

Im Porträt: Peter Uhl, Geschäftsführer der Karl Uhl GmbH

## Kreativität und Mut

**Kreativität und Mut sind die Erfolgsrezepte für Peter Uhl, Geschäftsführer der Karl Uhl GmbH in Bochum. Gerade in einer konservativen Branche, wie der Druckluft-Technik, sind neue Geschäftsansätze und ausgefallene Dienstleistungsangebote willkommen. Mit einer hohen Produkt- und Leistungsvielfalt sowie unkonventionellen Bedarfslösungen hat sich der Komplettausrüster für Druckluftanlagen kontinuierlich und erfolgreich weiterentwickelt ...**

„Natürlich gelingt nicht jedes Vorhaben. Auch wir haben Fehler gemacht, den Markt schon mal falsch eingeschätzt, jedoch haben Misserfolge mich nie entmutigt, sondern angespornt, immer wieder neue Wege zu gehen und neue Strategien zu erarbeiten“, erklärt Peter Uhl, der gemeinsam mit Bruder Thomas die Geschäfte des Bochumer Familienbetriebs führt. Das zeigen alleine schon die vergangenen Jahre. Schon länger betreibt das Unternehmen eine eigene Stufenlagerung für Schraubenkompressoren sowie eine Abteilung für Lüftungstechnik und Rohrleitungsbau. 2009 erweiterten die Uhl-Brüder ihr Dienstleistungsangebot durch die Gründung einer eigenen Elektro-Technik-Abteilung mit Schaltschrankbau. Im vergangenen Jahr expandierte das Unternehmen im Anlagenbau in den Bereich Wasseraufbereitung. Mittlerweile erwirtschaftet es mit rund 70 Mitarbeitern über 10 Millionen Euro im Jahr.

### Krisensicher und abwechslungsreich

Keine Frage, Uhl erhält die Anerkennung aus dem Markt und dem Lieferantenumfeld. Bei den meisten größeren Bedarfswerten stehe man als Handels- und Dienstleistungsanbieter fast ausschließlich im Wettbewerb gegen namhafte Hersteller – „sich dort mit intelligenten Konzepten und hoher Dienstleistungstiefe durchzusetzen, macht stolz.“ Erfolg lässt sich aber nicht nur in Zahlen und durch Referenzen messen. „Erfolg bedeutet für mich auch, als echtes Team in einem harmonischen Umfeld arbeiten zu dürfen. Gerade der soziale Aspekt hat in unserem Unternehmen einen hohen Stellenwert und steht häufig über dem Profitstreben.“ Gute Umsätze und harmonisches Arbeiten sind wertvolle Güter in einer Firma. Im Ide-

fall macht ein Unternehmer das, was er konzipiert und anbietet, auch noch gerne. Selbst das kann Peter Uhl für sich beanspruchen. „In fast jedem produzierenden Betrieb steht irgendwo eine Kompressoranlage.“ Insofern sei die Branche „recht krisensicher“, aber außerdem „sehr abwechslungsreich, da man es mit fast allen Branchen zu tun hat – im klassischen Maschinenbaubetrieb ebenso wie in der Lebensmittelbranche, in der chemischen Industrie, im Pharmabereich oder in Krankenhäusern, Dentallabors ... und nicht zuletzt in etlichen Handwerksbetrieben.“

### Die richtigen Prioritäten setzen

Natürlich durchlebt die Kompressorenbranche genauso wie andere Branchen Entwicklungen. Im Zuge der allgemeinen Energiediskussion ergäben sich zwar weniger technische Neuerungen, wohl aber neue Vertriebsansätze, „die wir sehr gerne aufgreifen“, erläutert Peter Uhl. Hier müsse man die richtigen Prioritäten setzen. Aus seiner Sicht stehe nicht mehr so sehr die Diskussion über technische Vorzüge des einen oder anderen Produktes, gepaart mit möglichst niedrigen Investitionskosten im Fokus, „sondern die glaubhafte und nachvollziehbare Darstellung der Gesamtsituation einer Druckluftstation über einen üblichen Betriebszeitraum von zehn bis 15 Jahren“, also die so genannte life cycle cost.

