

Der Global Player vom Kaiserstuhl

1977 wurde die Braunform Gruppe gegründet. Sie gilt als einer der innovativsten Dienstleister des Werkzeugbaus für die kunststoffverarbeitende Industrie und ist weltweit erfolgreich tätig. Die Braunform GmbH ist ein langfristig orientiertes Familienunternehmen. Gesellschafter und Geschäftsführer ist Erich Braun. Unterstützt wird er von seiner Tochter Pamela Braun, ebenfalls Geschäftsführerin. Was hält ein global aktives Unternehmen in einem kleinen Ort am Kaiserstuhl? Stefan Pawellek sprach mit Erich Braun.



Erich Braun

BADENintern: Sie sind eine weltweit agierende Firma – ist da ein Standort im eher ländlichen Bahlingen nicht manchmal problematisch?

Erich Braun: Eigentlich nicht. Bei unseren Hauptkunden gibt es keine regionale Konzentration, sondern sie sind europaweit, ja weltweit verteilt. Mit der Autobahnnähe können wir die wichtigsten Verkehrspunkte wie Bahnhöfe oder Flughäfen in einer akzeptablen Zeit erreichen.

Haben Sie schon einmal über einen Wegzug nachgedacht?

Grundsätzlich wollen wir die Region nicht verlassen. Jedoch ist es legitim, sich auch Gedanken über Standorte in umliegenden Gemeinden zu machen, zumal wir an unserem Standort wenig Erweiterungsmöglichkeit haben.

Was sind aus Ihrer Sicht die Vorteile des Standorts Bahlingen?

Zunächst ist Bahlingen durch die Autobahnnähe gut erreichbar und über den öffentlichen Nahverkehr auch von Freiburg zu erreichen. Daneben arbeiten viele Mitarbeiter aus Bahlingen oder der näheren Umgebung in unserem Unternehmen. Das bietet auch Be-

wohnern in ländlichen Räumen die Möglichkeit – ohne große Anfahrtszeit – moderner und innovativer Arbeit in einem Industrieunternehmen nachzugehen.

Was bedeutet der Begriff Systemlieferant genau?

Auf Kundenwunsch können wir neben dem klassischen Werkzeugbau auch die Produktion übernehmen. Für die Pharmabranche fertigen wir hierbei in einer speziellen Umgebung, sogenannten Reinräumen. Somit können wir unseren Kunden eine Gesamtlösung anbieten, das heißt von der Entwicklung des Werkzeugs oder Kunststoffteils selbst bis zum fertigen Kunststoffteil.

Sie sind in verschiedenen Geschäftsfeldern tätig – Personal Care, Pharmazie, Verpackungen/Verschlüsse, Gebrauchsgüter, Automobil und Elektronik. Welches ist der wichtigste Bereich? Können Sie Prozentsätze nennen?

Im Projektgeschäft stellt sich dies jedes Jahr anders dar. Sicher sind die Geschäftsfelder Personal Care und Pharmazie unsere umsatzstärksten Geschäftsfelder. Jedoch ist auch die Automobilbranche als Innovationstreiber ein wichtiges Standbein.

Ist diese Diversifizierung problematisch oder eher ein Absicherungsmittel gegen konjunkturelle Schwankungen, weil die Unterschiedlichkeit der Kunden gewährleistet, dass nie alle auf einmal die gleiche Krise durchleben müssen?

Innerbetrieblich bedeutet dies ein hohes Maß an Flexibilität und stellt unsere Mitarbeiter auch vor ständig wechselnde Herausforderungen. Aber diese Diversifizierung hat uns durch die Finanz- und Wirtschaftskrise geführt. Wir kamen ohne Kurzarbeit oder gar Entlassung aus, wobei die Krise in unserer Branche auch mit einem Preisverfall einherging, was sich spürbar auf das Betriebsergebnis ausgewirkt hat.

Bekommen Sie für Bahlingen genügend Fachkräfte oder wird das zunehmend schwieriger? Wie groß ist der Anteil an Eigenausbildung und an Auszubildenden an der Gesamtbelegschaft? Und mit welchen Argumenten locken Sie die dann noch benötigten externen Spezialisten nach Bahlingen?

Die Aus- und Weiterbildung ist in unserer Unternehmensstrategie als wichtiger Erfolgsfaktor verankert. Zum 1. September 2011 werden neun Auszubildende bei uns starten. Erfreulich ist hierbei, dass wir auch zwei Mädchen für die technischen Berufe gewinnen konnten. Insgesamt werden wir dann 30 Auszubildende beschäftigen. Hier von bilden wir drei Auszubildende in Zusammenarbeit mit der Dualen Hochschule in Horb zum Bachelor of Engineering aus. In Kombination mit einer systematischen Personalentwicklung relativiert sich die Abhängigkeit vom Arbeitsmarkt. Zusätzlich versuchen wir durch eine betriebliche Altersvorsorge, Gesundheitsmanagement und – wenn möglich – flexible Arbeitszeiten als Arbeitgeber interessant zu sein. In der Tat ist es momentan schwierig, Fachkräfte zu bekommen. Da bleibt auch mal eine Stelle länger als geplant unbesetzt. Dennoch gelingt es uns immer wieder, er-

fahrenes Personal – auch aus anderen Regionen – einzustellen. Zum einen genießen wir durch unseren hohen Qualitätsstandard und unsere Innovationsstärke einen guten Namen auf dem Markt und zum anderen ist der Kaiserstuhl sicher auch eine beliebte Wohngegend. Daneben schätzen viele Mitarbeiter in Zeiten des Private Equity auch die Sicherheit und die Stabilität eines Familienunternehmens.

Beim Vergleich mit Mitbewerbern: ist Ihre Fluktuationsrate höher, niedriger oder gleich?

Durch unsere hohe Ausbildungsquote bleibt es nicht aus, dass einige unserer Auszubildenden uns Richtung weiterführende Schule oder Studium verlassen. Erfreulicherweise kommt der eine oder andere nach seiner Weiterbildung wieder zurück. Wenn wir diese Austritte ausklammern, ist die Fluktuationsrate recht gering.

Wenn Sie es auf den Punkt bringen wollten, wie lautete Ihre Erklärung: „Braunform als international agierender Systemlieferant ist deshalb in Bahlingen gut aufgehoben, weil...“

„...wir hier eine motivierte und gut ausgebildete Mannschaft haben, die sich dem internationalen Wettbewerb stellt und ihn auch bestehen wird.“

Was steht zuoberst auf dem Wunschzettel an Bürgermeister Lotis?

Ein offenes Ohr für die Belange der Unternehmen, damit sich unser Unternehmen auch in der nächsten Generation weiterentwickeln kann. Konkret bedeutet dies, neues Industriegelände



Der Braun-Firmensitz in Bahlingen

auszuweisen, zu günstigen Entstehungskosten. Wobei man über einen Zeitraum von mehr als zehn Jahren voraus planen kann. Das heißt: Planung in einzelnen Stufen in der Größenordnung 3 bis 5 mal unserer heutigen Geländegröße. Wir haben unsere Vorhaben bis 2015 vorausschauend geplant und diese werden jedes Jahr neu angepasst. ■