

Mit dem berühmten Verpackungskünstler Christo, der Hochhäuser und historische Monumente verpackt, hat Rolf Kuhn, 43, nichts zu tun. Doch auch er, seit Jahresbeginn auf dem Maag-Areal eingemietet, ist eine Art Verpackungskünstler – nur in einer anderen Domäne als Christo, der seine Objekte in erlesenes Tuch hüllt und damit in der ganzen Welt Schlagzeilen macht.

Lehrling als Unternehmer zurück zu den Wurzeln

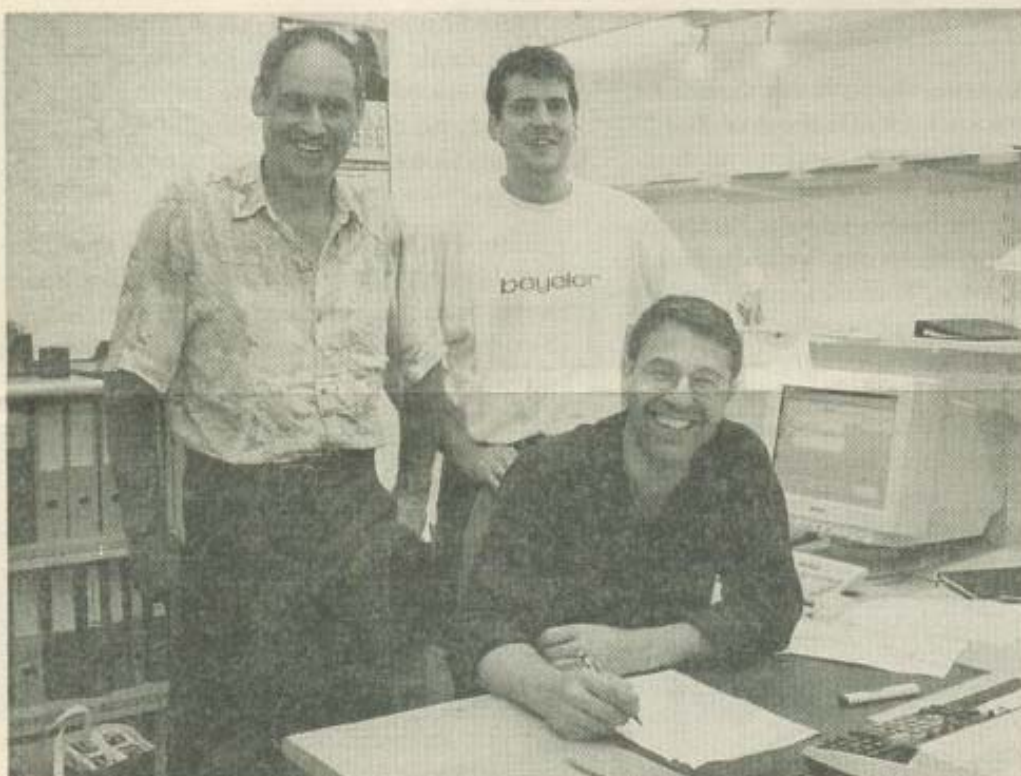
Von Erich Leuthold

Kuhns Material ist Holz, Schweizer Holz, wie er nicht ohne Stolz anmerkt. Kuhn & Partner, Transportverpackungen GmbH. Der Laie mag sich darunter wenig vorstellen können. Und was ist das schon, eine Maschine einzupacken und diese von A nach B zu transportieren? Eine ganze Menge Können und Wissen steckt dahinter.

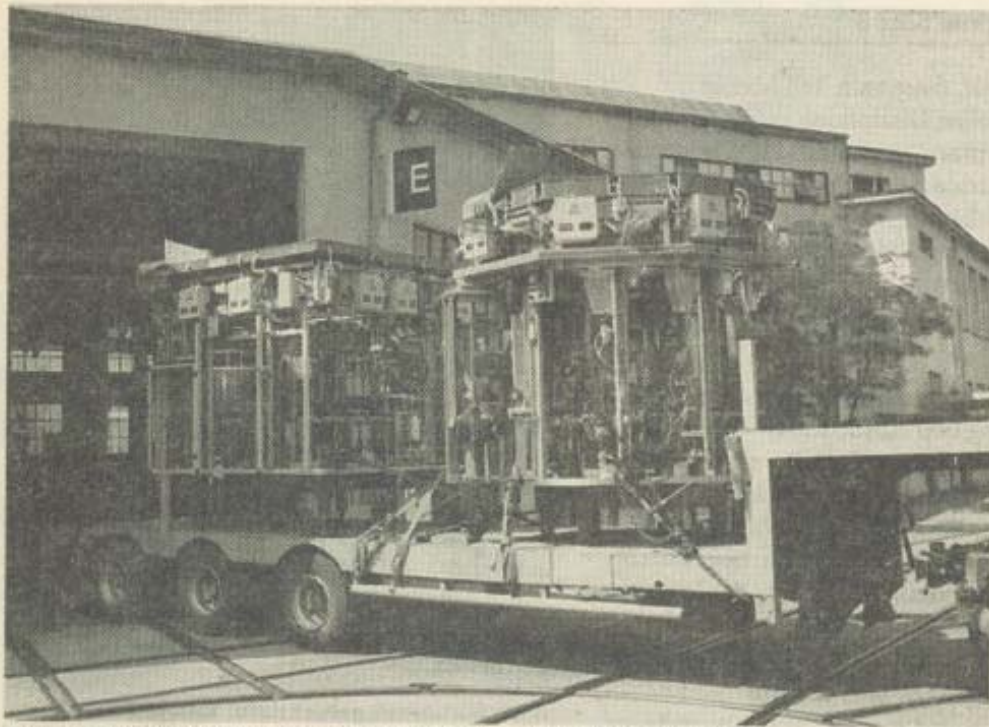
Auf der Visitenkarte der Firma werden die Dienstleistungen präzisiert: Beratung, Verpackungen für alle Transportarten, Spezialisten für Schwergutverpackungen. «Die Beratung ist ein wichtiger Faktor in unserem Geschäft.» So geht er zum Beispiel zu einem Kunden und schlägt die optimale Verpackungsform vor.

