Verpackungsmaschinenbauer operiert international in einer Nische

Online-Zusammenarbeit

Joan.nu ist die Art und Weise der Online-Zusammenarbeit von Joanknecht & Van Zelst, wobei Kunden mit ihrem Berater online Informationen austauschen und so Unternehmensentscheidungen vorbereiten können. Auf der Grundlage der Daten aus der weitgehend automatisierten Buchhaltung - wofür als Plattform unter anderem Exact Online verwendet wird - werden zu jedem gewünschten Zeitpunkt aktuelle Informationen generiert. Diese Informationen sind die Grundlage für praktische Empfehlungen, mit denen die Kunden Renditesteigerungen umsetzen können.

Wenn es einen Preis für Hartnäckigkeit gäbe, dann hätte Egbert Nillesen gute Chancen darauf. Als dga des Maschinenbauers Abracad Technoworks in Nijnsel hat er eine klare Entscheidung getroffen und hält an dem eingeschlagenen Kurs fest. In zunehmendem Maße wird er dabei durch die Plattform Joan.nu unterstützt.

Egbert Nillesen strahlt Begeisterung aus. Die Geschichte ‚seines' Unternehmens, Abracad Technoworks, ist eine schöne Geschichte. Im Jahr 2006 - nach zahlreichen kommerziellen Aufgaben und Positionen in technischen Unternehmen auch im Ausland - wollte Egbert Nillesen ein Unternehmen kaufen. Seine Ambitionen hatte er mit Oscar Reuvers von Joanknecht & Van Zelst gemeinsam. Oscar Reuvers half ihm bei der Suche nach einem geeigneten Unternehmen. Hierbei waren drei Bedingungen zu erfüllen:

- Es musste etwas mit Technik sein
- Es musste in einer Nische operieren
- Es musste international aktiv sein

Am 1. Juli 2007 kaufte Egbert nach rund einjähriger Verhandlungszeit Abracad von dessen damaligen Inhaber. Abracad (Abrahams CAD Tekenbureau) stellte Verpackungsmaschinen für die Lebensmittelbranche her. Komplizierte, individuell entwickelte und hergestellte Maschinen, oft als Einzelstücke für eine spezielle Anwendung, beispielsweise geputztes Obst in einem Beutel oder verzehrfertige Salate im Becher. Damit waren zwei der Bedingungen von Egbert Nillesen bereits weitgehend erfüllt (Nische und Technik), international war Abracad Technoworks jedoch noch nicht.

Systemintegratoren

Egbert Nillesen hat während der Übernahmeverhandlungen bereits vorsichtig seine Fühler ausgestreckt: „In Moskau gab es einen interessanten Partner, einen sogenannten Systemintegrator. Das sind Unternehmen, die vollständige Produktlinien aufstellen und dabei die Komponenten von Dritten verarbeiten. Der Integrator nimmt alle Sorgen auf sich: Installation, Service und Wartung. Wir liefern die gewünschten Anlagen ‚plug and play'." 2008 untersuchte Egbert Nillesen die Exportmöglichkeiten noch etwas nachdrücklicher. Er suchte - und fand - Systemintegratoren in Italien und der Schweiz und später in Polen. Der Umsatz des kleinen Betriebs - der damals zehn Mitarbeiter hatte - stieg auf 1,9 Mio. in 2007. Es sah gut aus, bis zum Herbst 2008.

Tief gesunken

Im Jahr 2009, als die Wirtschaftskrise bereits deutlich spürbar war, passierte noch etwas, was für viele Unternehmer eine wahre Schreckensvorstellung ist: der größte Kunde ging verloren, einschließlich eines großen Teils des Geschäfts. Ganz gleich, wie hart auch gearbeitet wurde, der Umsatz sank desaströs. „Wir musste einige Mitarbeiter entlassen und unser Umsatz lag nur noch bei fünfhunderttausend. Wir haben alles auf eine Karte gesetzt, wir sind tief gesunken, auch privat. Aber ich habe weiter an unser Unternehmen, an unser Produkt, unsere einzigartige Qualität geglaubt", so Egbert Nillesen. Die Qualität lag zum Teil im innovativen Charakter der Anlagen. Auftraggeber gaben manchmal Maschinen in Auftrag, die von Grund auf entwickelt werden mussten. Abracad erkannte die Bedeutung, die dies für seine Kunden hatte und setzte auf Innovation, Forschung und Entwicklung, wobei es Förderungen nach dem WBSO (Wet bevordering speur- en ontwikkelingswerk, Gesetz zur Förderung von Forschung und Entwicklung) geltend machen konnte. Dank der Unterstützung im Rahmen des WBSO wurden die Lohnkosten für diesen Teil der Arbeiten gedrückt.