Gerade die Energiekosten, die bei durchschnittlichen Anwendungen etwa 70 Prozent der Gesamtkosten bei einem 10-Jahres-Betrieb ausmachen, „können wir mit intelligenten Konzepten und dem Einsatz jeweils passender Kompressoren erheblich senken, und zwar nachvollziehbar und garantiert.“ Nicht zu vergessen sei dabei natürlich die ökologische Motivation,



Peter Uhl

„das Gefühl, einen Beitrag zur CO<sub>2</sub>-Reduktion bzw. zum Energiehaushalten leisten zu können“, unterstreicht Peter Uhl.

Dass es sich hierbei um eine Herzangelegenheit handelt, beweist er durch den Einsatz einer Solarthemieheizung sowie einer Zisternenanlage zur Brauchwasserversorgung im privaten Heim. Die Zeichen der Zeit hat Uhl erkannt: Ölfrei arbeitende Kompressoren werden an Bedeutung gewinnen, da die Qualitätsanforderung an die Druckluft in vielen Bereichen wächst. „Effizienzgewinn und eine bessere Energetik werden aus unserer Sicht lange Zeit das wichtigste Thema der Branche sein.“

### Sehr gute Energetik

Aus der Entwicklung zieht das Unternehmen die Konsequenzen. „Aufgrund der teils sehr guten Energetik und den moderaten Servicekosten

Herstellers Mattei, „die wir exklusiv in Mittel- und Westdeutschland vertreiben, sind wir derzeit sehr erfolgreich und sehen gutes Ausbaupotential.“

Natürlich hat die Karl Uhl GmbH die ausländische Konkurrenz im Blick, speziell die aus China und der Türkei. „Das beobachten wir sorgsam.“ Mit dem Ergebnis, „dass wir bislang nicht auf besonders innovative Produkte mit besonderen energetischen Vorteilen getroffen sind.“ Billig gehe zwar immer – werde aber im Markt, besonders bei höheren Leistungsklassen über 22 KW selten gefordert.

### Mit Druck behaupten

Das Unternehmen besitzt mit Blick in die Zukunft eine gute Portion Bodenhaftung, die sich durch seriöse Ziele auszeichnet. „Wir wollen das Geschäft solide ausbauen, mehr eigene Druckluftstationen betreiben und als Contractor innerhalb der nächsten fünf Jahre an Bedeutung – auch bundesweit – gewinnen.“ Eine Betriebsphilosophie, durch die sich das Unternehmen auch künftig mit Druck im umkämpften Markt behaupten wird.

Michael Vehreschild

### Familie, Musik und Sport stehen weit oben

Peter Uhl, 1968 in Bochum geboren, besaß 1993 nach dem Ingenieurstudium im Fachbereich Fertigungstechnik zunächst organisatorische Aufgaben in der Karl Uhl GmbH. Drei Jahre später übernahm er zusammen mit seinem Bruder Thomas Uhl in dritter Generation die Geschäftsführung. 2005 spalteten sich die Betriebsbereiche Druckluft- und Werkstatt-Technik in die eigenständigen Gesellschaften Karl Uhl GmbH und Uhl Werkstatt-Technik GmbH auf. 70 Mitarbeiter beschäftigen sie. Peter Uhl ist verheiratet, hat zwei Töchter und wohnt in Bochum. In seiner Freizeit beschäftigt er sich mit seiner Familie, dem Klavierspielen, Fotografieren, Joggen und Skifahren.

### Sulzer ernannt Stahlmann zum CEO

Der Verwaltungsrat der Sulzer AG hat Klaus Stahlmann zum neuen CEO ernannt. Der 51-jährige Deutsche verfügte über globale Erfahrungen in vielen Schlüsselmärkten von Sulzer. Zuvor war der 51-Jährige von 2007 bis 2009 CEO bei MAN Turbo gewesen, danach CEO bei MAN Turbo und Diesel. Ferner wurde Thomas Glanzmann zur Zuwahl in den Verwaltungsrat als neues Mitglied für eine einjährige Amtsdauer vorgeschlagen, meldet das Unternehmen. Glanzmann, ein 53-jähriger Schweizer, habe umfassende Erfahrungen aus verschiedenen Positionen als Chief Executive Officer und Verwaltungsrat in internationalen Unternehmen.