Es scheint, dass Rolf Kuhn und seine zwei Mitarbeiter eine echte Marktlücke entdeckt haben. Kuhn: «Bisher können wir uns nicht beklagen. Doch dafür müssen wir jeden Tag hart arbeiten. Es ist also nur der verdiente Lohn für unsere Anstrengungen, unsere Kunden zufriedenzustellen. Beim Auftragsengang gibt es Schwankungen.» Die Monate Januar und Februar bezeichnet er als «Durchhänger-Monate».

Einen guten Job zu leisten ist für den zweifachen Familienvater oberstes Ziel. Dazu hat er auch die nötige Erfahrung. Ein Dutzend Jahre lang hat er sein Metier bei einer gleichgearteten Firma erlernt. «Das Gebiet Verpackung auf dem Industriesektor ist speziell. Es braucht eine ganze Menge Know-how (Wissen wie!), um zu bestehen.»



Rolf Kuhn (sitzend) mit seinen beiden Mitarbeitern, Vater und Sohn.



Grosse Objekte werden verpackt – und oft auf den Tieflader verbracht.

«Die sperrigen Güter, verbunden mit Terminhetze, sind ein besonders harter Brocken. Die Kunden verlangen oft Termine, die eigentlich kaum zu schaffen sind.» Doch Rolf Kuhn lässt sich dadurch nicht beirren. Schliesslich ist er im Aufbau eines Unternehmens, das seine Existenz sichern soll.

Warum ist es möglich, als Selbständiger eine Firma für Verpackungen zu gründen und damit Erfolgsaussichten zu haben? Die grossen Firmen haben doch Speditionsabteilungen und ihre eigenen Spezialisten. Kuhn widerspricht nicht, macht aber darauf aufmerksam, dass zufolge der schleppenden Wirtschaftslage Firmen ihre Speditionen minimiert haben, um Kosten zu sparen. Deshalb sei er bei seinen Kunden auch ein Kostenfaktor, der sich im positiven Sinne rechnen lässt. Speziell im Schwergutsektor sei seine Dienstleistung wichtig und gefragt.

Dafür führt er sein Gesellenstück an, das er in diesen Tagen für einen Kunden erledigt. Er verpackt zurzeit eine 33-Tonnen schwere Kunststoff-Spritzgussmaschine. Diese soll unversehrt und sicher am Bestimmungsort Dubai ankommen. Er verpackt das zehn Meter lange, 2,5 Meter breite und drei Meter hohe Objekt so, dass es richtig verlegt und verpackt ist, um ohne Transportschaden anzukommen. Via Lastwagen kommt die wertvolle Maschine, die vom Spediteur versichert ist, per Lastwagen nach Basel in den Rheinhafen. Danach wird umgeladen: Rotterdam ist das Ziel. Auch die Zielfahrt erfolgt auf dem Wasserweg.

Das Maag-Areal war für den Unternehmer der ideale Standort. Es hat einen Gleis-

anschluss und einen Hallenkran, mit dem sich bis zu 40 Tonnen bewegen lassen. Darüber hinaus verfügt er über einen 6-Tonnen-Stapler, der gute Dienste leistet. «Eine bessere Infrastruktur gibt es nicht», sagt er zu seiner Standortwahl.

Und so kehrte Rolf Kuhn an die Wurzeln zurück, wo er einst seine berufliche Laufbahn begonnen hatte: als Mechanikerlehrling bei Maag. Diese Beziehung hat heute einen Synergie-Effekt, der sowohl Maag als auch ihm nützt. Er verpackt Maschinen für die Maag Pump Systems Textron AG und pflegt auch mit der MAAG Getriebe AG einen guten Kontakt. «Ich kann Leute ausleihen, wenn es bei uns nötig ist, Maag kann aber auch über meine Leute verfügen, wenn es gewünscht wird. Die Kooperationsbereitschaft und die Zusammenarbeit ist wunderbar.»

Es gibt aber auch Kunden, die ihre Güter vor Ort verpacken lassen. Dann steht Kuhn mit seinen Mannen und dem nötigen Werkzeug und Material zur Verfügung. Und eine weitere Leistung, die er bietet: «Wir gehen auch zu Kunden, die einfach unsere Manpower haben möchten. Das kommt dann am häufigsten vor, wenn es um besonders sperrige Sachen geht und der Termin eine wichtige Rolle spielt.»

Bei seiner Arbeit als Industriegüterverpacker sieht Kuhn & Partner sich als Bindeglied zwischen Hersteller und Spediteur. Doch damit es auch etwas zum Verpacken gibt, ist eine florierende Exportwirtschaft vonnöten. «Ich zähle darauf, dass das Wirtschaftsbarometer weiterhin ansteigt», sagt er.