Steigende Kurve

Über Systemintegratoren Geschäfte zu machen, schien ein guter Griff gewesen zu sein. Ende 2009 konnte Egbert Nillesen einen leichten Anstieg der Nachfrage nach Maschinen erkennen, gerade aus dem Bereich Systemintegratoren. So hatte er den Eindruck, dass die Krise ihrem Ende zuging und das verlieh ihm Flügel. „Ich packte den Verkauf mit enormem Enthusiasmus an. Ich besuchte Messen im Ausland und sprach dort immer die Systemintegratoren an. Wir stellen einen Mehrwert für ihr Geschäft dar und das ist eine gute Basis für eine fruchtbare Zusammenarbeit." Und es funktionierte, denn im Jahr 2010 war eine Wende zu erkennen: Die Umsatzkurve zeigte wieder nach oben. Für 2013 erwartet Egbert Nillesen ein weiteres Wachstum bis zum Umsatzniveau von 2007. Und dieses Wachstum ist zum Zeitpunkt dieses Interviews, im März, eigentlich bereits sicher. Neue Initiativen aus dem Ausland und die Marktentwicklung haben hieran ebenfalls einen Anteil. So hat Egbert Nillesen über einen lokalen Systemintegrator im Nahen Osten sicheren Boden unter den Füßen. Und mit einem niederländischen Partner wurden Maschinen in Unternehmensketten in den USA und Asien entwickelt und aufgestellt.

>>>

Messen = Wissen

Egbert Nillesen kann jetzt natürlich genau sagen, wo er in puncto Umsatz, Gewinn und Kosten steht. Das war schon einmal anders und er ist der erste, der das eingesteht. „Als ich an der Entwicklung von Aufträgen gearbeitet habe, hatte ich keine Vorstellung davon, wie viel Arbeit das genau war und ob wir das schaffen konnten. Ich wusste auch nicht, ob wir Gewinn, plus-minus-Null oder sogar etwas Verlust dabei haben würden. Das war auf die Dauer natürlich ein unhaltbarer Zustand, man will doch wissen, wie man dasteht und was es genau kosten wird. Heins Bouwmans von Joanknecht & Van Zelst, der mir auch in schwierigen Zeiten immer treu geblieben ist, hat mich zur Lösung hingesteuert." Bei Abracad Technoworks wird noch mit einem CAD-Zeichenprogramm (3D Inventor, seit 2008) gearbeitet, das mit einer Stand-Alone-Database für die Projektverwaltung gekoppelt ist. In Exact Online werden die Rechnungen erstellt und bearbeitet. Das wird sich alles ändern. Wir haben uns für das Exact Online Modul Produktion entschieden, dass eine Integration unter anderem zu der Projektverwaltung, der Stunden- und Finanzbuchhaltung darstellt. Die Stunden tragen die Mitarbeiter selbst auf dem Bildschirm in der Fertigungshalle ein. Das Modul hilft auch bei der Erstellung mehrdimensionaler Pläne, die mehrere Aufträge umfassen und bei denen externe Selbständige eingesetzt werden. Außerdem werden die Einkaufsaufträge und Zulieferer überwacht.

In den Wolken

„Das schönste von allem aber ist", sagt ein zufriedener Egbert Nillesen, „dass wir vollkommen in der Cloud arbeiten werden. Dadurch werde ich bald, wenn ich im Ausland auf einer Messe bin oder so, in Echtzeit Einblick in die Belegschaft, Stundenverteilung, Debitorenverwaltung usw. haben. Dann werde ich mich vom Superverkäufer, der ‚mal einfach was macht' zum wohlinformierten CRM-Manager gewandelt haben. Es hat keinen Sinn, von den Produktionsmitarbeitern etwas zu verlangen, was sie wegen der Personalbesetzung einfach nicht erfüllen können. Auch wenn wir wo notwendig auch mit Leiharbeitern arbeiten." Sowohl für Abracad Technoworks als auch für Joanknecht & Van Zelst ist die Konfiguration mit Exact Online Produktion in der Cloud erfolgreich abgeschlossen. Egbert Nillesen rechnet damit, mit einem besseren Überblick effizienter arbeiten, Prozesse verwalten und Projekte finanziell erfolgreich abschließen zu können. Am 1. Januar dieses Jahres wurde intern auch ein Betriebsleiter ernannt, Frank Konings, der die Verantwortung für die Projektverwaltung, den Arbeitsplatz und die Entwicklung trägt. Egbert Nillesen bleibt im kommerziellen Bereich, denn „das kann ich nun einmal gut".

Egbert Nillesen in seiner Freizeit: Averell Dalton

Egbert Nillesen ist eine auffallend große Erscheinung. Diesem Umstand hat er in seinem BBQ Team ‚Die Daltons' den Spitznamen ‚Averell' zu verdanken, der größte der Daltons. Die Daltons* grillen nicht einfach auf einem Blech-Hibachi und sogar über einen Weber müssen sie schmunzeln. Nein, die Daltons nehmen The Big Green Egg oder einen keramischen Kocher von Primo Grill zur Hand und kochen dann auch siebengängige Grillmenüs, einschließlich Dessert, für sehr große Gesellschaften von Grill-Liebhabern. Und was ist das nun? Es ist neben Golf und Tauchen das ultimative Hobby von Egbert Nillesen. Möchten Sie mehr erfahren?
facebook.com/BBQdeDaltons

*) Vier in der Reihenfolge ihrer Körpergröße auftretende Outlaws in den Lucky Luke-Comics, die wegen Luke immer wieder im Gefängnis landen.