

Landesbibliothek Oldenburg

Digitalisierung von Drucken

Jahrbuch für das Oldenburger Münsterland

Vechta, Oldb, 1969-

Big Dutchman AG in Calveslage

urn:nbn:de:gbv:45:1-5285

Big Dutchman AG in Calveslage

Das Hauptwerk bzw. die Firmenzentrale eines Unternehmens mit Namen Big Dutchman würde man im Normalfall in den USA vermuten, vielleicht auch in Holland, aber wohl kaum in einem kleinen Ort im Oldenburger Münsterland. Es war denn auch ein langer Weg zurückzulegen, bis Calveslage zum Zentrum eines weltweit operierenden Unternehmens für Fütterungsanlagen und Stalleinrichtungen von Geflügel und Schweinen wurde.

Begonnen hat alles im Jahre 1938 in Zeeland, einem kleinen Ort in Michigan in den USA. Dort betrieben zwei Brüder, Jack und Dick DeWitt, Nachkommen von holländischen Einwanderern, eine größere Geflügel-farm. Die arbeitsaufwendige und mühselige Fütterung von Hand ließ sie darüber nachdenken, wie man den Fütterungsvorgang automatisieren könnte.

Relativ rasch hatten ihre Experimente Erfolg: Mit Hilfe einer Kette das Futter zum Geflügel zu transportieren, bedeutete eine enorme Rationalisierung der Produktion. Daher übernahmen bald auch andere Geflügelbetriebe die neue Technik, die zunächst nur für den Eigenbedarf gedacht war, und die Gebrüder DeWitt verlagerten ihre Aktivitäten immer mehr weg von ihrer Geflügelzucht und hin zum Aufbau eines Unternehmens, das sich mit der Entwicklung, der Herstellung und dem Verkauf von automatischen Anlagen für die Geflügelwirtschaft beschäftigte.

Wegen ihrer holländischen Abstammung taufte sie ihre Produkte auf den Namen „Big Dutchman“ und wählten als Warenzeichen einen holländischen Bauern vor der Oraniensonne, der gerade eine Futtermaschine füllt. Das Unternehmen selbst erhielt erst später den Namen Big Dutchman, zunächst hieß es Automatic Poultry Feeder Company.

Im Jahre 1958, 20 Jahre nach der Gründung, weitete das Unternehmen seine Geschäftsaktivitäten auf Europa aus und gründete im niederländischen Wezep eine Niederlassung. Da die Geschäfte von Anfang an sehr gut gingen, entschloß man sich, einen eigenen Handelsvertreter für die Bundesrepublik Deutschland zu engagieren. Diese Handelsvertreter bzw. diese selbständigen Wiederverkäufer wurden bei Big Dutchman „Agenten“ genannt, und diesen Namen haben sie heute noch. Da der Kreis Vechta – und hier vor allem der Ort Calveslage – bei der Geflügelzucht seinerzeit schon durch die Firma Kathmann bekannt war, reiste der Geschäftsführer von Big Dutchman aus Wezep in Holland im Juni 1958 nach

Calveslage, um einen neuen Agenten anzuwerben. Bei Kathmanns angekommen, fand er auf der Bank vor der Haustür sitzend zwei junge Männer vor, Herrn Kathmann und Herrn Meerpohl. Zunächst sprach er Herrn Kathmann an. Als der jedoch klar entschied, er habe für die Arbeit als Agent keine Zeit, versuchte er mit Herrn Meerpohl handelseinig zu werden, der zu dieser Zeit als Landwirt etwa 10.000 Hühner hielt und von daher einige Erfahrungen vorweisen konnte. Als Herr Meerpohl jedoch eine wesentlich höhere Handelsspanne forderte, als sie der Geschäftsführer Jan Brands aus Wezep zu gewähren bereit war, wurde zunächst nichts aus dem Geschäft. Zwei Monate später einigte man sich aber doch noch auf dem geforderten Niveau, das sich später dann als sehr lukrativ erwies. Wie man im Unternehmen noch heute sagt, sind nicht nur Arbeit und Fleiß wichtig, wenn man Erfolg haben will. Manchmal ist es auch nötig, zum richtigen Zeitpunkt auf der richtigen Bank zu sitzen ...

