

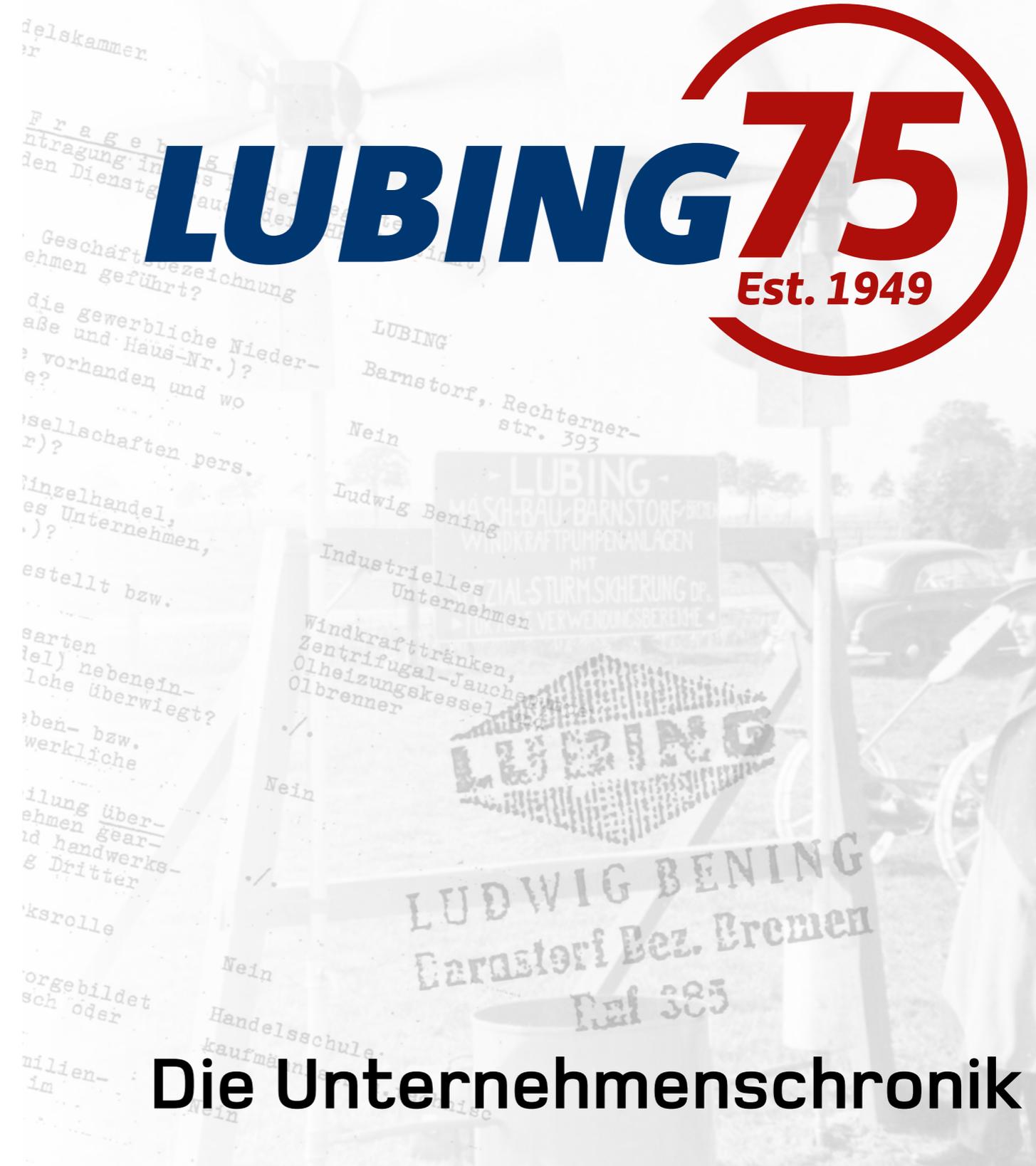
LUBING 75

Est. 1949

LUBING

Lubingstraße 6 · 49406 Barnstorf
+49(0)54 42 - 9879-0 · www.lubing.de

Die Unternehmenschronik



Inhaltsverzeichnis

Vorwort	S. 5
Chronik 1949 - 1955	S. 8
Chronik 1956 - 1968	S. 12
Interview: Egon Schumacher im Gespräch	S. 14
Chronik 1969 - 1974	S. 18
Chronik 1975 - 1980	S. 20
Chronik 1981 - 2010	S. 22
Chronik 2011 - 2024	S. 24
Interview: Markus von der Assen trifft Michael Abeln	S. 26
LUBING heute ...	S. 30
Zahlen, Daten, Fakten	S. 32
Impressum	S. 34

Vorwort

**Liebe Freunde und Partner von LUBING,
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,**

LUBING wird 75 Jahre alt – für uns alle ein Grund zum Feiern!

Der Tag, an dem ich dies schreibe, wäre der 103. Geburtstag des LUBING-Firmengründers Ludwig Bening gewesen. Als er sein Unternehmen gründete, war die LUBING-Erfolgsgeschichte, kurz nach dem 2. Weltkrieg, noch nicht im mindesten absehbar.

Seit mehr als sieben Jahrzehnten prägen seine Werte uns – trotz seines frühen und tragischen Unfalltodes im Jahr 1968. Sein Nachfolger – und mein Vorgänger – Egon Schumacher hat diese Werte in einzigartiger Weise gelebt und weiterentwickelt. Ohne diese beiden prägenden Persönlichkeiten wäre LUBING nicht das, was es heute ist: Ein marktführendes, global agierendes Maschinenbauunternehmen in der landwirtschaftlichen Tierhaltung – und seit einigen Jahren auch in der Gewächshausklimatisierung.

Mit der Erschließung dieses Marktbereichs, aber auch vielen anderen Produktentwicklungen, beweisen wir hier bei LUBING täglich, dass wir so agil und innovativ sind wie zum Zeitpunkt unserer Gründung.

Unser seit Jahrzehnten andauernder Erfolg ruht auf den Schultern unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der Entwicklung, Verwaltung und Produktion und unseren langjährigen Partnern und Kunden in der ganzen Welt. Ihnen allen möchte ich an dieser Stelle meinen tief empfundenen Dank für Ihren Einsatz, Ihre Verlässlichkeit und Partnerschaft aussprechen.

Mit der Chronik, die Sie in Händen halten, schauen wir zurück in die Geschichte unseres Unternehmens und werfen gleichzeitig einen Blick in die Zukunft. Lassen Sie uns gemeinsam feiern und den erfolgreichen Weg LUBINGs fortsetzen!

Ihr
Markus von der Assen
Geschäftsführer



Handelsregister der IHK Hannover 1958

Industrie- und Handelskammer
zu Hannover
I/511

Fragebogen
zur Eintragung in das Handelsregister
(nur für den Dienstgebrauch der IHK. bestimmt)