### Atchia vom Hydraulik-Institut geehrt

Julian Atchia, Leiter der technischen Produkte bei SJE-Rhombus, ist vom Hydraulik-Institut für seine technische Führung und Beiträge bei der Schaffung der ANSI/HALLO-Standards geehrt worden. Damit soll es in Zukunft höhere Standards von Kreiselpumpen und Tauchpumpen in Bezug auf hydraulische Leistung, hydrostatischen Druck sowie mechanische und elektrische Abnahmetests geben.

### Götttsche auch Geschäftsführer von Hilge

Stephan Götttsche, Geschäftsführer der Grundfos Pumpenfabrik GmbH, Wahlstedt, übernimmt im April in Personalunion auch die Geschäftsführung der zur Grundfos-Gruppe zählenden Hilge GmbH & Co. KG, Bodenheim. Unter der Marke „Hilge“ bietet Grundfos Pumpen und Systeme für die Getränketechnik, Lebensmitteltechnik, Pharmazie und Biochemie. Nach dem Studium zum Dipl.-Wirtsch.-Ing. und MBA-Absolvent sowie einer Tätigkeit in der Thyssen-Krupp-Gruppe startete Götttsche 1997 seine Karriere bei Grundfos.



Stephan Götttsche

### Wechsel im BP-Vorstand

BP hat eine Reihe von personellen Veränderungen im Vorstand bekannt gegeben: Prof. Dame Ann Dowling wird neues nicht-leitendes Verwaltungsratsmitglied und Sir William Castell gibt seinen Vorsitz im Komitee für Sicherheit, Ethik und Umwelt an Paul Anderson und seinen Posten als Senior Independent Director an Andrew Shilton.

### Neuer Präsident

Equate Petrochemical hat dem Industrie-Veteran Mohammad Husain zu seinem neuen Präsidenten und CEO bestellt. Husain ersetzt Hamad Al-Terkait, der diese Position seit 2001 innehatte.

### Zweiter Geschäftsführer bei Netzsch

Die Netzsch Mohnpumpen GmbH hat einen zweiten Geschäftsführer berufen. Wie das Unternehmen mitteilt, wird der Dipl.-Kfm. Jens Niessner an die Seite von Dipl.-Wirtsch.-Ing. Felix Kleinert treten, der die Geschäftsführung seit zwölf Jahren allein inne hatte. Niessner gehöre dem Unternehmen seit 2007 als Leiter der Abteilung „Controlling und Finanzen“ sowie seit 2010 dem



sechsköpfigen Geschäftsführerteam an. Er übernehme nun die Verantwortung für die Support-Prozesse.

### Jan Stoop scheidet aus KSB-Vorstand

Der Aufsichtsrat der KSB AG und Vorstandsmitglied Jan Stoop haben im „besten gegenseitigen Einvernehmen“ vereinbart, dass er aus dem Unternehmen ausscheidet, so der Armaturen- und Pumpenhersteller: Als Grund nennt der Konzern unterschiedliche Auffassungen über die Geschäftspolitik. Der Aufsichtsrat hat Jan Stoop für die langjährige vertrauensvolle Zusammenarbeit gedankt. Seine Aufgaben

werden auf die übrigen Vorstandsmitglieder verteilt. Dr. Wolfgang Schmitt verantwortete den Konzernbereich Armaturen, Dr. Peter Buthmann das Ressort Vertrieb und Prof. Dr. Dieter-Heinz Hellmann die Konzernfunktion Interne Revision.

Von li.: Dr. Wolfgang Schmitt, Dr.-Ing. Peter Buthmann, Prof. Dr.-Ing. Dieter-Heinz Hellmann Quelle: © KSB Aktiengesellschaft