Die Big Dutchman Agentur in Calveslage entwickelte sich zunächst recht langsam. Anfangs wurden nur Bodenfütterungsanlagen verkauft. In den ersten Jahren ging es dabei noch sehr familiär zu. Zunächst halfen alle Leute auf dem Hof mit, erst später wurden nach und nach zusätzliche Mitarbeiter eingestellt. Dabei gab es keine „Spezialisierungen“, jeder mußte alle erforderlichen Arbeiten erledigen können. Der landwirtschaftliche Betrieb blieb übrigens noch weiter erhalten.

In der Anfangsphase wurden die aus Holland gelieferten Anlagen gar nicht „verkauft“, sondern regelrecht „verteilt“. Die Landwirte aus der Gegend, die schnell erkannt hatten, welche Rationalisierungsmöglichkeiten sich durch die neuen Produkte eröffneten, kamen z.T. auf den Hof gefahren und warteten in einer Schlange auf die Produkte. Der Absatz war also zunächst nicht das Problem, wohl aber die Liquidität bzw. die



Vorfinanzierung, da die Banken sich bei diesem damals noch eher ungewöhnlichen Geschäft mit ihren Krediten zurückhielten. Eine eigene Produktion fand nicht statt, allenfalls wurden in den Ställen einige Anlagen montiert. Die „Agentur“ war ein Zwischenhandelsunternehmen.

Der große Erfolg und die damit verbundenen guten Einkünfte der Agentur in Calveslage waren den Holländern schließlich gar nicht mehr recht, und sie gründeten 1961 in Melle die Big Dutchman Deutschland GmbH. Die gegenseitige Konkurrenz führte bei der Agentur in Calveslage zu immer größeren Schwierigkeiten, die schließlich erst dadurch beendet wurden, das Josef Meerpohl im Jahre 1963 sein Handelsunternehmen in Calveslage an Big Dutchman verkaufte und gleichzeitig Geschäftsführer von Big Dutchman in Deutschland wurde. Seine Entscheidung, sich mit einem niedrigen Gehalt zu begnügen, dafür aber eine höhere Prämie zu bekommen, zahlte sich im Laufe der Jahre aus.

Etwa zur gleichen Zeit begann in Calveslage der Verkauf der ersten Käfiganlagen für Hühner aus englischer und japanischer Produktion. Bei einem Besuch Josef Meerpohls in Amerika verboten die DeWitts zwar den weiteren Verkauf der Käfige, da sie der Meinung waren, daß Käfighaltung nicht rentabel betrieben werden könne. Aber Amerika war damals



Stallanlagen, ausgerüstet mit Big-Dutchman-Technik

„weiter entfernt“ als heute, und so vertrieb man weiterhin die Käfige, baute sie schließlich selber und verbesserte sie an entscheidenden Stellen. Im Jahre 1968 verkauften die DeWitts ihr Unternehmen an die Firma US-Industries. 1984 wurde schließlich der britische *Hanson Trust* durch feindliche Übernahme Eigentümer von US-Industries und damit auch von Big Dutchman.

Wie es zu jener Zeit in den USA und auch in Großbritannien üblich war, versuchte der neue Eigentümer sogleich durch Zerschlagung des Gesamtunternehmens und den Verkauf der einzelnen Bestandteile seinen Gesamtprofit zu maximieren. Vor allem von den wenigen profitablen Unternehmensteilen trennte man sich rasch.

Big Dutchman war zu jener Zeit weltweit äußerst umsatz- und gewinn-schwach, so daß es bald zum Verkauf anstand. Die Unternehmensleitung von *Hanson Trust* teilte dazu Big Dutchman International in zwei Hälften, in Big Dutchman USA mit Verkaufsrechten in Nord- und Südamerika und Big Dutchman mit weltweiten Verkaufsrechten außerhalb von Nord- und Südamerika.

