

65 Jahre UNSINN Fahrzeugtechnik – Teil 2 | 1992 bis 2019

Interview mit Rosa und Josef Unsinn, Geschäftsleitung der UNSINN Fahrzeugtechnik GmbH

Das Unternehmen UNSINN und die Anzahl Ihrer Mitarbeiter sind in den letzten Jahrzehnten stetig gewachsen. Wie haben Sie dafür gesorgt, dass trotz des Wachstums der Zusammenhalt und das Miteinander immer gefördert wurde?

Josef Unsinn: Wir haben auch in Zeiten des Wachstums immer darauf geachtet, dass unsere Kultur erhalten bleibt: Kurze Wege für Entscheidungen, flache Hierarchien und motivierte Mitarbeiter. Zusätzlich haben wir unseren Erfolg über Prämien an die Mitarbeiter weitergegeben. Legendär sind unsere Weihnachtsfeiern, Grillfeste und Betriebsausflüge. Dies alles trägt bis heute wesentlich zu unserem Erfolg bei.

Rosa Unsinn: Die Menschen müssen mitgenommen werden und verstehen, warum das Unternehmen, in eine bestimmte Richtung geht. Daher informieren wir unsere Mitarbeiter regelmäßig über Neuheiten und aktuelle Zahlen, um den Mitarbeitern Planungssicherheit zu geben und das Wir-Gefühl zu stärken.

Im Jahr 1991 brannte es bei UNSINN. Wie sind Ihre Familie und die Belegschaft damals mit diesem Schicksalsschlag umgegangen?

Rosa Unsinn: Durch einen Blitzschlag brannte damals das komplette Büro, das Lager und die Werkstatt ab. Der große Schaden wurde uns erst am nächsten Tag richtig bewusst und wir zweifelten wie es mit dem Unternehmen weitergehen soll.

Josef Unsinn: Wir waren wie gelähmt, aber dann packten alle Familienmitglieder und die Belegschaft mit an und wir haben das Unternehmen mit großem Einsatz gemeinsam wieder aufgebaut.

Rosa Unsinn: Das Dach und die Fenster waren zerstört, die Stahlträger geschmolzen und die in der Werkstatt stehenden Fahrzeuge verbrannt. Es war wie ein Wettlauf gegen die Zeit als wir versuchten die von Löschwasser getränkten Aufträge, Lieferscheine und Rechnungen zu retten, während zeitgleich das Wasser aus dem Keller gepumpt und die Werkstatt neu aufgebaut wurde.

Sie haben das Unternehmen 1992 von Ihren Eltern bzw. Schwiegereltern übernommen und von Grund auf neu aufgebaut. Was hatten Sie für eine Vision?

Josef Unsinn: Wir hatten das gemeinsame Ziel, ein gesamtheitliches Unternehmen aufzubauen und UNSINN nach unseren Vorstellungen weiterzuentwickeln.

Rosa Unsinn: Daher bezogen wir sowohl unsere Mitarbeiter, Familienangehörige, Kunden als auch Lieferanten eng in die Planung mit ein. Der Erfolg des Neuaufbaus ist ein Gemeinschaftswerk!

Wie kam es zu der Entscheidung, den Fokus beim Neuaufbau der Produktionsgebäude auf den Fahrzeugbau zu legen?

Rosa Unsinn: Uns wurde bereits in den Anfangsjahren der Übernahme klar, dass die Landtechnik keine Zukunft hat, da die Landwirtschaftspolitik den Fokus auf Großgrundbesitzer lenkte und die kleinen landwirtschaftlichen Betriebe so nicht überleben können.



Josef Unsinn: Der Fahrzeugbau war aber schon immer ein Steckenpferd von mir und bereits seit den 1970er Jahren handelte UNSINN mit PKWs und produzierte Anhänger. So wurde aus „UNSINN Landmaschinen, KFZ und Fahrzeugbau“ die „UNSINN Fahrzeugtechnik GmbH“.

Mitte der 1990er Jahre erhielt die UNSINN Fahrzeugtechnik GmbH gleich zweimal den Bayerischen Staatspreis. Was zeichnet die UNSINN-Anhänger damals wie heute aus?

Josef Unsinn: Unsere Produkte zeichnen sich durch ausgetüftelte Detaillösungen aus, die dem Kunden ein Mehr an Nutzen bringen, dadurch Kosten sparen und die Arbeit erleichtern. Kundenorientierung und Innovationsgeist, das ist das, was die UNSINN Fahrzeugtechnik vor 30 Jahren auszeichnete ebenso wie heute.

Welche neuen Modelle und Lösungen wurden in den 1990er Jahren entwickelt und gibt es diese noch heute?

