

## Die Marke stärken

In geheimer Mission wurde verhandelt und schon nach kurzer Zeit war man sich einig. Vom Kauf der Lemacher-Hydraulik durch Adolf Rathschlag ist hier die Rede. Wie kam es zur Übernahme und wie geht es nun weiter? Das Interview beantwortet diese und weitere Fragen.

**fluid:** Sie haben kürzlich das Unternehmen Lemacher-Hydraulik gekauft. Wie kam es zur Übernahme?

Die Übernahme haben wir zum 1. Januar 2014 durchgeführt. Der Grund dafür war die Fortführung des Unternehmens Lemacher-Hydraulik. Herr Lemacher wollte sein Unternehmen aus wohl verdienten Altersgründen nicht mehr alleine führen und suchte nach einem geeigneten Nachfolger. Mehr oder weniger zeitgleich war ich auf der Suche nach einer neuen Herausforderung. Für mich war klar, dass es ein produzierendes Unternehmen mit eigenen Produkten und innovativen Ideen sein muss. So stieß ich in meiner Recherche auf Lemacher-Hydraulik. Nachdem wir uns im September 2013 kennengelernt haben und schnell feststellten, dass die Chemie zwischen Herrn Lemacher und mir stimmt, wurden in der Zeit danach intensivere Gespräche zur Übernahme aufgenommen. Unsere Vorstellung zur strategischen Ausrichtung des Unternehmens war ähnlich, deshalb liefen die Vertragsverhandlungen in einer für beide Seiten angenehmen Atmosphäre und konnten zügig abgeschlossen werden. Den Übernahmevertrag haben wir kurz vor Weihnachten 2013 unterschrieben und seit Anfang des Jahres bin ich stolzer Eigentümer der Lemacher-Hydraulik.

**fluid:** Damit unsere Leser Sie besser kennenlernen: bitte kurz Ihren beruflichen Werdegang.

Beruflich war ich in den letzten 30 Jahren für ein Unternehmen der Befestigungsmittelbranche als Geschäftsführer und Prokurist in verschiedenen Funktionen tätig. Durch meine technische Ausbildung in der Verfahrenstechnik war eine Aufgabe in diesem Unternehmen die Leitung der weltweiten Fertigung und des Maschinenbaus. Wir haben hier die Produktionsmaschinen für die eigene Fertigung entwickelt und hergestellt. Weiter habe ich als Geschäftsführer mehrerer Tochterunternehmen die Budgetplanung und Investitionen sowie Planung von Förderanträgen erfolgreich durchgeführt. Dieses Wissen und die Erfahrungen in der Teamleitung kann ich für unser Unternehmen wunderbar nutzen.

*„Leider ist die wirtschaftliche Entwicklung eines Unternehmens kein Wunschkonzert. Es wäre schon hilfreich, wenn die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Europa stabil bleiben.“*

Adolf Rathschlag,  
Lemacher-Hydraulik

**fluid:** Welche Rolle wird zukünftig Herr Lemacher einnehmen?

Durch sein sehr umfangreiches Fachwissen und seine innovativen Ideen ist Herr Lemacher ein wichtiger Berater für mich und unser Unternehmen. Wir haben uns auf einen dreijährigen Beratervertrag verständigt. In der Anfangszeit wird er sein Know-how an unsere Konstrukteure weitergeben. Nach der ersten Arbeitsübergabe möchte ich mit Herrn Lemacher gemeinsam neue Produktideen und Entwicklungen angehen. Außerdem liegen Herrn Lemacher Anfragen für Vortragsreihen zur Hydraulik von mehreren Universitäten und Instituten vor, die er, wenn es seine Zeit erlaubt, gerne wahrnehmen möchte.

**fluid:** Wie haben Lemacher-Hydraulik-Kunden die Übernahme aufgenommen?

Sehr positiv, da Serviceleistungen und auch die Ersatzteilversorgung durch einen Wechsel in der Geschäftsführung weiterhin gewährleistet sind. Auch am Auftragseingang in den ersten Wochen konnten wir feststellen, dass die Nachricht von meiner Übernahme der Lemacher-Hydraulik positiv aufgenommen wurde.

**fluid:** Wird das Produktprogramm von Lemacher-Hydraulik in vollem Umfang aufrechterhalten oder wird es Korrekturen geben?