- | | |
|--|--|
| 1. Welche Firmen- bzw. Geschäftsbezeichnung wird für Ihr Unternehmen geführt? | LUBING |
| 2. a) Wo befindet sich die gewerbliche Niederlassung (Ort, Straße und Haus-Nr.)? | Barnstorf, Rechternerstr. 393 |
| b) Sind Zweigbetriebe vorhanden und wo befinden sich diese? | Nein |
| 3. Inhaber (bei Handelsgesellschaften pers. haftende Gesellschafter)? | Ludwig Bening |
| 4. Art des Unternehmens (Einzelhandel, Großhandel, industrielles Unternehmen, Handelsvertretungen usw.)? | Industrielles Unternehmen |
| 5. Welche Waren werden hergestellt bzw. bearbeitet, gehandelt? | Windkrafttränken, Zentrifugal-Jauchepumpen, Ölheizungskessel und Ölbrenner |
| 6. Wenn verschiedene Betriebsarten (z.B. Groß- und Einzelhandel) nebeneinander betrieben werden, welche überwiegt? | ./. |
| 7. Ist ein handwerksmäßiger Neben- bzw. Hilfsbetrieb oder eine handwerkliche Abteilung vorhanden? | Nein |
| Wenn ja, wird in dieser Abteilung überwiegend für das Gesamtunternehmen gearbeitet oder werden überwiegend handwerksmäßige Arbeiten auf Bestellung Dritter ausgeführt? | ./. |
| Ist der Betrieb in der Handwerksrolle eingetragen? | Nein |
| 8. Wie ist der Inhaber beruflich vorgebildet und wie ist er tätig (kaufmännisch oder andersartig)? | Handelsschule
kaufmännisch u. technisch |
| 9. Arbeitet die Ehefrau oder ein Familienangehöriger des Inhabers ständig im Betrieb mit? (Falls ja, wer)? | Nein |
| 10. Zahl der Arbeitnehmer (außer den in Frage 9 Erwähnten) | männl. weibl. |
| a) kaufmännische Angestellte: | - 1 |
| b) kaufmännische Lehrlinge: | - - |
| c) technische Angestellte: | 2 - |
| d) gelernte Arbeiter: | 7 - |
| e) ungelernte Arbeiter: | 3 - |
| f) angelernte Arbeiter: | - - |
| g) gewerbliche Lehrlinge: | 3 - |
| h) Anlernlinge: | 0 - |
- b. w. (Stand 1.10.58)

- | | |
|---|--|
| 11. a) Umsatz in den Jahren (bei Handelsvertretern die Bruttoprovisionseinnahme)? | |
| b) Wie verteilt sich gegebenenfalls dieser Umsatz auf Ihren Handels- bzw. Handwerksbetrieb? | ./. |
| 12. Ist der Betrieb zur Gewerbesteuer veranlagt? | Ja |
| a) Letzter Gewerbesteuermaßbetrag nach dem Ertrag? | 1590.-- DM |
| b) Letzter Gewerbesteuermaßbetrag nach dem Kapital? | 1612.-- DM (für 1955) |
| 13. a) Größe der Fabrikationsräume? | ca. 550 qm |
| b) Größe der Lagerräume? | ca. 60 qm |
| c) Größe der Verkaufsräume? | ./. |
| d) Anzahl und Größe der Schaufenster? | ./. |
| 14. Welche Maschinen usw. sind vorhanden und welchen Wert haben diese? (Nur von Industriebetr. auszuf.) | Maschinenwert
1.1.1957
20.406.-- DM |
| 15. Art und Zahl der vorhandenen Kraftfahrzeuge? | 1 VW-Transporter
2 PKW
ca. 45 Stck. |
| 16. Ungefährte Zahl der Lieferanten? (Bei Handelsvertretern: Zahl der vertr. Firmen) | |
| 17. a) Mit welchen Banken oder Sparkassen wird gearbeitet? | Kreissparkasse Diepholz
Zweigstelle Barnstorf |
| b) Wird ein Postscheckkonto unterhalten? | Spar-u. Darlehnskasse
Ja Barnstorf |
| 18. Wird mit Wechseln gearbeitet? | Ja |
| 19. a) Wird auf Kredit gekauft? | Nein |
| b) Wird auf Kredit verkauft? | Nein |
| 20. Werden Waren exportiert? | Ja |
| 21. Welcher wirtschaftlichen Vereinigung gehören Sie an? | keiner |
| 22. Gehören Sie der Handwerkskammer an? | Nein |
| 23. a) Ist kaufmännische Buchführung vorhanden? | Ja |
| b) Ist diese erforderlich, um das Unternehmen ordnungsgemäß führen zu können? | Ja |
| 24. Geschäftskapital: (Eine Abschrift der letzten Bilanz ist beigelegt) | Bilanz per
31.12.1956 |
| 25. a) Seit wann besteht das Unternehmen? | 12.5.1949 |
| b) Wann und wo ist die letzte gewerbepolizeiliche Anmeldung erfolgt? | 1950 in
Barnstorf |

Barnstorf den 10. November 1958
..... (Datum)

LUBING
LUDWIG BENING
Barnstorf Bez. Bremen
Einf. 385

.....
(Unterschrift)



- LUBING -
 MASCH-BAU-BARNSTORF
 WINDKRAFTPUMPENANLAGEN
 MIT
 SPEZIAL-STURMSICHERUNG
 FÜR ALLE VERWEHRUNGSBEREICHE

Die rein mechanisch funktionierende Sturmsicherung der LUBING Windkraftanlagen war eines ihrer Alleinstellungsmerkmale: Bei Sturm drehte sich das Windrad selbst aus dem Wind, um keinen Schaden zu nehmen.

WIE ALLES BEGANN... DIE JAHRE 1949 BIS 1955

Wie so vielen anderen Kindern seiner Generation hatte der Krieg Ludwig Bening die Zukunft geraubt, noch bevor sie begonnen hatte: Ohne höheren Abschluss mit 18 Jahren als Rekrut eingezogen, verbringt er seine Jugend an den Fronten eines sinnlosen Krieges. Er kehrt 1945 heim in ein zerstörtes, hoffnungsloses Land.

Doch der junge Mann, der so schnell erwachsen werden musste, erobert sich seine Welt zurück und beginnt, an dem zu arbeiten, worin er die meisten Chancen erkennt: Eine funktionierende Landwirtschaft zu etablieren, die die Menschen vor Ort wieder selbst ernähren kann.

Die erste Angestellte, Marie-Luise Kühn, wird eingestellt. Neben Büroarbeiten war sie auch als Kindermädchen für Familie Bening tätig und strickte Socken.

1953

Gründung der Einzelfirma Ludwig Bening Maschinenbau durch Ludwig Bening. Aus seinem Vor- und Nachnamen wurde der Firmenname LUBING abgeleitet. Erstproduktion: Windkraftpumpen für den Rinder-Weidebetrieb. Das Fabrikationsgebäude (120 m²) befand sich in Barnstorf in der Rechterner Straße. Belegschaft: 3 Mitarbeiter. Stundenlohn eines Schlossers 1949: 1,20 DM.

1949

Seine Ideen sind neu, technisch versiert und ambitioniert und lösen drängende Fragen der Zeit – deshalb beschließt er, alles auf eine Karte zu setzen. Im Mai 1949, noch vor der Währungsreform, gründet er die Ludwig Bening Maschinenbau, kurz LUBING. Zweck des Unternehmens war die Herstellung von windkraftbetriebenen Pumpen für

Diepholzer Kreisblatt vom 24.07.1950

Ein junger Techniker setzt sich durch

Barnstorf, 24. Juli 1950.

Der Krieg hat auch die Laufbahn vieler junger Menschen zerschnitten und sie auf einen ganz neuen Weg gestellt. Ein markantes Beispiel dafür habe ich in unserer Nachbarschaft vor Augen.

Der heute fast 30jährige Bauernsohn Ludwig Bening sollte den väterlichen Hof übernehmen. Bereits als Junge war er – zunächst in einer rein spielerischen Form – dem Basteln zugetan. Die ersten Segelfliegermodelle baute er schon mit 12 Jahren. Das war vorbei, als der Vater seine Arbeitskraft brauchte. Während des Krieges diente Ludwig bei der Luftwaffe und flog in Italien und an der Westfront als Jagdflieger 46 Einsätze mit Feindberührung. Mit der Veranlagung zu planen und zu konstruieren, verband sich während der Soldatenzeit glücklich eine grundsolide und fachliche Ausbildung in technischer Hinsicht. Der Heimkehrer bei vielen Arbeitsgängen in der Landwirtschaft die ihm ja von Kindheitstagen an gegebenen Möglichkeiten, oft mühselige und ständige Arbeit durch maschi-

gelenkige, kraftschlüssige Verbindung zwischen Sturmflanke und Leitflosse in besonders vorteilhafter Weise erreicht. Im März erhielt der junge Konstrukteur diese Spezialsturmsicherung patentiert.