Josef Unsinn: In den Anfangsjahren der UNSINN Fahrzeugtechnik wurden einige unserer Bestseller entwickelt, unter anderem unsere Dreiseitenkipper, Baumaschinenanhänger, Absenkanhänger und Hochlader. Diese Produkte sind nach wie vor sehr erfolgreich am Markt und tragen heute über 50 Prozent unseres Umsatzes.

Seit 1999 ist UNSINN auf vielen namhaften Messen vertreten. Erinnern Sie sich noch an Ihren ersten Messeauftritt?

Josef Unsinn: Die GaLaBau in Nürnberg war unsere erste Messe, auf der wir nur PKW-Anhänger präsentierten. Wir waren überwältigt von der Nachfrage und hatten die Chance, Kundenwünsche direkt aufzunehmen und in unseren zukünftigen Produkten umzusetzen.

UNSINN konnte sich nicht nur in Deutschland, sondern auch im Ausland einen Namen machen. Wie hat das Unternehmen den internationalen Markt erobert?

Josef Unsinn: Die ersten Auslandskontakte bestanden bereits vor 1991, als die Firma noch von meinen Eltern geführt wurde. Durch unsere verstärkte Präsenz auf Messen wurden weitere Kundenkontakte geknüpft, auch ins Ausland. Daraus entstanden einzelne Aufträge bis hin zu dauerhaften Partnerschaften, die bis heute andauern.

Rosa Unsinn: Hinzu kommt, dass wir mit der Entwicklung unserer Geschirrmobile, die wir 1992 erfolgreich auf dem deutschsprachigen Markt mit dem Slogan „Der Umwelt zuliebe“ platzieren konnten, uns nicht nur ein stabiles wirtschaftliches Fundament verschafften, sondern auch Aufmerksamkeit durch unsere Innovationskraft.

Was waren damals Ihre stärksten Kunden und was verbindet Sie noch heute?

Josef Unsinn: Wir pflegen schon seit Mitte der 1990er Jahre mit diversen Kunden eine enge Partnerschaft. Stellvertretend hierfür sind die Firma Herzensfroh in München, die Firma Humer in Österreich und die Firma HRB in der Schweiz zu nennen. Mit diesen Partnern arbeiten wir auch heute noch erfolgreich zusammen.

Rosa Unsinn: Wir und unsere Kunden haben uns gegenseitig viel Vertrauen geschenkt und uns gegenseitig aufgebaut. Insbesondere die HRB Heinemann AG gehört seit 1997 zu unseren treuesten Kunden und Wegbegleitern und ist inzwischen eine unserer Tochterfirmen.

Anfang der 2000er Jahre wurde das UNSINN-Werk kontinuierlich erweitert und ausgebaut. Was waren die wichtigsten Bauprojekte in diesen Jahren?

Rosa Unsinn: Bereits 1997 haben wir an zwei bestehenden Produktionshallen Erweiterungsmaßnahmen vorgenommen. 2001 folgte eine zweite Produktionshalle mit Waschhalle und Sozialräumen sowie eine gläserne Ausstellungshalle im Hof, die allerdings für unsere Produktvielfalt schnell zu wenig Fläche bot.

Josef Unsinn: 2004 begannen wir mit dem bisher größten Bauprojekt, nachdem die Entscheidung fiel, den Fokus rein auf den Fahrzeugbau zu legen, um ihn gezielt weiterzuentwickeln. Es war ein Millionenprojekt und die größte Herausforderung der bisherigen Firmengeschichte. Diese Investition in unsere Produktionsstätten ermöglichte es uns, den Output an Anhängern zu vervielfachen.

Wie sah damals das Verkaufskonzept von UNSINN aus? Wie wurde das Händlernetzwerk kontinuierlich ausgebaut?

Josef Unsinn: Am Anfang verkauften wir überwiegend direkt an den Endkunden, nach und nach bauten wir durch Außendiensttätigkeiten unser Händlernetz aus.

Rosa Unsinn: Im Jahr 1998 gestalteten wir deshalb die ehemalige Werkstatt und Waschhalle in Büroräume für Vertriebsmitarbeiter um, die sich ausschließlich um die Akquise von Händlern kümmerten. Durch fortlaufende Digitalisierungsmaßnahmen war es uns bald möglich, Mailings an bestimmte Branchen und potentielle Händler sowie Kunden im großen Stil zu versenden, sodass zeitaufwendige Einzelangebote und -werbung immer weniger wurden.

