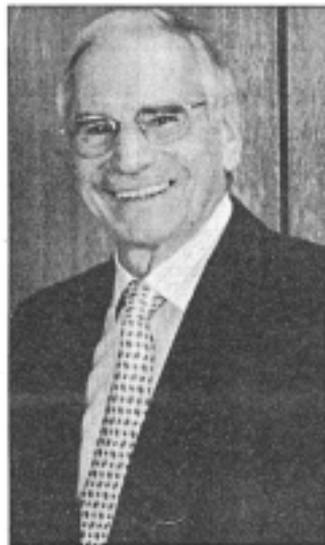


# Die Bühnen-Gruppe ist auf Draht

Von unserem Redaktionsmitglied Horst Monsee



Wilhelm Stern

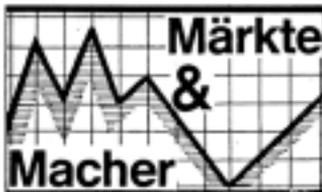
Bremen. Heinz Bühnen gehört zu den ganz seltenen bonanzreichen Unternehmen, die regelmäßig mit der Concorde von London ins über den Atlantik fliegen. Das ist seine Art, um zu demonstrieren: Zeit kostet Geld. „Amerika ist mein Baby gewesen“, betont der 72-Jährige. Er spielt darauf auf die FAM Fashioning Technology an, die seine Firma, die Heinrich Bühnen KG, vor zehn Jahren in North Carolina gründete. Wenn der röttenhaarige Monsee sich heute mit Überschall auf den Weg dorthin macht, verspricht das keine glückliche Reise zu werden.

Das Geschäft der Tochter läuft – im Würgegriff der US-Rezession – schwach. Aber wenn es ein halbes Jahr mal nicht reibungslos funktioniert, können man den Laden ja nicht gleich dichtmachen. Außerdem hat es Bühnen derzeit häufiger mit launigen Märkten zu tun. Er berichtet von 85 Prozent Umsatzverlust in Finland, einem Land, das im Folgen des Zusammenbruchs der Sowjetunion sehr leidet. Und selbst die deutschen Aktienbörsen ge-

hen zur Zutrübtheit keinen Anlaß. Bühnen bleibt bei alledem Optimist – wohl deshalb, weil die Bühnen-Gruppe inzwischen eine stamfeste und wasserdichte Struktur erreichte. Bei einem Anbieter, der „Verbindendes“ zum Handlungsprinzip erhob, erweist das vielleicht gar nicht.

Die Geschichte des Familienunternehmens – ein Gebäude aus Fertigungs-, Vertriebs- und Service-Einrichtungen, das gegenwärtig mit 500 Mitarbeitern weltweit 140 Mill. DM Umsatz – beginnt 1922. Damals eröffnete Heinz Bühnen in Bremen einen Handwerksbetrieb. Kolonnenisten liefen bei ihm seine Maschinen reparieren. Später spezialisierte er sich auf Polsterstühle. 1953 zählte er zu den ersten Verkäufern von Heftzügen, sogenannten Tackern, in der Polstermöbelindustrie.

Als der Chef vor 40 Jahren starb, hatte Sohn Heinz plötzlich „die Sache auf dem Buckel“. Der Siegenzug moderner Befestigungstechnik über alte Polstermaschinen hielt an. Der gelernte Maschinenbauer zog Geschäftsräume größerer Stile mit industriellen Heftklammern für verschiedene Wirtschaftszweige auf. Schließlich produzierte er Schmelzkleber und



neben Bühnenmaschinen-Systeme ins Programm auf. Heute wirkt das Unternehmen mit dem „Dreiklamm“ aus Maschinen, Klebe- und Rahmentrack.

Die Internationalität der Gruppe kommt darin zum Ausdruck, daß sie mit eigenen Gesellschaften auch in Osteuropa und seit neuerem in England, einem Zukunftsmarkt für Bühnen, vertreten ist. Darüber hinaus ging Bühnen bereits 1969 ein Joint-Venture mit dem US-Konzern Sears ein. Der deutsche Abnehmer führt Industrieklammern und Nägel, die man auf einem Klebstoffband zusammenfügt, so daß sie in die verschiedenen Sencor-Dreiklamm-Geräte passen. Wenn Heinz Bühnen an seine Mitarbeiter appelliert: „Wir müssen schon auf Draht sein“, spricht das Doppeldeutige. Der Hersteller muß den Sears nicht Monat für Monat Tausen Dollar



Heinz Bühnen

Zum Bühnen-Vorband gehört schließlich ein Teil, das zunächst wie ein Fremdkörper erscheint: die Druckerei Acso. Sie ist das Resultat einer Heiße. 1963 besetzte ein zahlungsunfähiger Karton-Hersteller von einem Tag zum anderen seine Lieferung an Bühnen, der Schachteln für seine Heftklammern bezog. Porlan ließ Bühnen auf dem Papier-Sektor Fuß und erbot die Angelegenheit selbst. Acso hat sich mittlerweile erfolgreich in Richtung Kunstdruck und Dreimonatskalender orientiert.

Die gesamte Gruppe – in Bremen mit 200 Leuten an vier Standorten präsent – wird von Heinz Bühnen und Wilhelm Stern geführt. Beide halten auch die Gesellschaftenanteile, 75 Prozent liegen bei Heinz Bühnen. Dieser Mann, der kotzenwegs wie der klassische Senior-Typ auftritt, denkt nicht daran, kurzfristig seinen Schreibtisch zu räumen. Früher ging er auf die Straße, um seine Erzeugnisse direkt anzupreisen: „Heute verkaufe ich meine Ideen.“