Um diesen zweiten Betriebsteil bemühten sich Josef Meerpohl und eine Investorengruppe um Big Dutchman Wezep in Holland. Da Josef Meerpohl in den Jahren zuvor systematisch und kontinuierlich Logistik, Einkauf, Entwicklung und auch die Organisation, die Produktion, die schließlich fast gänzlich durch Zulieferbetriebe aus der näheren Umgebung von Vechta geleistet wurde, von Wezep nach Calveslage verlagert hatte, erhielt er den Zuschlag, da in Wezep fast nur noch der Verkauf stationiert war. Ende 1985 wurden die entsprechenden Verträge unterschrieben, und Josef Meerpohl wurde Eigentümer von Big Dutchman mit weltweiten Verkaufsrechten, außer in Nord- und Südamerika.

Das, was er kaufte, waren aber nicht Produktionsanlagen, Gebäude o.ä., sondern praktisch ausschließlich der Name bzw. das Markenzeichen „Big Dutchman“. Im März 1989 übernahm Josef Meerpohl dann auch zu 97 % den amerikanischen Teil von Big Dutchman, der vor allem dadurch in Schwierigkeiten geraten war, daß die Gesellschaft, anders als ihre deutsche Schwester, auch selber produzierte.

In Calveslage jedoch setzte nach 1985 ein neuer Aufschwung ein – auch vorher hatte man hier allerdings immer schwarze Zahlen geschrieben, z.T. wegen des Exports in den Nahen Osten, aber auch wegen der Entwicklung von Käfigen –, vor allem auch deshalb, weil der Ersatz- und Modernisierungsbedarf in den Ställen der Region stark wuchs. Betrug der

Umsatz in Calveslage im Jahre 1985 noch ca. 40 Millionen DM bei einer Mitarbeiterzahl von 85, so stieg er allein in den folgenden fünf Jahren auf über 100 Millionen DM bei 179 Mitarbeitern. Weltweit war die Big Dutchman Gruppe schon zu diesem Zeitpunkt der größte Anbieter der Branche.

In den folgenden Jahren wuchs Big Dutchman ständig weiter, neue Tochtergesellschaften wurden gegründet, und der Kundenkreis wurde immer internationaler. Das grundlegende Geschäftsprinzip blieb jedoch bis heute gleich: Mit Ausnahme von Osteuropa und Asien, wo Big Dutchman seine Produkte direkt vertrieb, erfolgte der Verkauf der Produkte über selbständige Agenturen. Die Produkte wurden weit überwiegend (Ausnahme USA) nicht selbst hergestellt, sondern von Lieferanten bezogen. Die Firma Big Dutchman wurde also nicht im Oldenburger Münsterland gegründet, aber sie wuchs hier aus kleinen Anfängen seit Ende der 1950er Jahre zu einem weltweit agierenden Unternehmen. Insofern ist auch dieses Unternehmen typisch für diese Region.

Produktionsprogramm

In Calveslage und auch in den anderen Big Dutchman-Unternehmen werden keine eigenen Anlagen hergestellt (Ausnahme nach wie vor USA), die Fertigungstiefe ist 0 %. Das bedeutet allerdings nicht, daß die Produkte „nur“ eingekauft und dann weiterverkauft werden. Vielmehr erproben und entwickeln etwa 100 Techniker im Unternehmen, wie z.B. unter unterschiedlichen klimatischen Bedingungen bzw. technischen Rahmenbedingungen eine optimale Produktionsqualität zu erreichen ist. Von daher besteht ein enger Kontakt und ein fachlicher Austausch sowohl mit den Kunden als auch mit den Lieferanten. Idealtypisch wird Kundenkritik von Big Dutchman aufgegriffen und systematisiert. Es folgen eigene Untersuchungen, bis dann gemeinsam mit dem Lieferanten Verbesserungen erarbeitet werden.