Für seine Arbeiten hatte sich Ludwig Bening zunächst auf dem väterlichen Hof in Düste eine kleine Werkstatt eingerichtet. Erstmals stellte er seine Weide-Windkraftpumpe zur vollautomatischen Viehtränkenversorgung in einer landwirtschaftlichen Ausstellung – Mai 1949 – in Bremen aus. Im Juni desselben Jahres ging er damit zur DLG-Schau nach Hannover. Die Nachfrage war sehr stark. Sogar aus dem Ausland meldeten sich Interessenten, u. a. aus Argentinien, Aegypten und Luxemburg. Da aber das Wasser in diesen Ländern sehr tief steht, etwa 20 bis 50 Meter, waren die Pumpen nicht abzusetzen, die damals erst bis zu einer Tiefe von 8,50 m, heute aber 20 – 30 m tief reichen. Nach diesem beachtlichen Anfangserfolg vor einem Jahr entschloß sich der Bauernsohn auf eigenem, günstig gelegenem Grundstück ständiger Arbeit durch maschi-

den Weidebetrieb. Schon bei ihnen zeigt sich der Drang zur technischen Optimierung, der die Geschichte des Unternehmens bis heute prägt: Die LUBING Windräder sind mit einer selbst entwickelten Sturmsicherung ausgestattet, die auf rein mechanischer Basis arbeitet und das Rad bei starkem Sturm automatisch aus dem Wind dreht, damit es keinen Schaden nimmt. 1950 wird diese Technik als Gebrauchsmusterschutz eingetragen.

Erweiterung der Produktion um den Bau von Warmluftheizungen und Warmwasserheizungen sowie Öltanks und die Verarbeitung von Styropor zu Flügeln. Bau einer weiteren Produktionshalle und Erweiterung der Belegschaft auf insgesamt 10 Mitarbeiter.

1955

Der Erfolg gibt ihm Recht: Von zunächst drei Mitarbeitern bei Gründung springt das Unternehmen binnen acht Jahren auf fast 20 Angestellte und erweitert seine Geschäftsbereiche kontinuierlich.



Ludwig Bening mit seiner Frau Bertl und dem kleinen Sohn Frank.

Erfinderjahre vor dem deutschen Wirtschaftswunder

Innerhalb von wenigen Jahren gelingt Ludwig Bening der Aufbau eines florierenden Unternehmens: Von der ersten Werkstatt auf dem väterlichen Hof in Düste zieht die Produktion schon im Jahr 1950 in die Rechterner Straße um, wo Ludwig Bening ein Produktionsgebäude (120 m²) errichtet, das im Obergeschoss auch ihm und seiner jungen Familie eine Heimat bietet. Die kleine Firma kann die Nachfrage nach den neuartigen Windkraftanlagen kaum bedienen und optimiert das Produkt weiter: Mit dem damals neuartigen Werkstoff Styropor anstelle von Stahlblechen werden eigene Flügel gefertigt und damit Aerodynamik und Wirkungsgrad deutlich erhöht.

Mutige Investitionen

Der Erfindergeist Ludwig Benings entwickelt sich in unterschiedliche Richtungen: Öltanks und wir-

lers“ Ludwig Bening – so nennt ihn die lokale Tageszeitung, die seinen erfolgreichen Weg interessiert begleitet. Das inzwischen zehn Mann starke Team, das nebenbei auch noch Kraftfahrzeuge repariert,



Rechts: Neubau des Wohnhauses der Familie Bening. Links: Das erste Firmen- und Wohnhaus im Jahr 1956. Im Hintergrund zu sehen: Das Firmengelände des Unternehmens Wintershall.



LUBING präsentiert seine Windkraftpumpen auf einer regionalen Landwirtschaftsausstellung.



Feldversuch: Eine der LUBING Weidepumpen im Einsatz auf einer Kuhweide.

kungsstarke Warmwasser- und -luftheizungen sowie weitere Pumpen werden in kürzester Zeit entwickelt und z.T. nach kurzer Zeit wieder verworfen. Sehr erfolgreich ist die neu entwickelte Dickstoff-Kreiselpumpe – ebenfalls eine Erfindung des „Bast-

baut die Kapazitäten deutlich aus, passt aber nicht mehr in die überschaubaren Geschäftsräume. Mutig erlaubt sich Ludwig Bening den Bau eines neuen Wohnhauses für sich und seine junge Familie neben dem Firmengebäude; die ehemalige Wohnung wird zum Büro des Unternehmens. Parallel entsteht eine neue Fertigungshalle, die im Jahr 1955 den Betrieb aufnehmen kann.

Das deutsche Wirtschaftswunder

In den Fünfziger Jahren entsteht das deutsche Wirtschaftswunder: In nur gut einem Jahrzehnt steigt die Wirtschaftsleistung in Deutschland um 185 Prozent. Zentrale Figur des Erfolges ist Ludwig Erhard, der erste Wirtschaftsminister der neu gegründeten Bundesrepublik Deutschland. Ohne den Marshall-Plan, ein groß angelegtes Wiederaufbauprogramm der USA für die kriegszerstörten europäischen Länder, wäre das allerdings nicht denkbar gewesen. Die Reallöhne steigen erstzunehmend erst ab der zweiten Hälfte der Fünfziger Jahre.

1950
1959

Der Erfolg gibt Ludwig Bening Recht

Doch schon 1958 – mit mittlerweile 30 Mitarbeitern – wird die nächste Erweiterung notwendig. Bis Anfang der 60er Jahre steigt die Mitarbeiterzahl auf 35 an. LUBING hat seine Produktivität innerhalb von knapp 10 Jahren um den Faktor 50 gesteigert. Der durchschnittliche Lohn eines Schlossers hat sich in der gleichen Zeit etwa verdoppelt: Von 1,20 DM auf ca. 2,50 DM – pro Stunde.

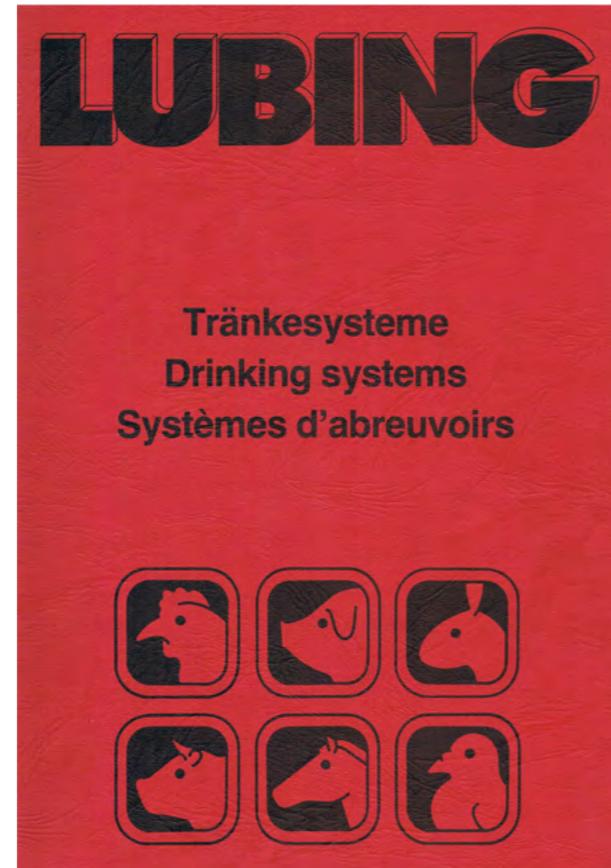
Ein neuer Geschäftszweig: Tränkeventile!

Das inzwischen schnell gewachsene Unternehmen Ludwig Benings trennt sich Anfang der Sechziger Jahre von unrentablen Produktbereichen – bspw. den Ölheizungen und -Tanks – und stellt einen neuen Mitarbeiter ein, der das Geschick des Unternehmens bis über die Jahrtausendwende hinaus prä-



Ikones Produkt: Der erste Tränkenippel mit seiner Positionierung im Tränkerohr.

gen sollte: Egon Schumacher wird nach seinem Maschinenbaustudium am 1. September 1964 als Ingenieur eingestellt. Sein Anfangsgehalt beträgt 800 DM monatlich.



