich der Reduzierung des Plastikmülls, die Bilder von den Folgen des Mikroplastiks in den Ozeanen – all dies führt letztendlich dazu, dass das Papier wieder verstärkt bei der Verpackung an Bedeutung gewinnt. Gleichzeitig werden papierbasierte Verpackungen immer innovativer. Denken Sie beispielsweise an Suppen zum Mitnehmen, die in beschichteten Verpackungen verkauft werden, die mit be-

druckten Kartonagen realisiert wurden. Dererlei neue Applikationen zuzüglich zu den bewährten Verpackungslösungen machen in der Summe ein durchaus attraktives Druckvolumen und ein interessantes Geschäftsfeld aus.

**Wie verändert sich das Geschäft in Europa und welche Trends sehen Sie für Ihr Segment bzw. das Geschäft Ihrer Kunden in den kommenden Jahren?**

Es ist nach wie vor schwierig auszuloten, in welche Richtung sich das Geschäft in Europa entwickelt und welche Trends sich langfristig durchsetzen. Wir gehen unter den aktuellen Gegebenheiten davon aus, dass unsere speziellen Produktbereiche dünne Papiere und Beilagenfalzungen weiterhin einen hohen Stellenwert einnehmen werden. Packungsbeilagen sind überaus vielfältig und bedienen nicht nur das Pharmasegment, sondern umfassen beispielsweise auch Produktanleitungen und verkörpern ein unverzichtbares Medium zur Informationsweitergabe.

Im pharmazeutischen Bereich gab es zwar die Frage, wann elektronische Beipackzettel kommen werden, doch sollte dies tatsächlich eines Tages umgesetzt werden, ist es noch ein sehr weiter Weg bis dorthin. Die EU arbeitet noch an Fra-

gestellungen, eine geregelte, einheitliche Plattform zu schaffen. Die FDA verfolgt die Sache aktiv nicht vorrangig. Bis 2030 wird daher sicherlich in diesem Bereich nicht viel passieren – wenn es überhaupt umgesetzt wird.

#### Wie werden sich Ihrer Meinung nach die gesteigerten Energiekosten und Rohstoffpreise auf unsere Branche auswirken?

Wir erwarten kurzfristig, dass es all denjenigen Unternehmen, die schon in der Vergangenheit zu kämpfen hatten, in der nahen Zukunft nicht gut gehen wird. Es ist einfach so, dass die Energiepreisproblematik massive Auswirkungen haben wird. Diese zusätzliche Last trifft auch uns hart, schließlich verarbeiten wir Stahl und benötigen den Strom, um unsere Fertigungsmaschinen zu betreiben. Für uns wird dieses Jahr als Produktionsbetrieb daher ebenfalls eine Herausforderung. Wir hatten in den letzten Jahren einen Stromliefervertrag, der am 31.12.2022 ausgelaufen ist und im August 2019 verhandelt wurde. Auf dessen Basis verfügten wir im Vergleich zu anderen Unternehmen vielleicht nicht über einen Spitzentiefpreis, konnten aber solide und planbar mit einem Basispreis zuzüglich weiterer Abgaben wie dem Durchleitungsentgelt, der Leistungsbereitstellung, etc. und den daraus resultierenden Gesamtkosten von rund 15 Cent pro Kilowattstunde rechnen. Der Basispreis, der mir für 2023 ins Haus steht, liegt derzeit bei sage und schreibe 44 Cent plus die zusätzlichen Aufschläge, d.h. wir müssten in diesem Jahr unsere Preise eigentlich um ca. 20 % erhöhen. Dies wäre der angepasste Abgabepreis gegenüber unseren Kunden. Ich werde mit Preiserhöhungen in dieser Größenordnung auch konfrontiert, weiß je-

doch auch, dass ich diese nicht so an meine Kunden weitergeben kann. Wirtschaftlichkeit ist wichtig, aber moralisch muss eine solche Erhöhung auch vertretbar sein.

Der Strompreisdeckel rückwirkend für das Jahr 2021 ist für uns hilfreich, aber dennoch belastend. Im Jahr 2021 war unsere Maschinenproduktion pandemiebedingt geringer und daher auch der Stromverbrauch noch um 10% niedriger. Diesen Umstand muss ich jetzt büßen, weil mir diese Zahlen auf das Jahr 2023 referenziert werden. Auch der Stahlpreis hat extrem angezogen. Während wir vorher etwa 1.000 Euro pro Tonne Stahl entrichtet haben, zahlen wir heute rund 2.000 Euro. Die Stahlpreise haben sich also nahezu verdoppelt und auch der Preis für Aluminium liegt bereits weit über dem Doppeltem.

