

„Unsere Stärke ist die persönliche Verbindung“

Andreas Nickelsen, geschäftsführender Gesellschafter der Alphametall Group und Dierk Behrmann, Vorstandsvorsitzender der 3River Metal Group, erläutern im Gespräch mit der APR-Redaktion die Zielsetzungen und Herausforderungen der strategischen Kooperation der beiden Unternehmen.

APR: Herr Behrmann, Herr Nickelsen, was genau konkret bedeutet die Partnerschaft Ihrer Unternehmen über die Beteiligung in Polen hinaus?

Dierk Behrmann: Wir beide sind seit vielen Jahren miteinander persönlich und beruflich verbunden. Vor rund 40 Jahren konnte ich Andreas Nickelsen als Geschäftsführer für unsere Aluteam-Gruppe gewinnen.

Andreas Nickelsen: Ich kam damals von der VAW Aluminium in Hannover und leitete dort die Schmiede und die Räderfertigung. Ein Jahr nach meinem Einstieg in die Aluteam Form- und Schmiedetechnik wurde ich in diesem Unternehmen Mitgesellschafter und konnte damit meinen Wunsch zur Selbstständigkeit zumindest teilweise erfüllen.

Dierk Behrmann: Auch nach dem Verkauf der damals stark gewachsenen Aluteam-Gruppe an ein österreichisches Unternehmen haben wir uns nicht aus den Augen verloren. Andreas gründete 1992 die Alphametall und wir haben in Deutschland, Polen und Ungarn die 3River Metall Group aufgebaut. Dass wir jetzt eine gemeinsame strategische Kooperation umsetzen, entspricht unserer beider Verständnis von Unternehmertum. Denn die Bewältigung der großen Herausforderungen in unserer Branche wie zum Beispiel Rohstoffbeschaffungen, stabile Lieferketten oder klimaneutrales Wirtschaften sind alleine kaum noch zu schaffen.

Andreas Nickelsen: Deshalb hat sich Alphametall an den polnischen Unternehmen der 3River Metal Group, namentlich die Elrec und der I.C.I., beteiligt. Der gemeinsame Neubau einer Produktionsstätte und des Logistikcenters in Skarbimierz, Polen, ist der erste Schritt und für beide Unternehmen aus Effizienzgründen ein deutlich besserer Schritt, als wenn wir jeweils alleine gebaut hätten. Wir wissen aus den in mehr als 40 Jahren gesammelter Erfahrung beide, dass man gemeinsam unter guten Voraussetzungen deutlich mehr erreichen kann, als wenn jeder für sich wirtschaftet.

Dierk Behrmann: Schwankende Rohstoffpreise gab es schon immer. Ich bin mir ziemlich sicher, dass die Preise auch wieder fallen werden. Und auch die Chinesen werden wieder Magnesium liefern.

Andreas Nickelsen: Das hoffe ich auch. Denn die derzeitigen zyklischen Schwierigkeiten treffen in der Zwischenzeit doch die gesamte Industrie und Wirtschaft. Wir sind jedoch



Dierk Behrmann, 3River

APR: Sie kennen sich schon über 40 Jahre. Kooperieren Sie jetzt zum ersten Mal?

Dierk Behrmann: Streng genommen haben wir schon zu Aluteam-Zeiten kooperiert. Die einzelnen Unternehmen der Gruppe und ihre Geschäftsführer agierten als kleine, flexible Einheiten selbstständig am Markt. Ein Prinzip, das wir in die 3River Metal Group übernommen haben.

Andreas Nickelsen: Das leben wir in der Alphametall Group genauso. Im Übrigen bin ich seit vielen Jahren Beiratsmitglied in der 3River Group Behrmann Familienstiftung. Und wenn man über 40 Jahre miteinander verbunden ist, fällt es sowieso schwer, in Freundschaft oder Kooperation – geschäftlich oder privat zu unterscheiden.

Dierk Behrmann: Bei aller Freundschaft – entscheidend sind absolutes Vertrauen, Zuverlässigkeit, Loyalität und gelebtes Unternehmertum. Frei nach unserem norddeutschen Motto: Nicht schnackentopacken!

APR: In welchen Bereichen sehen Sie die künftigen Schwerpunkte der strategischen Zusammenarbeit?

Dierk Behrmann: Ganz konkret zum Beispiel in der Sicherung von Lieferketten, von der Rohstoffbeschaffung, über Vorprodukte bis hin zu intelligenten Logistikkonzepten. Aber auch das ganze Thema der Mitarbeiterentwicklung steht im Fokus. Gemeinsam können wir die Diversität in unseren Unternehmen noch besser gestalten. Denn in globalen Märkten sind neben der Fachkompetenz auch die Sprachkompetenz und Kulturkompetenz entscheidend.