Tränke-Systeme für alle: Die Produktrange war in den Sechziger bis Achtziger Jahren noch offen gehalten: Auch Pferde und Kaninchen sollten mit LUBING-Tränken versorgt werden können.

Eine weitere entscheidende Weichenstellung: Im Jahr 1967 trifft Ludwig Bening den damaligen Big Dutchman-Handelsvertreter Josef Meerpohl, der für sein Unternehmen auf der Suche nach Zulieferern für bestimmte Komponenten seiner Fütterungssysteme für Legehennen und Schweine ist. Der LUBING-Gründer ist begeistert von den Möglichkeiten und Chancen einer Zusammenarbeit. Innerhalb kürzester Zeit einigen sich die Unternehmer auf einen Vertrag zur Lieferung von Tränkeventilen für Big Dutchman: Der erste Auftrag umfasst die ungeheure Menge von 500.000 Stück – in einem Jahr!

LUBING hat ein neues Thema gefunden und beginnt mit der Produktion von Tränkenippeln – Vorläufern der noch heute erhältlichen Artikel 4001 und 6001. Inzwischen haben die Windkraftpumpen und -anlagen, die sowohl Wasser fördern wie Strom erzeugen können, einen weltweiten Siegeszug angetreten und werden nach Schweden, Frankreich und sogar Südamerika exportiert. Ludwig Bening bereist Anfang der Sechziger Jahre den entfernten Kontinent selbst, um neue Geschäftsbeziehungen



Frühes internationales Marketing: Hier eine spanische Werbeanzeige für Kaninchen-tränken.

herzustellen und bestehende zu pflegen. Er ist fasziniert von der Exotik und den Möglichkeiten vor Ort – die Grundlagen für die globale Präsenz und Expansion des Unternehmens rühren auch aus der Begeisterungsfähigkeit des Firmengründers. Der inzwischen 47-jährige Firmenchef engagiert sich politisch in seinem Wahlkreis Diepholz und ist Kandidat der FDP für die Kreistags- und Kommunalwahl. Am Wahltag, dem 28. September 1968, pas-



Die Katastrophe: Ohne jede Überlebenschance verunglückt Ludwig Bening so schwer, dass er noch auf dem Weg ins Krankenhaus verstirbt.

siert es: Bei einer Überlandfahrt versucht er, einem Radfahrer auszuweichen, kommt von der Straße ab und rammt einen Baum sowie eine gemauerte Einfriedung. Der Aufprall ist so heftig, dass der Motorblock aus dem Fahrzeug geschleudert wird. Ludwig Bening verstirbt noch im Krankenwagen auf dem Weg ins Diepholzer Kreis Krankenhaus.

Ein Schock vor allem für die Familie – aber auch für das fast 20 Jahre alte Unternehmen. Ludwig Benings Ehefrau Bertl Bening führt den Betrieb vorerst selbst weiter und schlägt Egon Schumacher vor, er solle das Unternehmen als neuer Prokurist und Geschäftsführer leiten. Egon Schumacher nimmt an.

In den folgenden Jahren kristallisiert sich heraus, dass die LUBING-Tränkenippel konkurrenzlos sind: Innerhalb von drei Jahren revolutionieren sie wegen ihrer Zuverlässigkeit und Hygiene die Geflügel- und Schweinehaltung in der ganzen Welt. LUBING exportiert nicht nur nach Europa, sondern auch in die USA, nach Südafrika und Australien. Nach einer Einladung zu einer Messe in Kiew ergeben sich sogar Export-Optionen in die damals hinter dem „Eisernen Vorhang“ gelegene Sowjetunion. Egon Schumacher erkennt die Zeichen der Zeit und diversifiziert das Produkt-Portfolio: Der Combinippel mit Kunststoffgehäuse komplettiert das Angebot und weist den Weg in ein neues Geschäftsfeld: Die Entwicklung und Produktion kompletter Tränke-Systeme.

„Ich habe immer so lange gekämpft, bis es bergauf ging.“

Egon Schumacher im Gespräch.



Sehr geehrter Herr Schumacher, was sind Sie für LUBING, was ist LUBING für Sie?

ES: Das ist die schwerste Frage gleich zu Beginn. Ich will es mal so ausdrücken: Meine Lebensgeschichte ist untrennbar mit LUBING verbunden, und LUBINGs Geschichte natürlich auch mit meiner. Ich komme aus einer Zeit, in der Unternehmen von Persönlichkeiten geprägt wurden und der persönliche Kontakt über alles entschied. Dass ich einer der prägenden Persönlichkeiten hinter LUBING werden würde, war mir aber nicht in die Wiege gelegt worden.

Wie meinen Sie das?

ES: Ich kam als sehr junger Absolvent 1964 aus meinem Studium der Ingenieurwissenschaften aus Hannover und suchte damals vor allem eine kurzfristige Beschäftigung, um bis zu meiner Wehrdienstzeit noch Erfahrungen sammeln zu können. So bewarb ich mich bei LUBING und traf auf Ludwig Bening.

Was war er für ein Mensch? Auch persönlich?

ES: Wir hatten von Anfang an ein sehr gutes Verhältnis. Seine Geschichte als Fliegerpilot im Krieg, die damals so viele teilten, hatte ihn daran gehindert, die Ausbildung zu erhalten, die richtig für ihn gewesen wäre: Ein Ingenieurstudium. Er ging offen und ehrlich damit um, dass er mich darum ein bisschen beneidete und war gleichzeitig wissbegierig und kooperativ. Wir ergänzten uns. Er war ein echter Erfinder und Tüftler und gleichzeitig unermüdlich, wenn es um die Optimierung von Technik ging: „Das muss besser gehen!“ Sogar trieb ihn an. Gleichzeitig kannte er seine Grenzen und war immer offen für die objektiv bessere Lösung, sie musste nicht von ihm kommen.

Wie waren die ersten Jahre bis zu seinem Tod für Sie?

ES: Ich war 1965 zur Bundeswehr gegangen und kehrte nach 18 Monaten Wehrdienstzeit zurück, noch immer mit der Idee, 1-2 Jahre zu bleiben und dann weiterzusehen, was sich mir noch eröffnen würde. Inzwischen hatte sich bei LUBING viel getan. Ludwig Bening war manchmal recht impulsiv, wenn es um die Einführung oder Abschaffung von Produktbereichen ging. Das Angebot, für BASF in die ersten Styropor-Verpackungen einzusteigen (unsere Windmühlenflügel wurden aus diesem neuen Werkstoff hergestellt), hatte er abgelehnt, den Bau von Ölfeuerungsanlagen eingestellt. Dann folgten zwei schicksalhafte Ereignisse. Seine Begegnung mit Josef Meerpohl war ein Wendepunkt in der LUBING-Geschichte: Sie brachte dem Unternehmen den ersten Großauftrag von sage und schreibe 500.000 Tränkeventilen – heute würden wir Tränkenippel sagen – innerhalb eines Jahres. Damit entschied sich die künftige Pro-

duktausrichtung. Das zweite schicksalhafte Ereignis ist natürlich sein tödlicher Autounfall 1968.

Nach diesem großen Unglück fragte mich 1968 seine Witwe, ob ich mir vorstellen könne, als verantwortlicher Geschäftsführer ins Unternehmen einzutreten. Nach sehr kurzem Überlegen nahm ich an.

Sie waren sehr jung, 27 Jahre alt. Fiel die Entscheidung schwer?

ES: Eigentlich nicht. Meine Familie hat eine bäuerliche Vergangenheit, die Selbständigkeit wurde bei uns immer geehrt und hochgehalten. Ich sah in LUBING alles, was mir wichtig war – und riesige Gestaltungsmöglichkeiten.

