

HUNDEGGER

Ein Leben für den Holzbau

Holzbauausstatter des Jahres 2025

Hans Hundegger ist das gelungen, wovon jeder Unternehmer träumt. Sein Name ist im Holzbau ein Synonym für CNC-gesteuerten Abbund geworden. 40 Jahre und Tausende Anlagen nach der Auslieferung der ersten computergesteuerten Abbundmaschine übergibt Hundegger sein Lebenswerk nun Schritt für Schritt an die nächste Generation. Künftig wird Josef Hundegger dem Unternehmen vorstehen und Rainer Auerbacher für Vertrieb und Service verantwortlich zeichnen. Sicherlich ein guter Zeitpunkt, um Hundegger – den Menschen und das Unternehmen – als Holzbauausstatter des Jahres 2025 auszuzeichnen.

✍ Günther Jauk 📷 Hundegger

„Hans, die Zimmerer schaffen heute noch wie der heilige Josef. Du musst da was machen!“ Mit diesem Satz und einer gewissen Hartnäckigkeit brachte der Säger und Leimholzproduzent Jakob Maier den gelernten Maschinenbauer Hans Hundegger dazu, seine erste Abbundanlage für den Holzbau zu entwickeln. Damals war Hundegger auf die Fertigung von Sägewerksanlagen spezialisiert, die er zuerst privat in einem Kuhstall für seinen Bruder und in weiterer Folge dann als Unternehmen für eine wachsende Zahl an Sägewerken produzierte. Nachdem er die erste Anlage gebaut hatte, stellte er die Maschine einigen Holzbauern aus der Umgebung vor, wobei das Resultat gelinde gesagt ernüchternd ausfiel. „Viele sind sofort wieder gegangen und einer hat mir geraten, ich solle mich doch besser auf Sägewerksmaschinen konzentrieren und mit so etwas nicht den guten Ruf ruinieren“, erinnert sich Hundegger an den holprigen Start.

Einige Zeit später plante Hundegger ein Sägewerk für die Firma Rohrer aus dem Schwarzwald, wobei man zufällig auch auf den maschinellen Abbund zu sprechen

kam. „Rohrer war von der Idee begeistert und lieferte mir wertvollen Input. Noch am Tag der ersten Besichtigung versprach er mir per Handschlag, die Maschine zu kaufen, sobald die gewünschten Verbesserungen umgesetzt seien“, beschreibt Hundegger den Verkauf der ersten Abbundanlage P8 im Jahr 1985 und damit den Start einer bis heute andauernden Erfolgsgeschichte.

Stetige Weiterentwicklung

Auf die P8 folgte die bereits doppelt so schnelle P10 und auf die K1 das Erfolgsmo-

dell K2, das die Allgäuer zum ersten Mal 1999 auf der Ligna in Hannover präsentierten. Parallel dazu entwickelte Hundegger eine spezielle vierseitige Bauholz-Hobelmaschine, die man in den 1990er- und 2000er-Jahren beinahe mit jeder Abbundanlage mitverkaufte. Neben dem Maschinenbau legte Hundegger von Anfang an großen Wert auf die Softwareentwicklung, die bis heute ein integraler Bestandteil des Unternehmens ist. Bereits 1989 wurden CAD-Daten erstmals direkt an eine Abbundmaschine übertragen – heute zeichnet die hauseigene Software Cambium für sämtliche Prozesse aller Anlagen verantwortlich.

Neben einer Vielzahl an Entwicklungen für die Stabbearbeitung, wie etwa die Speed-Cut- oder die Robot-Modelle, entwickelte Hundegger



In den vergangenen 40 Jahren baute Hundegger über 7000 Maschinen, die in 59 Länder verkauft wurden

DAS GROSSE
VIDEOINTERVIEW
FINDEN SIE AUF
HOLZKURIER.TV

QR-Code mit dem
Smartphone scannen.



Schritt für Schritt übergibt Hans Hundegger (re.) seine Agenden an seinen Neffen, Josef Hundegger

das Portalbearbeitungszentrum PBA für Brettspertholz und in weiterer Folge auch den Plattenbearbeitungsautomaten SPM.

Gewaltiges Wachstum

In den vergangenen 40 Jahren wuchs der Stammsitz in Hawangen auf ein 6ha großes Gelände mit rund 600 Mitarbeitern an. Hinzu kamen zahlreiche Tochtergesellschaften und Vertretungen in Europa, Asien, Australien, Nord- und Südamerika. Sie alle verkauften über 7000 Maschinen in 59 verschiedenen Ländern, wobei alle Anlagen nach wie vor im Allgäu produziert werden.

