

## Das gibt es nicht im Baumarkt

Die Traditionsfirma Clasen liefert hochwertige Werkzeuge für die Industrie. Nun statten die Alsterdorfer auch Windradfirmen aus

**GERNE ERZÄHLT** Lennart H. Clasen die Geschichte von dem Kapitän, der in einem Fax seine Reederei um neues Werkzeug zum Entrostern seines Schiffes bat: „Der Mann bestand darauf, dass er Geräte von der Firma Clasen bekommt. Denn da wisse er, was er hat.“

Fälle wie dieser sind für den 37-jährigen Unternehmer fast an der Tagesordnung. Mit Werkzeuglösungen für industrielle Anwendungen hat sich die vor 76 Jahren von Clasens Großvater Holger gegründete Traditionsfirma in der Schifffahrt und bei Werften sowie in zahlreichen andere Branchen wie der Energiewirtschaft, dem Automobil- und dem Flugzeugbau einen exzellenten Ruf erworben. Die Auftragsbücher sind derzeit voll, in diesem Jahr dürfte der Umsatz der 40 Beschäftigte zählenden Firma um einen zweistelligen Prozentsatz auf mehr als fünf Millionen Euro wachsen. In fünf Jahren will Clasen mindestens zehn Millionen Umsatz erreichen – und dabei wie auch heute eine ordentliche Rendite erwirtschaften.

Dass sich der Hamburger Mittelständler gegen große Konkurrenten wie Atlas Copco oder den zum US-Konzern Textron gehörenden Hersteller Klauke aus Remscheid durchsetzen kann, erklärt der Enkel des Gründers mit der bis heute geltenden Firmenphilosophie: „Wir wollen

die Arbeit des Anwenders so einfach wie möglich machen und liefern maßgeschneiderte Anwendungslösungen.“

Das sind etwa Schleifer für große Flächen, die unter anderem bei der Bearbeitung der Flügel des A 380 bei Airbus zum Einsatz kommen. Oder Presswerkzeuge für die Reparatur und den Neubau von Stromleitungen und Fahrstuhl-Seilen. Hier bezeichnet sich Clasen sogar als Marktführer.

Die Vielfalt des Sortiments ist schon seit Jahren so groß, dass Clasen längst nicht mehr selbst produziert, sondern die Werkzeuge von drei großen Partnern fertigen lässt. Über sie verrät der Firmenchef nur so viel: „Die sitzen in Südeuropa und Fernost.“ Das stellt für Clasen deshalb kein Risiko dar, weil die Firmen die Produkte ausschließlich nach Maßgabe der Hamburger herstellen. Clasen: „Top-Qualität ist für uns die oberste Maxime. So et-

was kann man nicht einfach im Baumarkt kaufen.“

Der Grundsatz hat sogar dazu geführt, dass sich die Firma aus einer Anwenderbranche wieder zurückzog – der Sanitärtechnik. Die hydraulischen Werkzeuge zum Verpressen von Wasser- Gas- und Heizungsrohren waren Konkurrenzprodukten derart überlegen, dass Clasen zwar rund 30 000 Stück verkaufen konnte – aber nicht zu den Preisen, die wegen der aufwendigen Technik und der Qualität angemessen gewesen wären.

Dafür kommt Clasen in anderen Branchen deutlich besser voran. So etwa mit Werkzeugen zum Schneiden, Schleifen, Pressen und Schrauben für die Hersteller von Windenergieanlagen. Als die Hamburger ihr Portfolio zum ersten Mal auf der jüngsten Fachmesse WindEnergy in Husum ausstellten, zeigten sich laut Clasen etliche Fachleute überrascht. Clasen: „Dass jemand für diese Branche inzwischen alles auf einer Hand bietet, war neu. Erst dann griff die Fachpresse das auf.“

Dass er auch beim wachsenden Markt der Offshore-Windräder gegen die großen Konkurrenten bestehen kann, ist sich Clasen sicher: „Wir sind derzeit gut aufgestellt, weil wir in den vergangenen Jahren in die Struktur des Unternehmens investiert haben.“ So floss viel Geld unter anderem in die Verbesserung des Qualitätsmanagements, in neue IT-Systeme und in neue Werkstatt- und Lagertechnik. Aber Clasen will nicht um jeden Preis wachsen: „Unsere Stärke ist, dass wir ein kleines Familienunternehmen mit hoher Flexibilität und einer flachen Hierarchie sind.“ *Michael Schneider*



Firmenchef Lennart H. Clasen mit einer Auswahl seiner Werkzeuge in der Alsterdorfer Zentrale

BERTOLD FABRICIUS