Was haben Sie anders gemacht als ihr Vorgänger Ludwig Bening?

ES: Vieles. Meine Beharrlichkeit und Beständigkeit als Ingenieur und Unternehmer ist wohl der größte Unterschied. Der Ventilbau für Viehtränken war in den ersten Jahren komplex und schwierig, es gab viele auch konstruktive Probleme zu lösen. Vielleicht hätte Ludwig Bening sich daraus wieder verabschiedet und wäre neue Wege gegangen. Ich habe immer so lange gekämpft, bis es bergauf ging. Man kann das auch Optimismus nennen, gepaart mit Beharrlichkeit. Das hat LUBING im Übrigen über die Jahrzehnte immer wieder getan: Nicht gleich aufgeben, seinem Ingenieurwissen vertrauen – und so am Ende das Ziel erreichen, auch wenn es Durststrecken gab.

Gab es viele?

ES: Natürlich, wie in jedem erfolgreichen Unternehmen. Die finanzielle Lage war lange eng, das Navigieren zwischen konjunkturellen Flauten und ständigem Wachstum schwierig, auch mit den Banken habe ich zu Beginn häufiger meine Diskussionen gehabt. Dennoch hat uns der Glaube an das eigene Produkt immer gestärkt. Kunden meldeten uns zurück, was sie sich wünschten und wir setzten das in Produkte um. Ich werde nie vergessen, wie ich von einem Kundenbesuch in den USA zurückkam. Dort wurde für die Kükenaufzucht ein Nippel gefordert, der auch seitlich betätigt werden konnte. Die ersten Skizzen machte ich in 11.000 Meter Höhe über dem Atlantik. Später wurde daraus – der Super-Nippel. Wir haben sehr früh festgestellt, dass für unsere Produkte der Absatz allein in Deutschland zu begrenzt ist. Schon Ludwig Bening hatte Anfang der Sechziger Jahre – damals für einen deutschen Mittelständler ungewöhnlich – eine erste Reise nach Südamerika unternommen und dort Geschäftsbeziehungen geknüpft. Der Ausbau eines internationalen Händlernet-



Egon Schumacher im Jahr 2020, in dem er 80 Jahre alt wurde. Er ist noch immer ein wichtiger Berater und Vorsitzender des Beirats.

zes und Tochterfirmen in den wichtigsten Märkten war mir dann immer ein ganz wichtiges Anliegen – und ist es für LUBING bis heute geblieben.

Apropos Nippel: Wie entwickelten sie und Ihr Team Produkte?

ES: Nicht immer so wie eben beschrieben [lacht]. Man muss ja sehen: Über die Jahrzehnte haben hier viele hervorragende Ingenieure die Produktentwicklung in allen Bereichen geprägt. Meine Aufgabe wurde mehr und mehr die strategische Planung und Führung des Unternehmens. Schon am Ende der Sechziger Jahre war mir klar, dass die reine Ventilproduktion zwar bei uns weit fortgeschritten war, aber im Prinzip ein Aus-

tauschteil, mit dem wir immer in Konkurrenz zu anderen stehen würden. Unser Know-how war inzwischen so groß, dass wir uns die Entwicklung eines kompletten Tränke-Systems zutrauten – und wir lagen richtig. Unsere Tränke-Systeme waren robust, zuverlässig und funktional. Das war der entscheidende Schritt zum Durchbruch auf dem internationalen Markt. Sie konnten auf der ganzen Welt in heißen, kalten, trockenen und humiden Klimata eingesetzt werden. LUBING Tränke-Systeme traten ihren Siegeszug an und LUBING wurde zu einer bekannten und bei den Kunden beliebten Marke. Am wichtigsten aber: Das Erfolgsrezept haben wir dann später zunächst für die Förder- und dann für die Klima-Systeme wiederholt. Heute sind wir in mehreren Bereichen Marktführer oder unter den ersten drei Herstellern von Weltrang.

Also ist das LUBING Erfolgsrezept die Kombination aus Ingenieur-Leistung und strategischer Planung?

ES: Sehen Sie, wir haben über Jahrzehnte so fundiertes Wissen über die Agrarbranche, und zwar weltweit, erworben, dass wir schon darin einen Wettbewerbsvorteil haben. Wir haben immer zugehört. In den Jahrestermen mit unseren Kunden ging es zehn Minuten um Preise und Verträge, dann anderthalb Stunden um Produkte und ihre Optimierung. Zu den großen Persönlichkeiten, die LUBING hier mitgeprägt haben, gehört in vorderster Linie Josef Meerpohl, der mir auch persönlich ein Freund geworden ist. Aber auch noch viele viele andere im Lauf der Jahrzehnte!

Vielen Dank, Herr Schumacher!



Blick auf das Firmengelände.

Lubing liefert in die Sowjetunion

Stand auf internationaler Ausstellung in Kiew



Barnstorf (#). Fünf bis sechs Jahre benötigte die Lubing Maschinenfabrik in der Rechterner Straße, wo schon manches Gerät für die Landwirtschaft ausgetüftelt wurde, um ein System für Geflügel-Intensiv-Haltung mit Edelstahltränkenippel auf den Markt zu bringen.

Dieses System bietet zur Zeit die einzige Möglichkeit, die Wasserversorgung für Legehennen und Junghennen aufzucht sowie im parallel laufenden Zweig der Schweinehaltung hygienisch einwandfrei im Griff zu halten, denn in der Massenhaltung in Betrieben mit 1000 bis 200 000 Hennen und in den Schweineställen ist die Sauberkeit der Tränkung oberstes Gebot.

Die Firma bezieht den für die Tränkenippel verwendeten Edelstahl, der eine Speziallegierung darstellt, von deutschen Herstellern. Es gelang ihr, sich stark in den Export einzuschalten.

So werden in Europa die Nippel nach Schweden, Norwegen, Finnland, Holland, Belgien, Frankreich, Italien Spanien und für das Übersee-Geschäft in die USA, nach Südafrika, in asiatische Länder und Australien geliefert.

Im Frühjahr lag in der Post dem Schreibtisch des Ge-

September letzten Jahres nach Kiew, wo er den für seine Firma aufgebauten 25 qm großen Ausstellungsstand betreute. „Ich war ganz überrascht, wieviele interessante Fachleute aus den verschiedensten sowjetrussischen Republiken zu uns kamen, um über Dolmetscher Gespräche zu führen.“

Dann passierte wochenlang nichts. Plötzlich, am 28. November, traf ein Telegramm von der Geflügelzuchtstation aus Kurtna in der Estnischen Sowjet-Republik ein, die die Tränkenippel testete und weitere technische Informationen erbat. Damit war eine laufende Korrespondenz eingeleitet.

In diesem Monat wurde der Barnstorfer Maschinenfabrik mitgeteilt, daß die Testversuche abgeschlossen seien. In der Mitteilung heißt es u. a.: „Wir sind von Ihren automatischen Hühnertränkenippeln begeistert und bitten Sie, sofort gemäß Ihrem Angebot vom Dezember 1970 die Lieferung vorzunehmen.“

In nächster Zeit wird von hier die erste Lieferung über Hamburg nach Klaipeda an die Versuchsstation abgehen.

Es wird der erste Stall in Rußland mit 60 000 Legehennen mit Nippeln und dem e-

Tränke-Systeme: LUBING entdeckt sein Alleinstellungsmerkmal

Egon Schumacher weißt, dass LUBING-Produkte im Laufe der Zeit starke Konkurrenz erfahren werden. Er verbindet zwei Ideen miteinander: Zum einen können Systeme LUBING unabhängiger von der reinen Nippelproduktion machen und neue Geschäftsfelder erschließen. Zum anderen ist es nur mit Systemen möglich, alle Komponenten so aufeinander abzustimmen, dass ein perfektes Produkt entsteht. Der Erfolg gibt ihm Recht: LUBING Tränke-Systeme funktionieren in allen Klimazonen und Erdteilen, unabhängig von Temperatur und Luftfeuchtigkeit. Die LUBING Tränke-Systeme erobern und verändern die landwirtschaftliche Tierhaltung weltweit.