Josef Unsinn: Der Direktvertrieb fand zunächst im heutigen Besprechungsraum, neben dem Büro der Vertriebsmitarbeiter statt, bis wir 2008 unseren Direktvertriebsstandort für Privat- und gewerbliche Kunden in Pessenburgheim eröffneten. Uns war damals schon bewusst, dass eine kompetente Betreuung der beiden Geschäftsfelder, Händler und Kunden, nur durch unterschiedliche Betreuungskonzepte stattfinden kann.

Welche Schritte wurden unternommen, um aus UNSINN ein zukunftsorientiertes Unternehmen und einen guten Arbeitgeber zu machen?

Rosa Unsinn: Arbeitsabläufe und Prioritäten wurden im Verwaltungsbereich durchleuchtet und neu organisiert. Es wurden Führungskräfte mit genauen Verantwortungsbereichen definiert, Klarheit über Zuständigkeiten geschaffen, und das alles mit hoher Wertschätzung, das war die Devise. Die Produktentwicklung ohne Personalentwicklung funktioniert nicht, das war uns schon vor Jahrzehnten bewusst. Wir holten das Thema Weiter- und Fortbildung mehr in den Fokus und boten Inhouse-Schulungen an. Auch wir als Geschäftsleitung haben uns ständig weitergebildet, um das Unternehmen modern und sicher in die Zukunft zu führen. Diese Philosophie des lebenslangen Lernens vertreten wir bis heute.

Seit 2011 spendet die UNSINN Fahrzeugtechnik GmbH jährlich an soziale Projekte und Einrichtungen. Wie wichtig ist Ihnen gesellschaftliches Engagement?

Josef Unsinn: Für uns ist es selbstverständlich, dass wir unseren Erfolg mit anderen teilen. Unterstützung von Vereinen und sozialen Einrichtungen ist für uns eine Herzensangelegenheit.

Rosa Unsinn: Wir sind uns unserer sozialen Verantwortung als Unternehmen, das organisch sicher gewachsen ist, bewusst. Wir spenden nicht, weil wir damit Aufsehen erregen möchten oder uns einen werbewirksamen Auftritt versprechen, sondern wir tun das gerne und aus Überzeugung.



Bereits 2013 installierte die UNSINN Fahrzeugtechnik GmbH eine erste Photovoltaikanlage. Welche Bedeutung hat nachhaltiges Wirtschaften damals wie heute für Sie?

Josef Unsinn: Wir haben nur diesen einen Planeten Erde, auf dem wir leben, darum ist es für uns eine Selbstverständlichkeit, dass wir den Fußabdruck, den wir hinterlassen, so gering wie möglich halten. Dies bedeutet unter anderem, möglichst viel regenerative Energie einzusetzen. Bereits im Jahr 2013 haben wir daher eine große Photovoltaikanlage installiert. Erst vor kurzem haben wir sie durch eine weitere Anlage auf den Hallendächern erweitert, die zusammen etwa dreimal so viel Strom produzieren als verbraucht wird.

Was sind die schönsten Erinnerungen und Highlights der über 30 Jahre seitdem Sie UNSINN übernommen haben?

Josef Unsinn: Es gibt viele sehr schöne Erinnerungen, dazu gehören unsere legendären Firmenfeiern und das positive Kundenecho auf unsere Produkte und Innovationen.

Rosa Unsinn: An zwei Highlights erinnere ich mich noch besonders. Nach dem Brand 1991, das Gefühl von Aufschwung und im Jahr 1993 als wir durch die erfolgreiche Vermarktung unserer Geschirrmobile und des Entladeliftes EL 100 realisierten: Jetzt haben wir es geschafft!

Starke Marktpräsenz durch individuelle Systemlösungen

Die UNSINN Fahrzeugtechnik GmbH steht seit 65 Jahren für eine Philosophie der Flexibilität, die durch Sonderbau und Individualisierung gekennzeichnet ist. Durch die Entwicklung sowie Produktion von innovativen Anhängern und Abrollsystemen „Made in Germany“ etablierte sich das traditionsreiche Familienunternehmen als Spezialist für maßgeschneiderte Kundenlösungen auf dem internationalen Markt. Vor 65 Jahren als Schmiedewerkstatt mit dem Bau der ersten landwirtschaftlichen Anhänger gestartet, produziert UNSINN heute jährlich mehr als 15.000 Qualitätsfahrzeuge für Kunden aus Industrie und Handwerk im In- und Ausland. Rund 350 Mitarbeiter sorgen täglich dafür, dass sich der Umsatz seit 2010 auf 60 Millionen Euro weit mehr als verdoppelt hat.

www.unsinn.de

Pressekontakt:

kiecom GmbH
Rosental 10
D-80331 München

Svenja König
Tel.: (0 89) 23 23 62-0
E-Mail: koenig@kiecom.de