

# Kisten für Anspruchsvolle

Das Familienunternehmen Schulte aus dem Sauerland liefert Holzverpackungen für Industrieunternehmen, die besondere Waren auf Reisen schicken

Von Stefan Weber

**Menden** – Holz, wohin das Auge blickt. Wer Engelbert Schulte in seinem Büro besucht, ahnt bereits, dass der 42-Jährige ein besonderes Verhältnis zu diesem Werkstoff haben muss: Wände und Decke sind mit Holzpaneelen verkleidet, in der Mitte steht ein Tisch aus Massivholz, und auch die Schränke sind – natürlich aus Holz. Schulte klopft gegen die Wand-

birien auf die Reise geschickt werden. Oder wenn es um den Transport großer Mengen Münzen geht. Von der Deutschen Bundesbank hatte die Firma aus dem Sauerland einst im Rahmen der Euro-Einführung exklusiv den Auftrag erhalten, Verpackungen für den Transport und die Einlagerung der DM-Münzen zu liefern. Schulte entwickelte zu diesem Zweck den Euro-Coin-Container. Ein Exemplar steht gleich neben seinem Büro, und wenn der Firmenchef den Deckel der Kiste hebt und deren Innenleben erläutert, schwingt immer noch Stolz mit, dass ausgerechnet Kisten Schulte im Rahmen einer europaweiten Ausschreibung den Zuschlag für diesen Auftrag erhalten hat. Etwa 200 000 dieser Container hat die Firma aus Menden damals geliefert. Die Auftragssumme betrug 15 Millionen D-Mark, ein Rekordvolumen bis heute. Ansonsten kommen Schultes Kunden vor allem aus dem Maschinenbau, der Halbzeugindustrie oder der Autozuliefererbranche. Sie sind meist in der Region zu Hause. Überregional tätig zu sein, sei für einen Hersteller von Holzverpackungen schwierig, sagt Schulte, der an der Fachhochschule Rosenheim Holztechnik und Betriebswirtschaftslehre studiert hat. „Dafür sind die Frachtkosten zu hoch. Außerdem verlangen manche Auftraggeber eine mehrmalige Belieferung am Tag. Das

ist nur zu machen, wenn die Wege kurz sind.“ Unter den mehr als 350 Firmen, die sich in Deutschland mit Holzverpackungen beschäftigen, haben allenfalls 20 eine vergleichbare Größe wie Schulte. Und alle verfolgen sie einen regionalen Ansatz.

Die Auftragsbücher von Verpackungsherstellern sind ein gutes Barometer für die Konjunktur. Denn in ihnen ist früh abzulesen, wenn die Nachfrage anzieht oder Bestellungen ausbleiben. Kisten Schulte hat diese Gesetzmäßigkeit eine Weile aushebeln können. Auch wenn die Zeiten schlecht waren, gelang es den Mendenern, den Umsatz zu steigern, weil sie regelmäßig neue Kunden gewannen.

„Bis vor zwei Jahren ging das gut. Dann sind auch wir kräftig in die Krise gerutscht“, erzählt der Firmenchef. 2009 sei „ein Desaster“ gewesen, der Umsatz sei um knapp ein Drittel abgesackt. Inzwischen läuft es wieder deutlich besser. Schulte hofft, in diesem Jahr 15 Millionen Euro Umsatz zu schaffen. Damit hätte er die Delle aus dem Vorjahr wieder wettgemacht.

Ein Großteil des Mehrumsatzes resultiert allerdings aus Preiserhöhungen. Holz hat sich zuletzt rasant verteuert. Schuld daran ist vor allem der harte Winter, der die Arbeit für viele Sägewerke erschwerte. Zudem ist die Nachfrage nach Rundholz deutlich gestiegen, weil inzwi-

schen auch große Mengen für die energetische Nutzung verwendet werden. Zudem sind viele Waldbesitzer nur bereit, Bäume zu schlagen, wenn die Preise hoch sind. Kisten Schulte hat schon Aufträge ablehnen müssen, weil kurzfristig kein Material zu beschaffen war. Besteht da nicht die Gefahr, dass Holz als Verpackungsmaterial weniger konkurrenzfähig wird im Vergleich etwa zu Kunststoff? Schulte winkt ab. „Auch Konkurrenzprodukte verteuern sich“, sagt er. „Zudem hat Holz als hochwertige Mehrwegverpackung handfeste Vorteile.“ Manche Kisten kämen auf bis zu 30 Umläufe. Ohne Reparaturen geht das natürlich nicht. Viele Kunden schicken die nicht mehr benötigten Verpackungen an Schulte zurück, wo sie für einen erneuten Einsatz aufgefrischt werden.

Das stellt hohe Anforderungen an den Maschinenpark und die Lagerkapazitäten des Unternehmens. Schulte hat sich deshalb nach langer Suche zu einem Umzug entschlossen: Raus aus dem eng gewordenen Stammhaus in Menden, ein paar Kilometer weiter auf das Gelände einer ehemaligen kanadischen Kaserne in Deilinghofen. In großen massiv gebauten Hallen, in denen früher Panzer parkten, stapeln sich jetzt meterhoch Kisten in allen möglichen Abmessungen. Die Immobilie sei ein Glücksfall für sein Unternehmen, sagt Schulte. Wenn im nächsten Jahr das neue Verwaltungsgebäude hochgezogen ist, werden alle 50 Mitarbeiter an den neuen Standort umziehen.



Meterlangen Spezialrohren oder Schaltern verpasst der Sauerländer Unternehmer Schulte die richtige Palette.

## Engelbert Schulte, 42



Schulte Verpackungs-Systeme GmbH, Menden

Welche Charaktereigenschaften machen Sie am meisten?

Eigenverantwortung, Tatkraft, Kritikfähigkeit, Menschlichkeit und Humor

Welches Talent hätten Sie gerne? Handwerkliches Geschick

Jemand schenkt Ihnen 1000 Euro. In die Firma dürfen Sie das Geld nicht investieren. Was tun Sie damit? Ich spende das Geld für einen gemeinnützigen Zweck

Sie bekommen eine Woche frei. Wohin fahren Sie? In die wunderschöne Natur Ostdeutschlands, zum Beispiel nach Fischland Darß

In welcher anderen Firma wären Sie gerne mal einen Monat Chef? Zu Hause

Welches Buch lesen Sie gerade? Kate Christensen: Feldmans Frauen

Was darf man Ihnen auf keinen Fall zum Geburtstag schenken? Bei Geschenken bin ich nicht wählerisch. Fotos: Schulte