Geliefert werden weiterhin Stalleinrichtungen und Fütterungsanlagen für die moderne Geflügel- und Schweinehaltung. Dabei sind zunehmend nicht nur technische, medizinische, hygienische und ökonomische Fragen wichtig, sondern auch juristische. So bringt die Einschränkung der Käfighaltung in Deutschland und demnächst das gänzliche Verbot der Käfighaltung in der EU große Probleme, zumal andernorts solche Verbote nicht bestehen. Inwiefern dies zum Abzug von Aktivitäten aus Calveslage führen wird, ist noch offen.

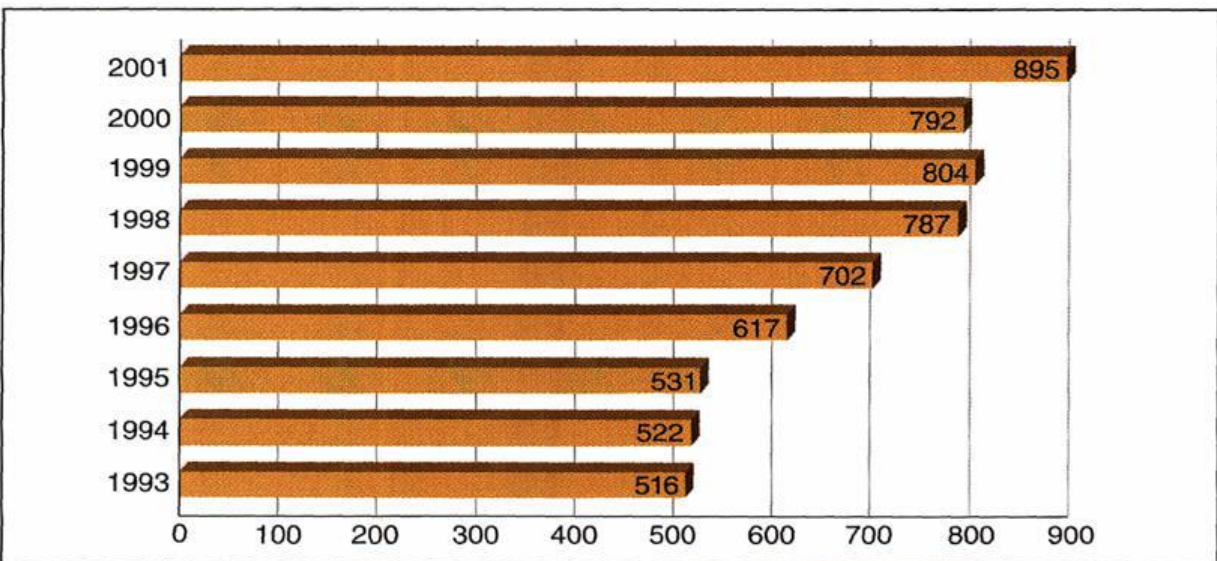
Etwa 75 % des Gesamtabsatzes erfolgt mit Stalleinrichtungen und Fütterungsanlagen für Geflügel (hauptsächlich Hühner/Hähnchen), 25 % für Schweine. Geliefert wird direkt an die Bauern. Nach wie vor erfolgt der Vertrieb über angestellte Vertreter, die auf Provisionsbasis arbeiten bzw. über die Agenten.

Mitarbeiter

Die Mitarbeiter in Calveslage kommen fast alle aus dem näheren Umfeld, die Fluktuation ist sehr gering. Im Gesamtunternehmen sind gegenwärtig 950 Personen beschäftigt, davon gut 300 in Calveslage. Dort sind sie in der Verwaltung, der Entwicklung und dem Verkauf tätig.

Neue Mitarbeiter in Calveslage werden zwar auch durch Anzeigen in der regionalen Presse geworben, oft kommen sie jedoch durch Mundpropaganda. Im Durchschnitt werden ständig etwa 25 Lehrlinge ausgebildet, überwiegend im Bereich Büro und Informatik. Auch bei der Berufsakademie bzw. der privaten Fachhochschule in Vechta ist Big Dutchman Mitglied und läßt dort qualifizierten Nachwuchs ausbilden.

