



# „Wir werden erneut zulegen“

Stiles Machinery ist mit 35 Prozent Marktanteil der führende Maschinenanbieter in den USA. Im Februar wurde der Händler aus der Möbelstadt Grand Rapids (Michigan) von der Homag Group übernommen. Durch den direkten Marktzugang will der Schopflocher Maschinen-Riese sein Projektgeschäft in Nordamerika weiter vorantreiben. Die HK fragte bei Stiles-Präsident Christian Vollmers nach, welche Auswirkungen die Akquisition hat, wie sich die Nachfrage nach Holzbearbeitungsmaschinen in den Vereinigten Staaten entwickelt und was er von der IWF in Atlanta erwartet, auf der Stiles erneut der größte Aussteller sein wird.

**Herr Vollmers, Sie sind seit Februar Präsident von Stiles Machinery, nachdem die Homag Group ihren Anteil an den stimmberechtigten Aktien des Unternehmens von 26,7 auf 100 Prozent erhöht hat. Gefällt Ihnen Ihr neuer Job?**

Mein neuer Job ist eine fantastische Aufgabe, die mir sehr viel Freude und Spaß bereitet. Ich war immer beeindruckt von der Professionalität von Stiles. Es ist aufregend, jetzt ein Teil dieses Teams zu sein.

**Sie waren zuvor Chef von Homag in Kanada. Gibt es große Unterschiede zwischen dem kanadischen und dem US-amerikanischen Markt?**

Die Märkte haben sehr viel Gemeinsames, dennoch gibt es auch Unterschiede. So werden zum Beispiel in Kanada die meisten Korpusmöbel in Dübelkonstruktion gefertigt, während in den USA die sogenannten „Face Frame Cabinets“ noch den Standard darstellen.

**Stiles Machinery ist Marktführer in den USA. Erwarten Sie durch die Homag-Group-Übernahme eine weitere Steigerung bei Umsatz und Marktanteil?**

Ich bin sehr zuversichtlich, dass wir sowohl im Auftragseingang als auch im Umsatz dieses Jahr erneut deutlich zulegen werden. Dieses Wachstum werden wir

durch die gute Marktsituation erreichen, aber auch durch eine weitere Steigerung des Marktanteils. Aufgrund unserer bereits erreichten Position im Markt wird diese Steigerung jedoch geringer ausfallen. Insbesondere im Hausbau und im Bereich der Automation sehe ich ein sehr großes Potenzial.

**Außer den Marken der Homag Group vertreibt Stiles auch Produkte anderer deutscher Maschinenhersteller in den USA. Sehen Sie darin kein Konfliktpotenzial?**

Ganz im Gegenteil. Die sehr breite, aber nicht lückenlose Produktpalette der Homag Group wird durch Drittprodukte perfekt ergänzt und komplettiert. Das war und ist auch ein wichtiger Baustein der Marktdurchdringung von Stiles.

**Und wie sieht es bei den US-Mitbewerbern im Bereich Maschinen für die Möbelproduktion aus?**

Insbesondere im Bereich der CNC-Technologie gibt es zahlreiche lokale Wettbewerber, die meist in Europa unbekannt sind, auf dem US-amerikanischen Markt jedoch über eine solide Marktposition verfügen. Im Rahmen der Rezession haben diese stark auf den US-Markt fokussierten Firmen jedoch deutliche Einbußen hinnehmen müssen.

**„Nach Jahren der Produktionsverlagerungen ins Ausland werden derzeit wieder Kapazitäten zurück in die USA geholt.“**

Christian Vollmers, Stiles Machinery, Homag Group

**„We will grow yet again“**

Stiles Machinery is the leading supplier of machinery in the USA, accounting for a 35 percent share of the market. In February the dealer from the furniture city of Grand Rapids in Michigan was taken over by the Homag Group. The Schopflocher machine giant aims to use this direct market access to develop its project business in North America even further. In an interview, Stiles President Christian Vollmers explained the effects of the acquisition.

“I am fully confident that we shall see even further major growth this year in terms of both new orders and sales. We shall achieve this growth on the basis of the favorable market situation, but also by further increasing our share of the market at the same time,” said Vollmers.