Sicherlich werden wir die in über 40 Jahren entwickelten und im Markt erfolgreich eingeführten Produkte beibehalten. Unseren Fokus richten wir auf drei Produktreihen, welche wir ausbauen und weiter entwickeln. Der Linear-Gleichlauf-Mengenteiler ist ein Produkt mit sehr erstaunlichen Eigenschaften. Als Beispiel: Der absolute Synchronlauf von bis zu zwölf Hydraulikzylindern in einer sehr kompakten Bauform ist ausschließlich mit unserem LGM möglich. Mit dem Hydroquick-Zylinder verfügen wir über einen Hydraulikzylinder, der mit einer 6-fachen Geschwindigkeit gefahren werden kann. Der Krafthebeinsatz ist in jeder Stellung möglich und die einfache Steuerung ermöglicht einen vielfältigen Einsatz. Unsere Hydraulik-Tisch- und -Probierpressen zeichnen sich durch ihre hohe Genauigkeit und die Präzision der Arbeitsabläufe aus. Mit der selbst entwickelten Pressenkonstruktion und einer SPS-Steuerung erfüllen unsere Pressen die höchsten Standards der Qualitätssicherung und die Sicherheitsbestimmungen der BG. Diese Produkte und die Herstellung von Spezialzylindern, Hydraulik-Aggregaten und Steuerblöcken sowie der Ausbau unserer Serviceangebote stellen ein Produktportfolio dar, das mir ein sicheres Gefühl für die zukünftige Entwicklung der Lemacher-Hydraulik gibt.

**fluid:** Sie bieten einen reichhaltigen Hydraulik-Warenkorb. Welches Produktsegment werden Sie in der nächsten Zeit besonders pushen?

Unser Markenname „Lemacher-Hydraulik“ wurde in den letzten Jahren mit den Produkten Hydroquick-Zylinder und Linear-Gleichlauf-Mengenteiler in Verbindung gebracht. Diese Produkte waren nur einem kleinen Kreis von Fachleuten bekannt. Es ist an der Zeit, dies zu verändern. Die Produkte haben Anwendungsvorteile, die nicht allen Konstrukteuren und Maschinenentwicklern bekannt sind. Hier versprechen wir uns durch unterschiedliche Marketingaktivitäten einen größeren Bekanntheitsgrad.

**fluid:** Auf welche aktuelle Produktentwicklung sind Sie besonders stolz – und warum?

Zurzeit können wir auf Entwicklungen stolz sein, die durch Herrn Lemacher initiiert und entwickelt wurden. Aber wir haben tatsächlich eine Neuentwicklung, die wir dieses Jahr erstmalig herstellen: Der Linear-Gleichlauf-Mengenteiler für zwei unterschiedliche Medien. Mit diesem LGM können wir auf der Kraftseite mit einem Ölkreislauf bei 350 bar fahren. Auf der Arbeitsseite wird ein Wasserkreislauf eingesetzt, der die acht Arbeitszylinder absolut synchron antreibt. Dieser LGM ist der erste seiner Art und stellt damit eine Weltneuheit dar. Grund für diese Entwicklung war die Trennung der zwei Medien Öl und Wasser und die Sicherstellung des Gleichlaufs der acht Hubzylinder. Wir haben diesen LGM für einen großen Pressenhersteller entwickelt und werden ihn im Frühjahr dieses Jahres ausliefern.

**fluid:** Gibt es im Produktspektrum noch weiße Flecken? Wenn ja, welche?

Sicherlich haben wir noch einige Produkte zu entwickeln, aber unsere Philosophie ist es, nicht in jedem Marktbereich tätig zu sein. Wir wollen unsere großartigen Produkte verbessern und dem Markt Problemlösungen mit den Produkten der Lemacher-Hydraulik anbieten. Es ist nicht unser Bestreben, eine unendliche Produktpalette anzubieten und alles zu können. Wir konzentrieren uns auf unsere spezielles Know-how und unsere Produkte.