Die Heimatverbundenheit von Mitarbeitern und Geschäftsleitung ist auch bei diesem Unternehmen der wesentliche Grund dafür, weiterhin vor Ort zu bleiben, obgleich sich Absatz wie Bezug längst internationalisiert haben. Wie dies in fernerer Zukunft aussehen wird, wenn z.B. die Käfighaltung u.ä. in Deutschland verboten wird, anderenorts aber erlaubt bleibt, ist natürlich offen. Schon jetzt schwindet dadurch natürlich die Nachfrage im Inland, und viel know how geht verloren.

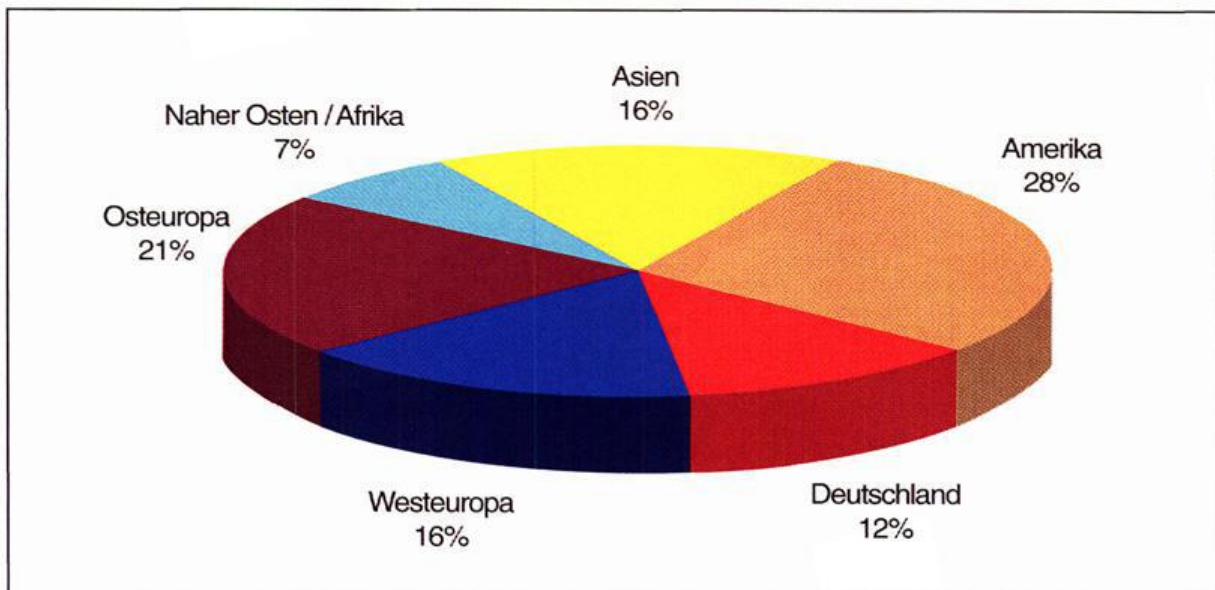


Anzahl der Beschäftigten

Kunden und Lieferanten

Die Kunden sind wie seit Gründung des Unternehmens selbständige Landwirte bzw. im Osten auch landwirtschaftliche Produktionsgenossenschaften.