Demand for woodworking machinery in the USA is currently very good, he said. “And that is despite the fact the building industry, one of the key engines of growth for the woodworking industry, is still behind expectations.” Stiles will be exhibiting 44 machines on over 2,000 m<sup>2</sup> at the IWF, meaning 25 percent more stand space than two years ago, and will also be the biggest supplier of machinery at the show once again.

**Die amerikanische Wirtschaft hat sich in den letzten beiden Jahren gut entwickelt. Gilt das auch für Holzbearbeitungsmaschinen?**

Die US-amerikanische Nachfrage nach Holzbearbeitungsmaschinen ist zurzeit sehr gut. Und das, obwohl die Bauwirtschaft als einer der wichtigsten Motoren für die Holzverarbeitende Industrie noch hinter den Erwartungen zurückliegt.

**In welchem Segment herrscht derzeit die beste Konjunktur?**

Die gute Konjunktur spiegelt sich in nahezu allen Branchenbereichen wider. Insbesondere in der Büromöbelindustrie, aber

auch Ladenbauer, Fußbodenhersteller sowie die Ikea-Zulieferer tragen dazu bei. Es investieren aber nicht nur die „Großen“, auch kleine Unternehmen oder Betriebe von Franchise-Ketten erweitern bzw. modernisieren derzeit ihre Produktionsstätten.

**Experten schätzen den Nachholbedarf in Sachen Industrialisierung in der US-Möbelindustrie sehr hoch ein. Teilen Sie diese Einschätzung?**

Dem kann ich uneingeschränkt zustimmen. Die Produktion hat einen hohen Stellenwert in den USA. Nach Jahren der Verlagerungen ins Ausland werden derzeit wieder Kapazitäten zurückgeholt. In diesem Zusammenhang werden die Prozesse den neuen Marktanforderungen angepasst.

**Der Möbelproduzent Steelcase pumpt momentan über 40 Mio. US-Dollar in die Fertigungstechnik seiner Standorte. Wie sehr profitiert Stiles von solchen Großprojekten?**

Steelcase hat ein Gesamtinvestitionspaket für alle Standorte gestartet, in dem unter anderem auch die Laser-Technologie zum Einsatz kommen soll. Die Homag Group bietet neben der Laser-Technologie für Durchlauf- und Stationärrmaschinen (CNC) auch die notwendigen Handling- und Softwaresysteme. Dadurch ist Homag bzw. Stiles einer der Hauptlieferanten für Steelcase.

**In Deutschland und im übrigen Europa sind verkettete Anlagen schon ziemlich flächendeckend in Betrieb. Sehen Sie auch eine steigende Nachfrage nach kompletten Fertigungslösungen in den USA?**

Es gibt viele Gründe, warum in den USA verkettete Anlagen nicht im gleichen Maße zum Standard gehören wie in Europa oder



Asien. Die Vorteile werden aber von den Kunden inzwischen zunehmend erkannt. Entsprechend steigt auch das Interesse an solchen Anlagen in den USA.

**Was erwarten Sie in diesem Kontext von der IWF in Atlanta?**

Die IWF ist für unsere Industrie die größte und wichtigste Messe auf dem nordamerikanischen Kontinent. Dennoch kann die IWF nicht die Technologie komplexer, hochvernetzter Produktionskonzepte abbilden und veranschaulichen. Um diese Technologie amerikanischen Produzenten nahezu bringen, empfehle ich einen Besuch der Weltleitmesse Ligna in Hannover, des Homag-Treffs in Schopfloch oder die Teilnahme an einer unserer „Tech“-Touren. Bei diesen Touren besichtigen wir Betriebe, die diese Technologien erfolgreich einsetzen und in ihren Produktionsablauf integriert haben. Eine weitere Alternative stellen die Stiles-Seminare dar, die detailliertes Wissen zu ausgewählten Themen vermitteln.

**Wird Stiles nach der Standverkleinerung von 4000 m<sup>2</sup> auf nur noch 1700 m<sup>2</sup> zur IWF 2012 in diesem Jahr wieder mehr Fläche belegen?**

Stiles wird mit 44 Maschinen auf über 2.000 m<sup>2</sup> Fläche nicht nur 25 Prozent mehr Standfläche haben als vor zwei Jahren, sondern auch erneut der größte Maschinenanbieter der IWF in Atlanta sein.

Das Interview führte Markus Schmalz



Fotos: Homag Group, Stiles