

Wie MBH Hassink während der Coronapandemie aufgestellt ist

Investition in Technik und Energie

Von Tobias Vieth

IBBENBÜREN. Kurzarbeit – sie war vom Sommer etwa bis Oktober ein Gedanke, mit dem man sich bei der MBH Maschinenbau & Blechtechnik GmbH in Uffeln auseinandersetzte. Doch dazu kam es nicht. Vielmehr, erklärt Geschäftsführer Björn Hassink im Gespräch mit unserer Redaktion, könnte man derzeit noch ein paar mehr als die derzeitigen 220 Mitarbeiter gebrauchen. Denn durch die Coronapandemie sei man bislang ganz gut durchgekommen.

»Die Projekte verschieben sich, aber sie werden nicht aufgehoben sein.«

Björn Hassink

Natürlich gab es Kunden, die Projekte verschieben mussten – zum Beispiel, weil sie Anlagenbauten im Ausland wegen Reisebeschränkungen gar nicht hätten umsetzen können. „Doch die Projekte verschieben sich“, sagt Hassink, „aber sie werden nicht aufgehoben sein.“ Und gleichzeitig habe man Auftragsverluste durch Neukunden – zum Beispiel aus dem Fahrzeugbau – und auch mit Mehrbedarf einiger Bestandskunden kompensieren können. Das Modell der Arbeitszeitkonten reichte aus, um die Kapazitäten zu steuern.

MBH liefert komplexe Schweißbaugruppen und Systemkomponenten für allerlei Kunden, oft aus dem Maschinenbau. Die Teile, die in Uffeln aus Blechen konstruiert, geschnitten, verschweißt und dann an Kunden geliefert werden, landen zum Beispiel in Land- und Baumaschinen, aber auch in den Gehäusen von Windenergieanlagen oder in den Werken der Lebensmittel- und Pharmabranche, um nur ein paar aufzuzählen. Der breite Branchenmix sei ebenfalls hilfreich gewesen im vergangenen Jahr.

2020 gab es gegenüber 2019 durch Corona einen Umsatzrückgang, den Hassink nicht weiter beziffert. 2021 erwartet MBH hinge-



Björn Hassink neben dem neu angeschafften Schweißroboter.

Foto: Tobias Vieth

gen ein starkes Wachstum durch die derzeit erhöhte Nachfrage am Markt, aber auch durch die Preissteigerung des Stahls, der derzeit knapp ist und sich teils um mehr als 30 Prozent verteuert hat.

Es dürfte gerne ein paar mehr als die derzeit 220 Mitarbeiter geben, wird im Gespräch deutlich. Roboterschweißer und Schweißer würden gebraucht. Auch das Ansinnen, an neue Auszubildende zu kommen, ist seit der Pandemie erschwert. Geschlossene Schulen im Distanzunterricht machen den Kontakt zu künftigen Lehrlingen schwierig, die Bewerbungen kommen – verglichen mit anderen Jahren – ziemlich verzögert an. Normalerweise wäre die Bewerbungsrunde für dieses Jahr im Januar bis Februar durch. Doch dieses Jahr würde man auch jetzt noch Lehrlinge – es gibt um die 30 Auszubildende – annehmen.

Zusätzlich zum bisherigen Auftragsvolumen will Hass-

ink „on top“ weitere Aufträge für Serienfertigungen erzielen. „Dafür wird investiert“, sagt er. Baumaschinen und Fahrzeugbau hat er dabei im Blick, ohne das bisherige Geschäft zu vernachlässigen. Eine Serienfertigung des einen oder anderen Teiles würde ein gewisses Grundvolumen in den Betrieb geben und so zwischen Auftragsspitzen und Auftragslücken dämpfen. Ziel ist eine gleichbleibendere Auslastung – „um dem Unternehmen noch mehr Stabilität zu geben“.

Eine der Investitionen steht bereits in der Werkshalle an der Zeppelinstraße: ein großer Schweißroboter. Doch noch in der ersten Jahreshälfte sollen zwei weitere folgen: ein Fräszentrum für große Schweißbaugruppen und eine Laseranlage zum Blechschnitt.

Die vergangenen Jahre beschreibt Hassink durchaus als turbulent. Doch er sei schon seit Kindheit – mittlerweile ist er 40 – mit dem

steten Auf und Ab aufgewachsen. „In der Regel haben wir es immer geschafft, mit dem Branchenmix in jeder Situation wieder auf Kurs zu kommen“, sagt er. „Das ist seit 1977 gelungen“, sagt Björn Hassink. Damals gründete Vater Reinhard Hassink das Unternehmen. Irgendeine Branche laufe immer so, dass es Aufträge gebe.

Einen genauen Blick hat MBH zuletzt auch auf die Energieversorgung geworfen. EEG-Umlage und weitere Abgaben machen den Strom immer teurer. Nun ist eine große Fotovoltaikanlage – Nennleistung rund 645 Kilowatt – in Planung, zudem ein Blockheizkraftwerk, um Wärme und Strom zugleich zu erzeugen. Das läuft zunächst mit Gas, Hassink prüft aber, ob sich später Wasserstoff, der vor Ort mit einem Elektrolyseur erzeugt würde, hinzugeben lässt und das BHKW am Ende auch ganz mit Wasserstoff laufen könnte. PV-Anlage und

Blockheizkraftwerk sollen auch noch in diesem Jahr installiert werden. Allein mit Umweltbewusstsein hat das im Übrigen nichts zu tun, es geht auch ums Geld. Der Arbeitspreis für den Strom müsse sinken. Ihn selbst zu erzeugen, rechnet sich da.

Hassink ist vor allem als Zulieferer für Unternehmen tätig, neben einem rollenden Stahltisch und einem selbst entwickelten Lagerregalsystem gibt es keine eigenen Produkte – und sie haben auch nur minimalen Anteil am Gesamtumsatz. So ist ein Marketing vor allem zwischen MBH und anderen Firmen nötig. Eine neue Homepage ist in Planung, die Sozialen Medien werden mehr und mehr zum Recruiting genutzt. Aber selbstverständlich nützt auch das persönliche Gespräch. Hassink: „Wir hoffen, dass wir nach der Coronazeit wieder mehr persönliche Kontakte haben.“ Das sei im Mittelstand schon sehr wichtig.

■ tobias.vieth@ivz-aktuell.de