Die Lieferanten kommen aus vielen Ländern, es sind etwa 500. Viele kommen aber auch heute noch aus dem näheren Umfeld, da ein ständiger Kontakt wichtig ist, um die Produkte stetig zu verbessern und Innovationen zu ermöglichen. Die wichtigsten Lieferanten aus dem Oldenburger Münsterland sind die Firmen M. Knake GmbH, Vechta, Metallbau Diekmann GmbH, Vechta-Deindrup, Erich Stallkamp GmbH, Dinklage, MSW-Kunststoffe GmbH, Lohne, Burwinkel Kunststoffe GmbH, Mühlen, Atka Kunststoffverarbeitung GmbH, Lohne, Lubing Maschinenfabrik, Barnstorf, Barku Kunststofftechnik, Barnstorf, Warnking Elektrotechnik GmbH, Vechta, NW Niemann Elektrotechnik GmbH, Vechta-Langförden, Pulsfort Maschinen- und Förderungsanlagen, Lutten, Geba Gerätebau GmbH, Melle, ABV-Technik GmbH, Vechta, Alois Kleier, Vechta, Andreaswerk e.V., Vechta, Schickling-Maschinenindustrie GmbH, Visbek, Eisen-Krapp GmbH & Co. Kg, Lohne, Thiel GmbH, Lönningen, R & L Kunststoffproduktion, Vechta, Wesselmann Energiesysteme, Nieholte. Der Anteil der Lieferanten aus Ost- und Südosteuropa steigt jedoch, vor allem weil in diesen Ländern noch Stallanlagen mit Käfighaltung errichtet werden dürfen.

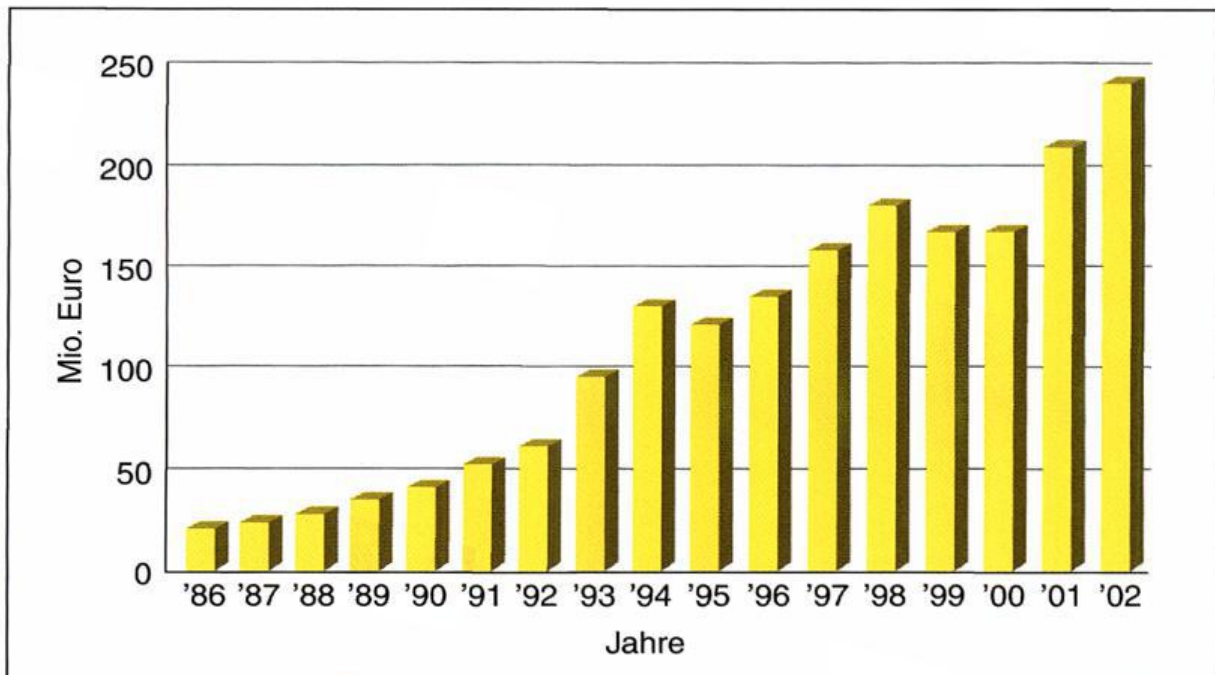


Umsatz nach Regionen

Betriebliche Kennzahlen und Betriebsstruktur

Big Dutchman hat seit dem Jahre 1992 die Rechtsform einer Aktiengesellschaft, befindet sich aber noch immer zu 100 % im Familienbesitz. Josef Meerpohl, der Gründer des Unternehmens, ist Vorsitzender des Aufsichtsrates, sein ältester Sohn Bernd leitet den Vorstand. Die Big Dutchman Holding AG besteht aus verschiedenen rechtlich selbständigen Unternehmen in mehreren Ländern (Deutschland, Holland, Malaysia, Südafrika, Großbritannien, Spanien, Frankreich), zumeist in der Rechtsform einer GmbH und besitzt Beteiligungen an zahlreichen anderen Firmen (Umwelttechnik, Klimatechnik, Finanzierung etc.).