Zu unserer Unternehmensphilosophie gehörte es von jeher, die Wertschöpfung so weit wie möglich im eigenen Haus zu behalten. Dennoch lagern auch wir einige spezialisierte Produktionsschritte an externe Dienstleister aus, wie beispielsweise das Härten von Zahnrädern oder Lagerwellen. Hier belaufen sich die Aufschläge aktuell auf über 50% Energiezuschläge zuzüglich erfolgter Preiserhöhungen von über 5% oder gar über 10%. Der Preisdruck ist derzeit sehr hoch und es zeichnet sich auf lange Sicht nicht ab, dass dieser wieder deutlich weniger wird. Daher werden auch wir unsere Preise erhöhen müssen, dies jedoch unterhalb eines zweistelligen Bereichs. Wir werden als Übergangsphase einen Großteil der Preiserhöhung zuerst selbst schultern, doch ich gehe davon aus, dass im Laufe des Jahres 2023, Anfang 2024 eine Anpassung erforderlich sein wird und auch wir ge-

zwungen sein werden, unsere Preise anzuhoben.

#### Wie problematisch bewerten Sie heute Deutschland als Produktionsstandort aus Ihrer Perspektive?

Wenn ich die Versorgungslage derjenigen Komponenten anschau, die wir zu kaufen müssen – in erster Linie elektronische Komponenten – bewerte ich den Standort Deutschland nicht mehr so gut, wie ich ihn noch vor dem Ausfall der Lieferketten bewertet hätte. Aus heutiger Sicht hat der Standort Westeuropa deutlich an Attraktivität verloren. Das Gleiche gilt hinsichtlich seiner Fähigkeiten und ökonomischen Parameter. Dies liegt darin begründet, dass wir zu viel aus entfernten Regionen beziehen müssen und davon abhängig geworden sind, weil wir über Jahre hinweg die dafür notwendigen Industrien abgebaut haben. Die letzten beiden Jahre haben uns sehr eindrucksvoll vor Augen geführt, dass wir nicht mehr in der Lage sind, ohne diese importierten Komponenten unsere Produkte fertigzustellen und man auch nicht ohne weiteres eine Alternative schaffen kann, da dies in der Regel ein komplettes Re-Design erforderlich macht, was sowohl Zeit als auch viel Geld kostet. Zudem verkörpert ein Alternativprodukt auch nicht unbedingt immer einen praktikablen Ausweg, da diese im Markt aufgrund der mangelnden Versorgungslage oft genauso stark gefragt sind.

Gleichzeitig erhöht sich mit dem zunehmenden Preisdruck natürlich die Gefahr, dass Regionen, die günstigere Produktionsvoraussetzungen haben, künftig weiter gestärkt werden. Immer häufiger werden Produktionen nach Asien oder in die Türkei verlagert, da die Herstellung in Europa zu kostspielig geworden ist. Ich sehe durchaus die Gefahr für Deutschland, dass der Maschinenbau noch mehr verlagert wird, der bei uns schlichtweg sehr teuer geworden ist.

Die Geschwindigkeit mit der z.B. China Dinge umsetzt ist einfach atemberaubend. Da halten Deutschland oder Westeuropa schon lange nicht mehr mit. Und so kommt es letztendlich, dass „Made in Germany“ heute nicht mehr wirklich einen Standortvorteil darstellt. Produktionsstandortvorteile sind ein nicht unerheblicher Grund für das wirtschaftliche Vorankommen und für das Fortbestehen von Unternehmen. Doch von



**Mit der neuen Montagehalle hat GUK den innovativen Papier-Falzlösungen mehr Raum gegeben und seine Maschinenbau-Produktion um 2.000 qm erweitert.**

den Standortvorteile in anderen Ländern können die meisten mittelständischen oder kleineren Unternehmen nicht profitieren, da sie diese Verlagerung nicht schultern können. Anders sieht die Situation bei den großen, globalen Unternehmen aus, die ihre Kapazitäten längst auf neue Standorte ausweiten konnten. Die Türkei ist hierbei aktuell sehr auf dem Vormarsch. Die Produktion ist dort sehr günstig, die Lira ist eher schwach und von dort aus kann in den werthaltigen Euro- oder US-Dollar-Raum verkauft werden. Für die Produktion stellt dies einen immensen Wettbewerbsvorteil dar, wenn allein 30% aus der Währungskonvertierung zu realisieren sind.

Auch die Produktion in Indien wird in den nächsten Jahren sicherlich sehr stark forciert werden. Schon heute gibt es viele deutsche Firmen, die dort angesiedelt sind. Indien wirbt stark um diese Produktionsverlagerungen aus anderen Ländern, bietet gute Produktionsvoraussetzungen und hält vor allem unzählige, kostengünstige Hände bereit. Dabei stellt sich aber noch immer das Problem, dass die Präzision und das langlebige Qualitätsbewusstsein noch nicht sehr hoch ist.

Im Verpackungsbereich hat Indien schon an Bedeutung gewonnen. Wir sind dort auch mit einer stattlichen Anzahl von Maschineninstallationen vertreten, da in Indien sehr große Produzenten von pharmazeutischen Beipackzetteln und pharmazeutische Unternehmen ansässig sind, die nach indischer Mentalität Generika oder auch patentrechtlich geschützte Medikamente produzieren.



