

Die Huttner-Saga

Bei den Feierlichkeiten zum 50jährigen Bestehen seines Unternehmens hat Firmenchef Hans Huttner in einer Rede die Vergangenheit wiederaufleben lassen und zugleich einen Ausblick in die Zukunft der Branche gewagt.



Die Huttner-Familie bei der Jubiläumsfeier: „Die heirat' i vom Blootz weg ...“

In einer Fabrikhalle im oberbayerischen Raisting, zwischen Starnberger- und Ammersee. Draußen mildes Herbstwetter, keine einzige Wolke trübt den Himmel. Drinnen deftige Blasmusik, o'zapft is, gelegentliches Kindergeschrei. An die 500 Menschen von nah und fern feiern miteinander. Bürgermeister, Landrat, Behördenvertreter, Kunden, Lieferanten, Presse – alles da: Ein mittelständisches Unternehmen ist 50 Jahre alt geworden.

Am Mikrophon spricht gerade der Firmenchef zu seinen Gästen. Er tut es mit der Entschlossenheit eines Mannes, der von sich zu wissen glaubt, daß das Reden nicht seine starke Seite ist, dem aber bewußt ist, daß ihm in dieser Stunde niemand auf der Welt diesen Job abnehmen kann.

Vielleicht ist es eine der wichtigsten Stunden im Leben von Hans Huttner. Er hat sich sorgfältig für sie präpariert und eine gut halbstündige Rede ausgearbeitet, die, mit zahlreichen Anekdoten gewürzt, den Werdegang des Unternehmens schildert und in deren Mit-

telpunkt er deutlich zwei Menschen gerückt hat, denen er, Huttner junior, an diesem Tag besonders danken zu müssen glaubt: seine Eltern, die an einem der vorderen Tische Platz genommen haben und den Ausführungen ihres Sohnes aufmerksam folgen.

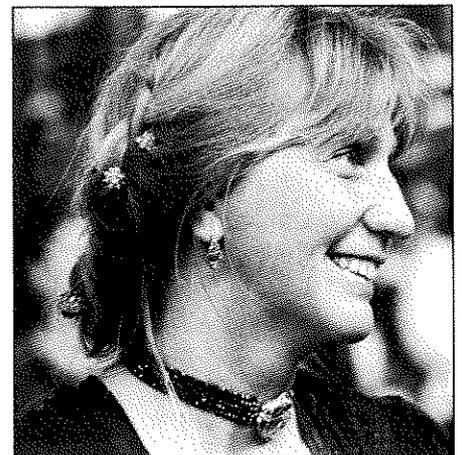
In seiner Ansprache rühmt Huttner nicht nur den Unternehmergeist und die unermüdliche Schaffenskraft seines nunmehr 78jährigen Vaters, sondern auch seine technische Begabung, der vor allem die Entstehung des Betriebs zu danken sei. Aber auch seiner 72jährigen Mutter schreibt er einen wesentlichen Anteil am Erfolg des Huttner-Unternehmens zu, und zwar ausdrücklich nicht nur, weil sie die kaufmännische Leitung in ihren Händen hatte.

Die Huttners, das waren früher einmal Bauern und Schmiede; die ältesten Belege reichen in Raisting bis ins Jahr 1670 zurück. Hans Huttner zitiert aus alten Geschäftsbüchern, deren besonderes Merkmal in Pfennigen ausgewiesene Geldbeträge und fromme

Sprüche waren. Diese frommen Sprüche, flicht Huttner ein, müsse man sich heute allein schon deshalb verkneifen, „weil der Buchungs-Computer damit nichts anzufangen weiß“. Der Ausflug in die alten Geschäftsbücher gibt Huttner junior Gelegenheit, darauf hinzuweisen, daß der Geist alter handwerklicher Redlichkeit auch bei ihm persönlich noch Gültigkeit habe: „Mündliche Zusagen sind für mich genauso verbindlich wie schriftliche Verträge.“

Dann erzählt er vom Huttner-Vater, dem eigentlichen Firmengründer. Der kommt 1908 auf die Welt, erlernt nach Art des Hauses das Schmiedehandwerk und legt dann, in der staatlichen Hufbeschlagschule in München, mit 23 Jahren als jüngster Kursteilnehmer seine Meisterprüfung. Danach lernt er eine gewisse Berta Basel aus Nürnberg kennen und ist von ihr so hingekissen, daß er – so zumindest erzählt es Huttner junior – noch am selben Abend verkündet: „Die heirat' i vom Blootz weg – wenn's mi mog!“ Sie mag ihn, und so heiraten sie.

Folge dieser Verbindung: In beiden wächst jetzt der Wunsch, sich mit einem Handwerksbetrieb selbständig zumachen. Der Opa freilich findet das gar nicht gut; der will Bauernhof und Schmiede am liebsten beisammen lassen und es den beiden Söhnen erst nach seinem Ableben vermachen. Aber der Drang der jungen Huttner-Leute nach Selbständigkeit wird so „überwältigend groß“, daß sie schließlich den Opa doch noch herumbringen, ihnen die Schmiede noch zu Lebzeiten zu übergeben. Was



Huttner-Ehefrau Jutta: Mit Engagement seit nunmehr 18 Jahren „im Geschäft“

weder den damaligen Gepflogenheiten entspricht noch dem seit Generationen geltenden Erbhofgesetz. Wie auch immer: Es geschieht, und genau am 4. April 1936 übernimmt der Vater Huttner vom Opa die Schmiede – der Geburtstag des heutigen Unternehmens.

