

IM FOKUS: BROSE

Aus eigener Kraft

Ziel von Brose ist kontrolliertes, profitables und eigenfinanziertes **WACHSTUM** – Vergangenheit und Gegenwart bestätigen diese aktuellen Perspektiven des Familienunternehmens: Die drei Geschäftsbereiche Türsysteme, Sitzsysteme und Motoren profitieren proper von weltweiter Nachfrage.



1



2



3

Bilder: Brose

- 1) Hauptsitz der Brose-Gruppe im oberfränkischen Coburg.
- 2) Preisgekrönte Innovation: berührungslose Betätigung der Heckklappe.
- 3) Jürgen Otto, Vorsitzender der Geschäftsführung Brose Unternehmensgruppe: „Die Unternehmensentwicklung so gestalten, dass wir die Investitionen aus eigener Kraft stemmen.“

Glücklich, wer sich dieser Tage als traditionsreiches Zulieferunternehmen zwar auf seine Wurzeln besinnen, andererseits aber auch von sich behaupten darf, das rechte Maß an Flexibilität im Markt zu haben. Einmal mehr zeigt ein deutscher Zulieferer mit langem Stammbaum, wie Kontinuität mit Offenheit für Neues harmoniert und daraus Erfolge erwachsen können.

Freilich ist es auch für die Brose Fahrzeugteile GmbH & Co. KG, wie die exakte Firmenbezeichnung des international tätigen Automobilzulieferers lautet, vor allem die starke Nachfrage nach Premiumfahrzeugen in Nordamerika und China, die jüngst zu einem erneuten Wachstum beigetragen hat: 2012 konnte das Familienunternehmen mit Hauptsitz im bayerischen Coburg und seinen weltweit 59 Standorten das Geschäftsvolumen um satte elf Prozent auf 4,5 Milliar-

den Euro steigern. Für aktuelle Erfolge sowie eine gesunde Zukunftsperspektive bedarf es jedoch auch eines „guten Händchens“ bei der Wahl der Produkte. Hier scheint man sich im operativen Management unter dem Vorsitzenden der Geschäftsführung der Brose Unternehmensgruppe, Jürgen Otto, wie auch in der Gesellschafterversammlung unter Vorsitz des langjährigen Leiters des damaligen Metallwerks Max Brose & Co., Michael Stoschek, einig: Einer guten Kombination aus Mechanik und Elektronik gehört die Zukunft.

In nachgefragten Modellen vertreten

So bietet Brose im aktuellen Portfolio mit mechatronischen Systemen und Elektromotoren jene – modular aufgebauten – Komponenten, die den OEMs bei ihrer Differenzierung im Markt behilflich sind und freilich eines der größ-

ten Wachstumsfelder in der Branche repräsentieren. Brose gliedert sich dafür in die Geschäftsbereiche Türsysteme, Sitzsysteme sowie Motoren. Vom eingangs erwähnten Zuwachs profitierten am deutlichsten die Bereiche Sitzsysteme – plus 20 Prozent – und Elektromotoren (plus 14 Prozent). Besonders nachgefragt werden elektronisch kommutierte Antriebe für Lenksysteme und Doppelkupplungsgetriebe, Leichtbau-Sitzsysteme und hochintegrierte Türsysteme. CEO Jürgen Otto erläutert: „Insgesamt profitieren wir davon, dass immer mehr Elektrik und Elektronik in den Fahrzeugen zum Einsatz kommen und wir in stark nachgefragten Modellen mit hohen Lieferumfängen vertreten sind.“

Das Wachstum bei Motoren rührt vom Trend zur Elektrifizierung der Nebenaggregate. Doch auch die neun Prozent Zuwachs im größten Brose-Ge-

DAS UNTERNEHMEN IN ZAHLEN

Die Eckdaten

Umsatz 2012	4,5 Mrd. Euro	Standorte weltweit	59
Eigner	Familienbesitz	Ausgaben für FuE p.a.	ca. 8%
Top 100 Global Ranking	45	Patentanmeldg. 2012	ca. 300
Mitarbeiter	ca. 21 000	Umsatzprognose 2013	> 4,6 Mrd. Euro

Die Brose-Gruppe im Profil

International tätiger Automobilzulieferer für mechatronische Systeme und Elektromotoren mit ausgewiesener Expertise in Mechanik, Elektrik und Elektronik. Im Portfolio sind u. a. Sitz- und Türsysteme sowie Motoren zur Elektrifizierung der Nebenaggregate.

Das Management

Vorsitzender der Geschäftsführung: Jürgen Otto; Kfm. GF: Volker Herdin; GB Motoren: Reinhard Kretschmer; Ressort Produktion: Dr. Reinhard Meschkat; GB Sitzsysteme: Periklis Nassios; GB Türsysteme: Kurt Sauernheimer; Ressort Einkauf: Sandro Scharlibbe; Präsident Brose Nordamerika: John Dunn; Präsident Brose Asien: Thomas Spangler

Die Geschäftsbereiche

Sitzsysteme (Coburg) mit einem Umsatzanteil von 25%; Türsysteme (Hallstadt) mit 53% Umsatzanteil; Motoren (Würzburg) mit einem Anteil am Umsatz in Höhe von 22%.