**Auf kleinstem Einbaumaß kann die Cartonac 2000-Serie in jede Verpackungsmaschine integriert werden. Der Antrieb kann direkt durch die Verpackungsmaschine erfolgen.**

Doch wie Sie wissen, haben wir bei GUK die Zeit in der Corona-Pandemie trotz aller Widrigkeiten dazu genutzt, um unseren Standort in Wellendingen weiter auszubauen und eine neue Montagehalle geschaffen. Wir halten einen Standort Deutschland weiterhin für wichtig. Mit der neuen Halle stehen uns nun alle Möglichkeiten offen, um das nach wie vor expandierende Geschäft mit Papierfalzmaschinen für den Pharmabereich weiter auszubauen. Hier werden vor allem größere Anlagen gebaut und weiterentwickelt, die von den Kunden oftmals direkt im Werk abgenommen werden. Damit haben wir nicht nur neue Montagekapazität und Platz für neue Anwendungsmöglichkeiten geschaffen, sondern auch eine ansprechende Umgebung für unsere Kunden und einen transparenten Einblick in unsere Produktion. Zudem wurde die neue Halle unter spezieller Beachtung von Energieeffizienz-Aspekten konzipiert und verfügt über ein innovatives Be- und Entlüftungssystem mit hohem Wirkungsgrad, energiesparende Beleuchtung und liefert erneuerbare Energie aus Photovoltaik.

#### **Wie sieht die Auftragslage von GUK und MB Bäuerle derzeit aus? Mit welchen Erwartungen gehen Sie in das neue Geschäftsjahr?**

Diejenigen Bestandteile unserer Produktion, die wir zukaufen müssen, können wir nicht kompensieren und ihre Kostensteigerung müssen wir selbst abfedern. Mit Blick auf unsere Auftragslage sind wir jedoch recht zufrieden. Sowohl bei GUK als auch bei MB Bäuerle sind die Auftragsbücher ordentlich bestückt und der Auftragseingang ist stabil. Bei GUK liegen wir sogar deutlich über unseren Erwartungen für dieses Geschäftsjahr.

Wie jeder Maschinenhersteller haben natürlich auch wir mit dem Problem zu kämpfen, dass nicht immer alle Maschinen aufgrund von Engpässen zugekaufter Teile fristgerecht ausgeliefert werden können. Dementsprechend können sich Fakturierungen verzögern. Damit einher geht eine schlechtere Planbarkeit. Manche Komponenten könnte man wie gesagt ersetzen, doch dies kostet Zeit, sodass wir in Einzelfällen mit dem Kunden Lösungen finden. Hier bedarf es mitunter unkonventioneller Ansätze. Wir verwenden in Sonderfällen

deshalb Ersatzteile, um in den Testbetrieb zu gehen. Man kann z.B. ein Fahrwerk schließlich auch mit einem gebrauchten Motor testen. Selbstverständlich verlässt keine Maschine das Werk mit gebrauchten Teilen, aber durch diese Vorgehensweisen konnten wir zumindest sicherstellen, dass zeitweilig kein Montage-Stillstand entstand.

Die Kosten sind in Summe, wie gesagt, deutlich gestiegen, das wird sich auch in unseren Geschäftsergebnissen widerspiegeln. Bis dato können wir die Kostensteigerungen gut schultern, da wir eine sehr hohe Wertschöpfung im Unternehmen haben. Und je mehr Wertschöpfung man im eigenen Hause behält, umso mehr kann man auch direkt beeinflussen.

#### **Erwarten Sie mit der Wiederbelebung der Messelandschaft auch einen deutlichen Auftrieb für Ihr Geschäft oder bewerten Sie die Perspektiven für die Messen eher kritisch?**

Natürlich freuen wir uns, wenn wir im Zuge der kommenden Messeveranstaltungen wieder vermehrt direkt mit Kunden und Interessenten in Kontakt treten können. Die Hunkeler Innovatondays stehen vor der Tür, die nach wie vor eine etablierte, gern genutzte Plattform dafür darstellen. Von der Achema im August 2022 in Frankfurt waren wir allerdings hinsichtlich der Besucheranzahl eher enttäuscht. Wenn die Resonanz bei den Messebesuchern so zurückhaltend bleibt, fragt man sich schon, wie die Messen künftig ihre hohen Standpreise rechtfertigen wollen. Daher sehe ich auch mit einer Mischung aus Spannung und Skepsis der drupa 2024 entgegen. Die Zuläufe sind wesentlich vom Kosten-/Nutzenverhältnis abhängig. Natürlich sind Messen oder Kongresse als Plattform für den Informationsaustausch wichtig, doch es muss auch ausreichend Resonanz beim Publikum vorhanden sein. Schließlich erreichen wir unsere Bestandskunden ohnehin, doch wir benötigen auch einen verlässlichen Kanal, um potenzielle Neukunden anzusprechen. Hier waren Messen einmal führend, doch dieses Konzept funktioniert nur bei entsprechender Besucheranzahl und Präsenz großer Markenaussteller.

**Herr Faulhaber, wir danken Ihnen vielmals für das interessante Gespräch!**