Das war vor 50 Jahren. „Im Besitz meines Vaters war nur das Schmiede-Handwerkszeug, ansonsten begann er mit 100 Prozent Schulden. Als er hier in dieser Fabrikhalle das Gerüst einzuziehen begann, gehörte ihm keine Schaufel und kein Pickel. Aber er fand Geldleiher, die Zutrauen zu ihm hatten. Und dem Beginn des neuen Handwerksbetriebes stand nun nichts mehr im Weg.“

Bei der Firma Neidhart im benachbarten Weilheim läuft unterdessen bereits der erste Langholz-Schlepper-Anhänger aus der Huttner-Produktion, und Huttner sagt sich: Wenn der Huttner in der Lage ist, einen Anhänger für das große Sägewerk Neidhart zu bauen, dann kann er das auch für all die anderen umliegenden Holztransporteure. Und er tut es.

Nach dem Krieg produziert Huttner landwirtschaftliche Anhänger und Heuaufzüge, übernimmt Reparaturaufträge und beschäftigt sich mit Wasserleitungen. Später kommt der Verkauf von Schleppern hinzu. 1960 hört der Betrieb auf, sich mit landwirtschaftlichen Produkten zu befassen, statt dessen verlassen immer mehr Spezial-Holztransportfahrzeuge die Huttner-Fabrikhalle. Begonnen hatte man damit schon vor dem Krieg. Interessant sind folgende Zahlen: 1940 baute Huttner 49 solcher Anhänger; im Jahr 1985 waren es 36. Nicht der Ausstoß an Einheiten hat sich in all den Jahren verändert, um so mehr aber der technische Aufwand.

Huttner: „Bald kam die Zeit, in der bei der Holzverladung von Handwinden auf Motorseilwinden umgestellt wurde. Bei Adler und Glogger baute man bereits solche Winden. Wenn mein Vater mit Holztransport-Ausrüstungen im Geschäft bleiben wollte, mußte er also eine eigene Winde anbieten können. Eine große Herausforderung für den Huf- und Wagenschmied, so eine maschinenbauliche Konstruktion zu entwickeln und zu bauen. Mit gewalti-



Hans Huttner junior: „Unser Betrieb ist von der Holzbranche abhängig“

ger Anstrengung gelang das 1956. Mein Vater entwickelte eine Doppeltrommel-Seilwinde mit Innenbackenkupplungen, für die auch ein Patent erteilt wurde. Diese robuste und funktionssichere Winde war die Voraussetzung für den weiteren Aufstieg des Unternehmens.“

Danach wird bei Huttner die spanabhebende Fertigung ausgebaut, eine maschinenbauliche Abteilung, eben der Windenbau, kommt hinzu. 1000 Exemplare werden von dieser Winde insgesamt gebaut. Mit den Winden erfolgt auch eine Umstellung bei den Anhängern: Zur besseren Ausnutzung legen die Sägewerke verstärkt Wert auf in voller Länge angelieferten Bauholz, der Wunsch nach einem Langläufer mit automatischer Lenkung ent-



steht. Zu diesem Zeitpunkt sind Selbstlenker bereits zum Transportieren von langen Brückenträgern gebräuchlich. „Der Senior entwickelte einen Selbstlenker zum Holztransport, mit einem gefälligen Fischbaurahmen in Schweißkonstruktion. Er setzte also nicht bloß ein paar genormte Träger aneinander, wie das die Konkurrenz noch 20 Jahre lang tat.“

Der erste Selbstlenker wird 1955 gebaut, seinen Durchbruch in der Branche hat er 1960. In dieser Zeit wird der Kundenstamm ausgebaut, von den Eltern werden die Kunden vorwiegend an Wochenenden oder abends besucht. „Beide waren fast jeden Tag bis spät in die Nacht hinein im Büro. Am Abend wurde noch einmal ein ganzes Tagewerk vollbracht.“

1964 wird ein Rückegerät für den Unimog entwickelt, zwei Jahre darauf folgen eine pneumatische Lenkspindelverspannung, das elektropneumatische Motorgas und das Schemel-Kippgelenk – wichtige Entwicklungen alles, für die auch Gebrauchsmuster eingetragen werden.

Wenn jedoch Hans Huttner am Ende seines Vortrages konstatiert, daß sein Betrieb von der Holzbranche abhängig ist, dann sagt er das mit einem Unterton, der deutlich macht, daß er darüber nicht nur glücklich ist. Billig-Importe aus den Ostblockstaaten drücken seit nunmehr 20 Jahren auf die Holzpreise. Eine Vielzahl vorwiegend kleinerer Sägewerke hat in den letzten Jahren aufgeben müssen. Andere haben, um kostengünstiger produzieren zu können, die Flucht nach vorne angetreten, in dem sie horrenden Beträge in moderne Maschinen investiert haben. Die Folge: Überkapazitäten und ein unerbittlicher Verdrängungswettbewerb. Huttner: „Von den neu aufgebauten Sägewerken sind wieder einige in Konkurs gegangen. Weitere werden folgen. Immer häufiger stellen wir bei unseren Kunden Existenzangst fest. Parallel dazu werden die Verkaufsverhandlungen immer härter. Es häufen sich die Vorfälle, bei denen unserem Betrieb Leistungen abverlangt werden, für die keine Zahlung geleistet werden will.“

Wolken am Konjunkturhimmel der Holzbranche. Wolken auch in Raisting?
H Sch.