Vom Nippel zum System: Tränkerohr, Trägerprofil mit Aufhängung, Tränkeschalen und Kupplungen erlauben den Verkauf kompletter Tränkelinien.

Die Siebziger Jahre: Hohes Entwicklungstempo trotz Wirtschaftskrise

Die Expansion des Unternehmens dehnt sich auf das europäische Ausland aus: 1971 eröffnet die erste Auslandsvertretung LUBINGs in Frankreich, die Leitung übernimmt Werner Thur. Im Jahr 1973 tritt ein neues Geschäftsfeld hinzu, das die Erfahrung

40 Mitarbeiter sind in der inzwischen umbenannten „LUBING Maschinenfabrik“ beschäftigt. Die Stundenlöhne betragen durchschnittlich 3,50 bis 4,50 DM.

1970

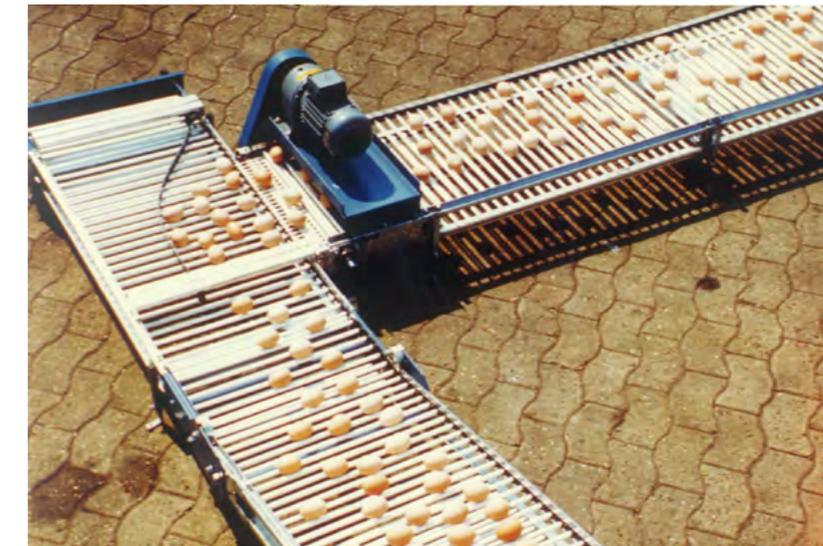
aus der Pumpenproduktion abbildet: Für das Bremer Unternehmen Pollmann werden Vakuumpumpen und Geräteteile für die Grundwasserabsenkung produziert. Die automatischen Tränkelinien bilden dennoch das Hauptgeschäft: Zum 25-jährigen Firmenjubiläum kann Egon Schumacher verkünden, dass inzwischen 10 Millionen Tränkenippel in den Verkauf gegangen seien.

Das erste große Jubiläum: Ludwig Bening ist unvergessen.

Fast exakt 25 Jahre nach der Gründung feiert die LUBING Maschinenfabrik in Barnstorf 25 Jahre Erfolg. Diverse Patente, die seit Anfang der Siebziger Jahre für das In- und Ausland ausgestellt wurden, sichern LUBING seine Position: Inzwischen ist der 50-Mann-Betrieb der größte europäische Hersteller für Automatiktänken und Tränkenippel. Egon Schumacher, Bertl Bening und ihr Sohn Frank Bening ehren in ihren Reden das Andenken Ludwig Benings und betonen schon damals die Bedeutung der mittelständischen Familienunternehmen für die Stabilität der deutschen Wirtschaft. Es sind die Jahre der ersten großen Ölkrise: Hohe Zinsen, eine erstmals schwächelnde Konjunktur und der kalte Krieg drücken die Stimmung.

LUBING setzt seinen Erfolgskurs dennoch uneingeschränkt fort, investiert in eine neue 700 m² große Produktionshalle: eine Fast-Verdoppelung der Produktionsfläche und eine erneute Ausweitung der Fertigungskapazitäten. Nur noch 8% der produk-

tiven Leistung entfallen auf die einstmals erfolgsentscheidenden Windkraftpumpen. Mit mittlerweile 68 Mitarbeitenden erzeugt LUBING in erster Linie Tränkelinien. Zwei Jahre später (1976) beweist das wachsende Unternehmen unter der Leitung von Egon Schumacher erneut Weitsicht, als es einen neuen zunächst kleinen Vorstoß in ein völlig neues Gebiet landwirtschaftlicher Produktion unternimmt. Die erste Querförderanlage für den Eiertransport wird entwickelt und vermarktet.



Neu und mit hoher Aufmerksamkeit gestartet: Der erste LUBING Querförderer für den Eiertransport in Legeställen.

Auslandsengagement: LUBING goes worldwide!

Im Jahr 1974 wird aus der einstigen Auslandsvertretung in Frankreich die erste internationale hundertprozentige Tochter LUBING Int. SARL. In den nächsten zwei Jahren werden sowohl die LUBING UK Ltd. in Großbritannien als auch die LUBING IBERICA SA im spanischen Pamplona gegründet. Doch LUBING streckt mit einem Kooperationsprojekt auch die Fühler in den Nahen Osten aus: In einem ersten großen Kooperationsprojekt entsteht das Projekt IRAKI – zusammen mit der Bremer Fa. Protinas ist es der Auftakt zu einer mehr als 15 Jahre dauernden Kooperation, die durch den 2. Golfkrieg ein jähes Ende finden sollte. Im Zuge der Invasion Kuwaits in den späten Achtziger Jahren werden drei LUBING-Mitarbeiter



Hallenneubau auf dem Betriebsgelände in der Rechterner Straße in Barnstorf.

In diesem lokalen Zeitungsartikel aus dem Februar 1971 wird noch von Nippeln, nicht Tränke-Systemen gesprochen. Das sollte sich in den nächsten Jahren ändern.



Küken brauchen leicht erreichbares Wasser. Die seitliche Betätigungsmöglichkeit bspw. des LUBING-TOP-Nippels ermöglicht es, die Tränke-Systeme für alle Altersstufen und in allen Klimazonen einzusetzen.

als Geiseln genommen und verschleppt. Durch gemeinsame intensive Anstrengungen und mithilfe der Bundesregierung gelingt es schließlich, sie auf abenteuerlichen Wegen aus dem Land zu schmuggeln – und heil nach Hause zu holen.



Egon Schumacher, Werner Thur und Frank Bening in den Siebziger Jahren: LUBING wächst vom kleinen, mittelständischen Maschinenbaubetrieb zum internationalen Player in der Landwirtschaftsbranche.

Mit der weltweiten Ausdehnung der Geschäfte wird es wichtig, auch den gewachsenen Strukturen ein Upgrade zu ermöglichen: Die LUBING Maschinenfabrik firmiert 1977 zur GmbH & Co. KG um. Die vier persönlichen Gesellschafter sind Bertl und Frank Bening sowie Egon Schumacher und Werner Thur, Geschäftsführer der französischen LUBING-Tochter. Die Geschäftsführung bleibt bei Egon Schumacher.

Im gleichen Jahr wird ein neues Unternehmen gegründet, um die benötigten Kunststoffprofile, -teile und -rohre aus eigener Produktion beziehen zu können und die Kapazitäten für die Herstellung kompletter Tränke-Systeme zu erhöhen. Die BARKU Barnstorfer Kunststofftechnik GmbH & Co. KG hat ihren Sitz an der Landshuter Straße in Barnstorf und schreibt fortan ihre eigene Erfolgsgeschichte – eng verbunden mit LUBING.