**fluid:** An welchen Produktentwicklungen arbeiten derzeit Ihre Ingenieure?

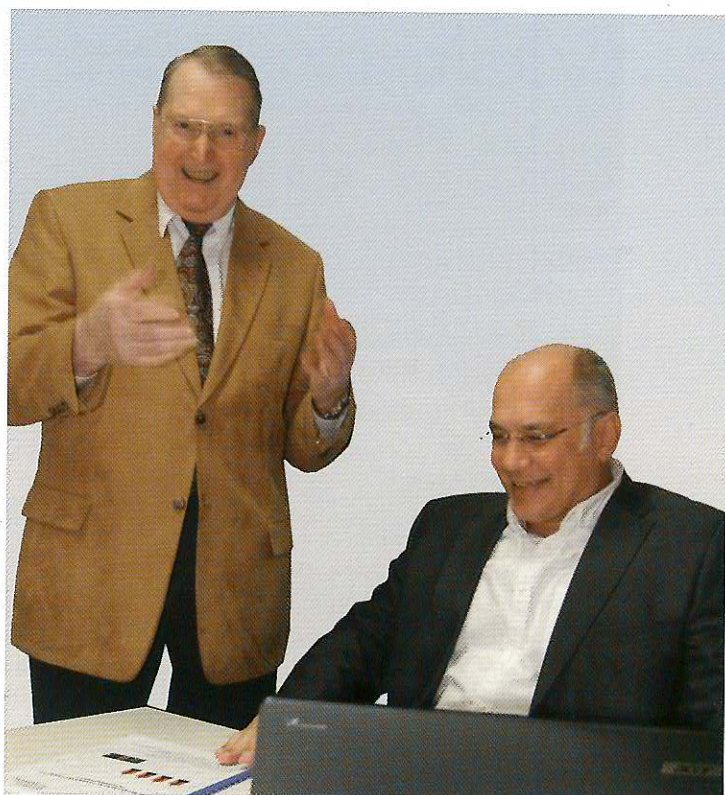
Wie eben schon erwähnt, ist der LGM mit zwei Medien eine unserer Konstruktionen, die wir gerade abschließen. Für dieses Jahr ist eine weitere Entwicklung geplant. Hierzu kann und möchte ich aber noch nichts sagen. Nur so viel, wir haben die Förderanträge gestellt und sind mit der Entwicklung bereits beschäftigt.

**fluid:** Gab es in jüngster Zeit ein Projekt, das technisch besonders anspruchsvoll war?

Die Herausforderungen mit unseren Produkten sind schon sehr anspruchsvoll. Aber ein Projekt, das wir noch angehen möchten, ist der Ausbau unserer Service-Abteilung. Das ist nun nicht unbedingt technisch anspruchsvoll, es bindet aber Kapazitäten in der Aufbauphase. Durch unsere Kunden werden wir hier gefordert und müssen Lösungen bringen, was wir gerne tun.

**fluid:** Wie halten Sie es mit Patenten: wichtig oder eher unwichtig?

Patente sind wichtig. Es ist für kleine Mittelstandsunternehmen aber sinnvoll genau abzuwägen, was ein Patent für das Unternehmen bringt. Sicherlich kann ich meine Entwicklungen durch ein Patent schützen. Die Frage ist doch, kann ich dieses auch verteidigen, wenn ich von einer Patenverletzung erfahren habe. Die zweite Frage, die man sich stellen sollte, bevor man ein Patent anmeldet: Wer schaut sich die Patentanmeldungen an? Meistens sind es die Betriebe, die den nötigen Background haben und aus den Ideen,



Seit Anfang des Jahres ist Adolf Rathschlag (rechts) stolzer Eigentümer der Lemacher-Hydraulik. Eduard Lemacher fungiert als Berater. Beide verfolgen derzeit neue Produktideen.

die veröffentlicht werden, lernen können. Auch Unternehmen aus den USA oder Fernost können die deutschen Patente einsehen. Für kleine, mittelständige Unternehmen ist es wichtig, Patentanmeldungen sehr sorgfältig zu überlegen. Der Schutz des eigenen Markennamens ist für mich wichtiger als eine Patentanmeldung, denn wer gute Produkte herstellt und die Qualität ständig auf höchstem Niveau hält, der hat eine begehrte Marke und dieser Markenname steht auch für höchsten Anspruch und Qualität.

**fluid:** Was bereitet Ihnen im Berufsalltag derzeit am meisten Kopfzerbrechen?

Wir wollen expandieren und möchten unseren Mitarbeiterstamm erweitern, aber es fällt uns schwer, qualifiziertes Personal zu finden. Sicherlich bereitet mir auch die wirtschaftliche Situation in der EU den einen oder anderen schmerzlichen Gedanken. Werden sich die zurzeit guten Prognosen tatsächlich einstellen oder gibt es Überraschungen? Da ich ein positiver Mensch bin, blicke ich auch positiv in die Zukunft. Wir nutzen unser Know-how in innovativen Technologien – das ist unsere Stärke.

**fluid:** Was wünschen Sie sich für die Weiterentwicklung des Unternehmens in den nächsten Jahren?

Leider ist die wirtschaftliche Entwicklung eines Unternehmens kein Wunschkonzert. Mir würde es schon sehr helfen, wenn die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Europa stabil bleiben und keine Katastrophen entstehen. Für unser Unternehmen, Lemacher-Hydraulik, wünsche ich mir, dass unsere Kunden weiterhin auf uns setzen und wir mit den eingeleiteten Entwicklungen weiterhin erfolgreich bleiben.

Autor

Franz Graf, Chefredakteur