Den Schlüssel zum Erfolg seines Unternehmens sieht Hundegger – neben dem soliden Maschinenbau – im anständigen Umgang mit Kunden und Mitarbeitern: „Der Kunde muss sich auf unsere Maschinen verlassen können. Und wenn einmal etwas nicht funktioniert, reagieren wir ebenso rasch wie unbürokratisch darauf. Außerdem ist es wichtig, dem Kunden gut zuzuhören, denn seine Herausforderungen in der täglichen Arbeit sind unser Anstoß für neue Entwicklungen. Ebenso wichtig sind unsere Mitarbeiter, welche die zweite Säule des Erfolgs darstellen, auf denen das Unternehmen fußt und die auch finanziell am Erfolg der Firma beteiligt sind.“

Zukunft gesichert

Kopfzerbrechen bereitete Hundegger noch vor ein paar Jahren die Weiterführung seines Unternehmens: „Es haben einige Private-

Equity-Gesellschaften, aber auch Unternehmen aus der Branche angeklöpft, die uns kaufen wollten. Das habe ich aber nie übers Herz gebracht, weshalb ich eine AG gründete und lange Zeit von einer künftigen Fremdführung ausging.“

Bis eines Tages sein Neffe Josef Hundegger mit 21 Jahren an ihn herantrat. Der gelernte Zimmermann und Betriebswirt arbeitete im Abbundzentrum seines Vaters und führte parallel dazu einen eigens gegründeten Holzbaubetrieb. „Ich habe lange überlegt und mich dann doch getraut, den Hans zu fragen, ob ich bei ihm einsteigen kann“, erinnert sich Josef Hundegger an ein Abendessen vor fünf Jahren, bei dem man sich rasch einig wurde. „Der Josef spinnt genauso wie ich“, sagt Hans Hundegger heute über seinen Neffen und meint damit die Begeisterung für technische Weiterentwicklungen und die Aufopferung für das Unternehmen.

Eingestiegen ist Josef Hundegger als Assistent des Vorstandes. Heute ist er stellvertretender Vorstandsvorsitzender, wobei er immer mehr die Agenden von Hans Hundegger übernimmt, der sich Schritt für Schritt aus dem Tagesgeschäft zurückzieht. „Somit habe ich endlich wieder Zeit, mich auf das zu konzentrieren, was mir am meisten Freude bereitet. Neue Lösungen für den Holzbau zu entwickeln und mit meiner Frau durchs Land zu fahren und den einen oder anderen Kunden zu besuchen“, freut sich Hans Hundegger über seine neu gewonnenen Freiheiten.

Auf Bewährtem aufbauen

Mit Jahreswechsel wird auch Vertriebs-, Marketing- und Servicevorstand Walter Fahrnschon in Pension gehen und das Zepter an Rainer Auerbacher übergeben. Gemeinsam will das neue Führungsteam auf den Werten und Erfolgen des Unternehmens aufbauen. „In erster Linie geht es um Kontinuität. Vieles, wie etwa das partnerschaftliche Verhältnis zu unseren Kunden und unsere umfangreichen Serviceleistungen, werden wir genau so fortführen. Zudem werden auch die Ansprechpartner für den Kunden dieselben bleiben“, bekräftigt Auerbacher und Josef Hundegger ergänzt, dass man auch künftig beide Ohren beim Kunden haben werde, um möglichst gute Lösungen anbieten zu können.

Eine dieser Lösungen, die Josef Hundegger maßgeblich mitentwickelte, ist die unlängst am Markt eingeführte PBA-Drive. Dabei handelt es sich um das erste Bearbeitungszentrum für Brettspertholz, bei dem die Platte im Durchlauf von allen sechs Seiten vollumfänglich bearbeitet werden kann.

Als große Themen der Zukunft ortet das neue Führungsteam die Elementierung und Vorfertigung, wobei auch Mechanisierungs- und Automatisierungslösungen immer wichtigere Rollen spielen: „Das sind Themen, mit denen sich nicht nur große Betriebe, sondern auch jede mittelständische Zimmerei künftig beschäftigen muss. Und wir bieten dafür schon heute die richtigen Lösungen an.“ //