Die Achtziger: Erfindungen für eine moderne Landwirtschaft

In der Rechterner Straße wird es schon wieder zu eng: Eine neue Halle mit 1.200 m² Fläche entsteht, um die ungebrochene Nachfrage nach LUBING-Produkten zu bedienen. Die ansteigenden internati-

onalen Exporte nach Amerika, Australien, aber auch in die arabischen Länder führen zur bisher höchsten Anzahl von Beschäftigten: 70 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten in Büros und Hallen, um Trän-

Mittlerweile arbeiten 70 Menschen bei LUBING in Barnstorf, weitere bei BARKU und in den internationalen Niederlassungen. Die durchschnittlichen Stundenlöhne sind inzwischen auf 11,- DM pro Stunde gestiegen..

1980

kenippel und Zubehörteile herzustellen, zu montieren und in die ganze Welt zu verkaufen. Die Produktion von Förderanlagen läuft gut an und trifft erneut eine Marktlücke – wie schon die Tränkenippel. Die Zeit ist reif für eine neue Erfindung, die mit Beharrlichkeit und ingenieurtechnischem Geschick in Angriff genommen wird. LUBING entwickelt als Ergänzung zum Quer- den Kurvenförderer, der durch eine Rundgliederkette mit aufgeschweißten Stäben enge Kurvenführungen in Ställen erlaubt, ohne dass die Eier zwischen den Stäben zerdrückt werden. Viel später erst folgt das ingenieurtechnische Meisterstück, das gleiche für extreme Steigungen und Gefälle umzusetzen. Der Steilförderer, entwickelt im Jahr 2003, komplettiert das System und ermöglicht beschädigungsfreien Transport bis zu 60°!



Mit dem Kurvenförderer konnten plötzlich ganz neue und flexible Stall-Layouts realisiert werden.

In den späten Achtziger Jahren entwickelt LUBING den Super-Nippel, der durch eine seitliche Betätigung auch von Eintagsküken leicht geöffnet werden kann. LUBING konsolidiert den Geschäftsbetrieb, führt ein Qualitätsmanagement ein und kauft schließlich, weil weiter expandiert werden soll, das



LUBING

LUBING

Metamorphose des LUBING-Logos: Nach der ursprünglichen Raute wurde in den Achtziger Jahren modern auf 3D-Effekte gesetzt. Heute prägt ein schlichter, dynamischer LUBING-Schriftzug die Außendarstellung.

13.000 m² große Gelände Am Kampe 60 in Barnstorf. Dort wird zunächst eine 1.000 m² große Produktionshalle errichtet. Neue Patente, z.B. für den Kugelwassertank und die Entlüftung werden angemeldet.

Neben den ersten großen Gründungen in Asien – in China und Indien – bringen die Neunziger Jahre das dritte System zu LUBING: Top-Klima-Systeme vernebeln Wasser mit 70 bar Druck und bisher unbekannter, feinsten Verteilung im Stall – die Ein-



Das Firmengelände in den Neunziger Jahren: Immer wieder erweiterte Hallen boten irgendwann keine weiteren Kapazitäten mehr.

streu bleibt trocken. Das System kühlt effektiv gerade in heißen Klimazonen und eignet sich sowohl für Geflügel- wie Schweineställe.

Es geht Schlag auf Schlag: Der Top-Nippel kommt Ende der Neunziger ins LUBING-Portfolio und zementiert LUBINGs Ruf als Innovationsmotor. Sieben Jahre nach dem Ankauf werden am neuen Standort „Am Kampe“ weitere Produktionshallen mit 2.500 m² gebaut und die gesamte Produktion dorthin verlegt. Auch die Verwaltung wird neu gebaut und beherbergt auf 640 m² nun die gewachsene Administration.

Das neue Jahrtausend

Die Kapazitäten und Produktionszahlen wachsen in der ersten Jahren des neuen Jahrtausends stark, weitere Auslandsvertretungen auch im Nahen Osten folgen. Das Produktspektrum wird weiter diversifiziert. Die Geschäftsleitung wird um einen Neuzugang erweitert: Markus von der Assen kommt zu LUBING, zunächst als stellvertretender Geschäftsführer. Im Jahr 2006 steigt Markus von der Assen zum regulären Geschäftsführer neben Egon Schumacher auf. Unter seiner Ägide erhält LUBING 2013 ein neues ERP und setzt auf eine tiefgehende Digitalisierung aller Geschäftsbereiche von Entwicklung bis Logistik.



Moderne Hallenoptik in den Neunziger Jahren: LUBING ist in Barnstorf jetzt eines der größten Unternehmen vor Ort.

Neue Entwicklungen trotz Krisen

LUBING wagt sich in einen weiteren Bereich vor und entwirft die erste Version seines Abluftreinigungssystems „AirClean“ für Schweineställe. Kurz vor dem weltweiten Einbruch infolge der Finanzkrise 2008 hat LUBING den jährlichen Output in der Nippelproduktion innerhalb von drei Jahren um mehr als ein Drittel gesteigert.



Egon Schumacher neben Markus von der Assen: Ab 2006 die Doppelspitze des Unternehmens.

Trotz der Wirtschaftskrise und eines weltweiten Nachfragerückgangs nach Produkten hält LUBING am eingeschlagenen positiven Weg fest und übersteht die Krise ohne Mitarbeiterentlassungen, sogar ohne einen einzigen Tag Kurzarbeit. Im Gegenteil: Das Unternehmen nutzt die Zeit, um Neuentwicklungen voranzutreiben und den Betrieb erneut zu erweitern: 2010 wird die neue Tränkelinie TwinClean-Line entwickelt, die auf ein permanen-

tes Zirkulieren des Wassers im Tränkestrang setzt – eine zukunftsweisende Neuerung, die nicht nur der Hygiene, sondern auch dem Tierwohl Rechnung trägt. Darüber hinaus wird die Entwicklung des Combimaster-Nippels abgeschlossen und eine Ultraschall-Kettenreinigungsanlage für die Förder-Systeme vorgestellt. Eine neue große Lagerhalle wird gebaut, neue Grundstücke hinzugekauft (insgesamt 13.000 m²). Die Straße Am Kampe selbst erhält in einem feierlichen Akt eine Umbenennung und heißt ab jetzt Lubingstraße – eine Würdigung der Bedeutung des Unternehmens für Barnstorf und den umgebenden Raum.



Früher Am Kampe, dann Lubingstraße: Barnstorf würdigt die Bedeutung des Unternehmens für den Ort.

Im neu gebauten und eingeweihten Research Center kann LUBING im Jahr 2013 seine Entwicklungskompetenz in einem modernen Gebäude mit Kapazitäten für ein weiteres Wachstum neu aufstellen. Gleichzeitig wird die Digitalisierung mit Einführung



Mit einem Druck von 70 bar vernebelt die Düse des Top-Klima-Systems das Wasser so fein, dass eine sofortige Verdunstungskühlung eintritt.

einer neuen Finanzbuchhaltungs- und Abrechnungssoftware weiter vorangetrieben.

Egon Schumacher feiert im Jahr 2014 sein 50-jähriges Firmenjubiläum bei LUBING – zum Ende des Jahres beendet er seine Geschäftsführertätigkeit und steht dem Unternehmen fortan als Berater zur Seite. Markus von der Assen führt das Unternehmen als Geschäftsführer weiter. Im Jahr 2012 wird Michael Abeln als neuer technischer Leiter eingestellt und tritt damit die Nachfolge von Rudi Fick an.

Die Digitalisierung wird nicht nur intern vorangetrieben, LUBING entwickelt auch elektronische Steuerungen für seine Tränke-Systeme. Die Herausforderungen sind umfangreich: Wie die Systeme selbst sollen auch die digitalen Steuergeräte möglichst international einsetzbare und einfache Bedien-Oberflächen erhalten, die selbsterklärend sind und ein einfaches Handling ermöglichen. Für seine Anstrengungen auf diesem Gebiet wird das Unternehmen auf der EuroTier im Jahr 2016 mit einer Silbermedaille für das Optima E-Control-System belohnt.