Die Zahl der Beschäftigten nahm in der Vergangenheit fast stetig zu, und auch der Umsatz wuchs stark an, für das Jahr 2002 wird ein Umsatz von 240 Millionen € erwartet. Bei dieser Expansion ist anzunehmen, daß auch der Gewinn sich weiterhin sehr gut entwickeln wird und das Unternehmen von daher optimistisch in die Zukunft sehen kann. Dies ist auch deshalb zu vermuten, weil das Unternehmen als „Wiederverkäufer“ über ein relativ geringes Anlagevermögen verfügt und die Risiken daher vergleichsweise gering sind.



Umsatz in Euro

Kurmann Zerspanungstechnik GmbH & Co KG in Garrel

Von außen betrachtet wird das Oldenburger Münsterland noch immer als eine Region wahrgenommen, in der der Agrarsektor dominiert, in der die Felder „ewig stinken“ und in der der Lebensstandard der Bewohner eher bescheiden ist. Diese Einschätzungen sind zwar heutzutage völliger Unsinn, aber wenn sich Vorurteile erst einmal festgesetzt haben, sind sie schwer zu verändern, und viele Menschen in Deutschland kennen diese Region ja auch gar nicht aus eigener Anschauung. Aber selbst viele Einheimische sind erstaunt, wenn sie hören, daß sich in dem noch immer recht ländlich wirkenden Garrel im Kreis Cloppenburg eines der modernsten und innovativsten Unternehmen der Metallbearbeitung niedergelassen hat, das u.a. für die Weltraumfahrt mit äußerster Präzision höchstwertige Bauteile herstellt. Rund um das Werksgelände steht noch der Mais auf den Feldern, während im Unternehmen im Dreischichtbetrieb high-tech produziert wird – die Diskrepanz ist schon frappierend. Wie kam es zu dieser ungewöhnlichen Entwicklung?

Franz Kurmann, der Gründer und heutige Geschäftsführer des Unternehmens, ist Maschinenbaumeister und stammt aus Bösel. In jungen Jahren war er viel auf Montage im Ausland, so z.B. im Irak und in Ägypten, was nicht nur die Abenteuerlust befriedigte, sondern auch in fachlicher Hinsicht den Horizont erweiterte. Bevor er endgültig nach Deutschland zurückkehrte, arbeitete er noch zweieinhalb Jahre für den Deutschen Entwicklungsdienst in Papua-Neuguinea, wo er einheimische Arbeitskräfte ausbildete.

Wie es die alten Bildungsromane beschreiben, geht man ja vor allem in die Fremde, um die Heimat kennen und schätzen zu lernen. So ließ sich Franz Kurmann 1987 in Garrel nieder, bildete sich schwerpunktmäßig im Bereich des Computer-Einsatzes für Werkzeugmaschinen weiter und gründete zusammen mit Walter Koopmeiners als stillem Teilhaber im Mai 1990 in Cloppenburg sein eigenes Handwerksunternehmen, die „Kurmann Zerspanungstechnik GmbH & Co KG“.

Wie der Name besagt, beschäftigte sich das Unternehmen von Anfang an mit der Zerspanung. Im Gegensatz zu der Verformung, bei der Metallteile durch Pressen, Ziehen oder Biegen in eine Form gebracht werden sollen, arbeitet man bei der Zerspanung „aus dem Vollen heraus“, d.h. ein Werkstück wird geformt durch Abhebung von Spänen. Unter span-