Die Innovations-Highlights (Beispiele)

Modulare Heckklappe mit integriertem Antrieb; Mechatronisches System für berührungsloses Öffnen und Schließen von Heckklappe und Laderaumabdeckung; Rastbeschlag für gurtintegrierte Rücksitzstrukturen; Elektrische Lenkradverstellung.

schäftsbereich Türsysteme aus 2012 können sich sehen lassen: Mit einem Marktanteil von 33 Prozent konnte das Unternehmen 2012 seine führende Position ausbauen. Ein junges und besonderes Highlight ist für Otto dabei der berührungslose Heckklappenantrieb – Handsfree Access –, bei dem eine Fußbewegung unter dem hinteren Stoßfänger des Fahrzeugs ausreicht, damit sich die Heckklappe öffnet oder schließt.

Keine schlechten Perspektiven für das Unternehmen. Und die Herausforderungen sind fokussiert. CEO Jürgen Otto gibt die Marschrichtung vor: „Ziel ist es, unser geplantes Wachstum zu bewältigen, ohne dabei unsere Grundfesten in Sachen Qualität, Innovation und Zuverlässigkeit zu gefährden. Außerdem ist es unsere Absicht, die Unternehmensentwicklung so zu gestalten, dass wir die Investitionen weiterhin aus eigener Kraft stemmen können. Die größte Herausforderung besteht darin, unser neu eingestelltes Personal weltweit auf das Kompetenz- und Leistungsniveau zu bringen, das unsere Kunden gewohnt sind.“ Beitragen könnte dazu auch die gute Aufstellung etwa im Bereich Sitze, um den Trend zu Plattformstrategien der OEMs bedienen zu können. Das rechte Maß – in vielerlei Hinsicht – haben die Coburger bislang bewiesen. *Götz Fuchslocher ■*

Kommentar von Professor Bernd Gottschalk, AutoValue

„Stoschek Fahrzeugteile GmbH & Co. KG“

Eigentlich müsste die Brose Gruppe heute Stoschek GmbH heißen. Nicht, dass die Gründerphase 1908 durch Max Brose oder 1919 die Gründung der Metallwerke Max Brose mit Ernst Jähling kleingeredet werden oder aus den Annalen verschwinden soll, aber „Brose“ war seit 1971 faktisch „Stoschek“ und ist es bis heute, auch wenn die operative Führung 2005 auf den CEO Jürgen Otto überging. Michael Stoschek hat schließlich 34 Jahre den Vorsitz inne gehabt und niemand sollte annehmen, dass er nicht auch als Vorsitzender der Gesellschafterversammlung heute genauso die Zügel fest in der Hand hat. Ausnahme, wenn er wieder einmal Rallye fährt. Er realisiert das, was viele Familiengesellschaften idealerweise anstreben, aber selten erfolgreich umsetzen: Kontinuität im Familiensinne zu praktizieren, ohne dass die Familie selbst auf der Kommandobrücke steht – und das in Einklang mit dem Kapitän als CEO, der genügend Navigationsfreiheit braucht, um erfolgreich zu sein. Michael Stoschek hat die Globalisierung eingeleitet und vorangetrieben, er hat Brose vom nationalen Hersteller zum Weltmarktführer entwickelt und den Weg des Unternehmens von der Mechanik zu mechatronischen Systemen geebnet. Das ist Fakt! Die Ziele für die Zukunft sind ebenfalls klar vorgegeben: über fünf Milliarden Euro Umsatz stehen in der 3-Jahresplanung, vier bis fünf Prozent Zuwachs auf über 4,6 Milliarden Euro werden 2013 angestrebt, eine Milliarde Euro wird in die Weiterentwicklung des Unternehmens investiert.

Dass auch Coburg, Bamberg sowie auch Würzburg am Ausbau erheblich partizipieren, trägt wiederum Stoscheks Handschrift, als ob bewiesen werden soll, dass es auch deutsche Standorte gibt und nicht nur Rumänien oder China, an denen man erfolgreich sein kann.

„Erhalt der Selbständigkeit“ ist das Schlüsselwort, dem letztlich alles, vor allem das Ertragsziel, zugeordnet wird. Genau das macht es aus, was Brose – wie viele andere klassische Familienunternehmen auch – antreibt und die Eigentümer umtreibt. Deshalb sind sie nicht immer bequem, schon gar nicht „mainstream“, aber eben konsequent, zielstrebig und meist auch fordernd gegenüber sich selbst und anderen.

Ein Geschäftsmodell also? Das nicht, aber ein Beispiel dafür, warum Familienunternehmen anders ticken und eine Demonstration dessen, wie wichtig klassische Familienunternehmen für eine stabile Wirtschaft sind. Auch wenn die Brose-Gruppe weiter Brose Fahrzeugteile GmbH & Co. KG und nicht Stoschek GmbH heißt.



Beurteilt exklusiv für AUTOMOBIL PRODUKTION die Lage führender Zulieferer: Professor Dr. Bernd Gottschalk, Geschäftsführer AutoValue und ehemals VDA-Präsident.