Andreas Nickelsen: Der Weg zu einer klimaneutralen Produktion ist sicherlich ein weiteres Zukunftsthema. Beim Bau unserer gemeinsamen neuen Produktionsstätte mit

zuversichtlich, dass wir aufgrund der breiten Aufstellung unserer beiden Unternehmensgruppen und der dadurch weitgehend gesicherten Versorgung, die aktuellen Probleme, die uns die nächsten zwei Jahre wohl noch begleiten werden, erfolgreich bewältigen werden.

APR: Herr Behrmann, Herr Nickelsen, vielen Dank für das Gespräch.



Andreas Nickelsen, Alphametall

angeschlossenem und vollautomatischem Hochregallager konnten wir durch den Ausbau der vorhandenen Photovoltaikanlagen sicherstellen, dass der für die Produktion benötigte Energiebedarf zum erheblichen Teil eigenständig produziert wird.

APR: Inwiefern ist die Kooperation von Alphametall und 3River strategisch wertvoll und worin sehen Sie die besonderen Stärken von Alphametall und 3River und damit verbunden Vorteile in der Zusammenarbeit?

Dierk Behrmann: Die Globalisierung mit allen ihren Herausforderungen, wie jüngst verursacht durch die Pandemie und die politische Lage, zeigt, wie wichtig strategische Partnerschaften sind. Beteiligungen in die ein oder andere Richtung sind sicherlich ein guter Weg, um solche Kooperationen zu gestalten. Zudem wollen wir die materiellen und immateriellen Ressourcen stärken, die Kapitalkraft der Unternehmen weiter ausbauen und uns als attraktiver Partner zum Beispiel für die Automobilindustrie noch mehr etablieren. Auch gemeinsame Investitionen wie der gemeinsame Aufbau von Produktions- oder Logistikstandorten ist sinnvoll. Die Arbeiten an einer weiteren Produktionsstätte in Polen haben übrigens bereits begonnen.

Andreas Nickelsen: In unserer Kooperation können wir zum Beispiel Scale-Effekte nutzen und Logistik sowie internen Abläufe verbessern und automatisieren. Dies ist ein ganz wesentliches Ziel. Darüber hinaus werden wir die durchaus unterschiedlichen Kompetenzen und Stärken der beiden Unternehmensgruppen bündeln. Dieses Konzept haben wir 1+1=3 genannt. Aufgrund unserer Erfahrungen der letzten Jahre mit den zum Teil langen und durchaus brüchigen Lieferketten haben wir uns zudem darauf konzentriert, die Wege zum Kunden zu verschlanken

und zum Teil innerhalb der europäischen Grenzen neu aufzubauen. Hinzu kommen sicherlich Effizienzsteigerungen im Personalbereich sowie die Reduzierung diverser Fixkosten.

APR: Worin sehen Sie die besonderen Stärken von Alphametall und 3River und damit verbunden Vorteile in der Zusammenarbeit?

Dierk Behrmann: Die größte Stärke ist für mich die persönliche Verbindung. Da wir uns seit über 40 Jahren kennen, können wir uns vertrauen und aufeinander verlassen. Natürlich spielt auch unsere jeweilige Erfahrung eine große Rolle. Ein „alter Hase“ in diesem Geschäft zu sein, bedeutet auch die meisten Stolpersteine zu kennen und umgehen zu können.

APR: Worin sehen Sie eine große Herausforderung für die Partnerschaft?

Andreas Nickelsen: Wir haben in den vergangenen Jahrzehnten viele auch große Herausforderungen meistern müssen. Die größten Herausforderungen heute kommen aber sicherlich „von außen“. Die geopolitischen Verwerfungen im asiatischen und amerikanischen Raum zum Beispiel oder der Klimaschutz. Dann die notwendige Transformationen der Wirtschaft und die Digitalisierung. Das sind Herkulesaufgaben, die gemeistert werden müssen. Hier können wir mit unserer Partnerschaft nur bedingt mitgestalten. Aber das werden wir im Rahmen unserer Möglichkeiten tun. Unser gemeinsames Ziel aber ist erreichbar, eine erfolgreiche Kooperation ist machbar.

APR: Wie profitieren Ihre Kunden von der strategischen Partnerschaft?

Dierk Behrmann: Verbesserte Logistik, kurze Lieferwege innerhalb europäischer Grenzen, gesicherte Lieferketten, Rechtssicherheit.

Andreas Nickelsen: Nachhaltigkeit bereits beim Bau neuer Anlagen und Gebäude, schnelle Entscheidungen, gewachsene und jetzt gebündelte Kompetenz sowie eine gesunde Kosten- und Ergebnisstruktur.

APR: Aktuell befindet sich der Rohstoffmarkt in einer schwierigen Situation, die Preise steigen, es gibt Liefer- und Materialengpässe. Wie beeinflusst das aktuelle wirtschaftliche Umfeld die Entwicklung Ihrer Unternehmen?

Aluminium Praxis
Ausgabe 05.11.2021
Nr. 11/2021