Optima E-Control: Die Digitalisierung der Tränkesteuerung gewinnt eine Silbermedaille auf der EuroTier 2016.

LUBING hat inzwischen alle Gebäude und Grundstücke auf dem Gelände an der Lubingstraße von der BARKU, die jetzt komplett in der Rudolf-Diesel-Straße angesiedelt ist, übernommen und erschließt sich so bis zum Jahr 2020 insge-

Im Jahr 2016 hat LUBING erstmals mehr als 200 Mitarbeitende, davon sind 19 Auszubildende

2016

samt gut 70.000 m² Gewerbefläche mit mehr als 16.000 m² Hallen- und Produktionsfläche. Zwei neue Produktbereiche weisen den Weg in die Zukunft: Unter dem neuen Markennamen LUBING Greentec steigt das Unternehmen in die Gewächshaus-Klimatisierung ein und erschließt sich damit den Bereich CEA (Controlled Environmental Agriculture). Schon im Jahr 2019 werden erste spezialisierte Klima-Systeme in Gewächshäusern installiert.



Für Tiere und Pflanzen ideal: Das Top-Klima-System tritt seinen Siegeszug auch in Gewächshäusern an.

Die neue Abluftreinigung „AirClean“ für Schweineställe wird erstmals auf der EuroTier 2018 vorgestellt: Sie reinigt die Abluft an den Bedarf angepasst von Staub und Ammoniak. Mit der Biostufe werden zusätzlich optional Geruchsstoffe aktiv gefiltert. Bis zum Jahr 2021 entwickeln sich aus den Neuheiten eigenständige Geschäftsfelder.

Die Corona-Epidemie und der weltweite wirtschaftliche Einbruch beschäftigen LUBING wie jedes andere Unternehmen und erschweren die Produktionsbedingungen. Mit der Einführung einer Maskenpflicht, der Anpassung der Schichtstruktur und konsequenten Desinfektionsmaßnahmen wird aber frühzeitig verhindert, dass es zu Produktionsausfällen kommt. Noch in der Krisenphase wird auch an der eigenen Energiebilanz und Unabhängigkeit gearbeitet: Auf den Dächern der meisten Produktionshallen werden flächendeckend Fotovoltaik-Anlagen installiert und sorgen künftig für einen erheblichen Anteil der benötigten elektrischen Energie.

Eine besondere Ehrung, die gleichzeitig eine Würdigung der Innovationskraft von LUBING ist, kann Egon Schumacher auf der EuroTier 2022 entgegennehmen: Ihm wird die Max-Eyth-Gedenkmünze verliehen – seit 1950 eine besondere Ehrung für Persönlichkeiten, die sich in besonderer Weise um die Agrartechnik verdient gemacht haben. Im gleichen Jahr bekommt LUBING die DLG-Zertifizierung für das AirClean-System.

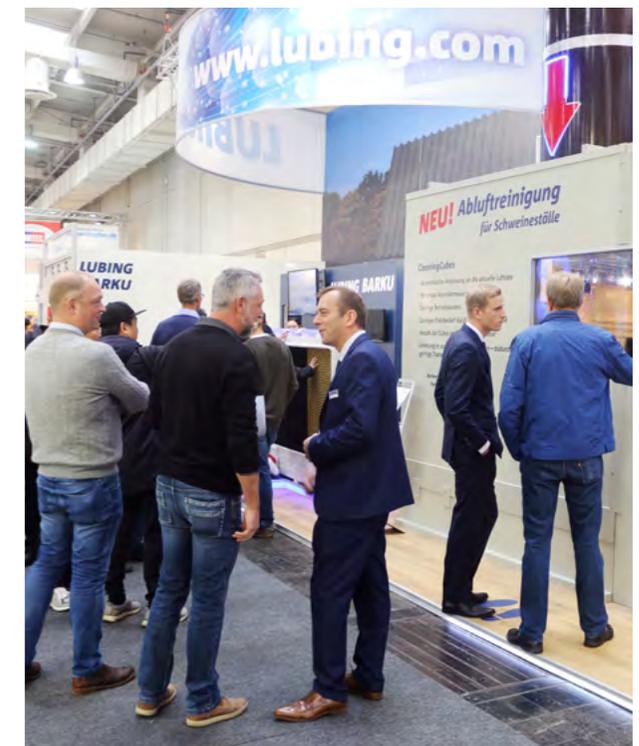
Im Jahr 2022 wird Michael Abeln vom Technischen Leiter zum Technischen Geschäftsführer ernannt. So trägt LUBING den gewachsenen internationalen Herausforderungen und der stetigen Unternehmensentwicklung Rechnung.

Als Führungs-Gespann engagieren sich Markus von der Assen und Michael Abeln angesichts globaler Entwicklungen mit dem Geschäftsbereich Greentec noch stärker in Richtung CEA, ohne die traditionellen Geschäftsbereiche zu vernachlässigen. Neue Messepräsenzen legen davon Zeugnis ab – so präsentiert sich LUBING beispielsweise 2023 auf der Greentech Amsterdam mit einer neuen, besonders leistungsstarken und auf die Gewächshaus-Klimatisierung ausgerichteten Pumpstation.

Das Jubiläumsjahr 2024 steht ganz im Zeichen der 75-jährigen Geschichte und ungebrochenen Innovationskraft eines lebendigen Maschinenbau-Unternehmens, das Entwicklung, ständige Optimierung und kompromisslosen Qualitätswillen von Beginn an zu seiner Daseinsmaxime gemacht hat.



Die Entwicklung des Tränkenippels, heute weltweit das Standardprodukt in der Geflügelhaltung, steht beispielhaft für diese Werte. Auch hier kann das Unternehmen im Jahr 2024 einen großen Erfolg vermelden. Im Herbst, pünktlich zur EuroTier, wird die Zahl der seit Produktionsbeginn hergestellten Tränkenippel eine signifikante Grenze durchbrechen.



Auf der EuroTier 2018 wurde die Abluftreinigung AirClean erstmals offiziell vorgestellt.

„Unsere Produkte sind ausgereift, erfolgreich und top of the range.“

Markus von der Assen
im Gespräch mit Michael Abeln.



Im Gespräch: Michael Abeln (links) und Markus von der Assen.

Markus von der Assen führt LUBING seit vielen Jahren als Geschäftsführer. Michael Abeln ist seit 2012 im Unternehmen und seit zwei Jahren Technischer Geschäftsführer. Hier stehen beide Rede und Antwort zu den Fragen der Gegenwart und Zukunft, blicken aber auch zurück auf die letzten Jahre und Jahrzehnte.

Herr Abeln, Herr von der Assen, welcher Weg hat Sie zu LUBING geführt?

MA: Nach meinem Studium an der PHWT habe ich mich bei einem global agierenden Unternehmen recht schnell zum Teamleiter heraufgearbeitet. Die Strukturen waren klar und nach oben gab es wenig Luft. Mein Wechsel zu LUBING im Jahr 2012 war eine interessante Herausforderung, weil dort vieles im Umbruch war: Ein neues Research Center war im Entstehen, weil der Bereich Forschung und Entwicklung immer umfangreicher geworden war. Viele neue Produktentwicklungen standen an, auch weil im internationalen Wettbewerb der Druck immer höher wurde. Mein Einstieg mit Geschäftsführer Egon Schumacher war ein intensives Gespräch: Als Ingenieur legte er großen Wert darauf, das technische Grundverständnis und Wissen seines neuen Technischen Leiters abzufragen...

MvdA: Ich hatte nach meinem Studium schon ein Jahr bei einem großen Hersteller gearbeitet und war dann zu einem anderen Unternehmen ins Account Management gewechselt. Die heimische Agrarbranche – mein Vater kommt aus dem Viehhandel – hat mich aber irgendwie nicht losgelassen. Über einen weiteren Umweg bei einem Agrarunternehmen kam ich schließlich 2004 zu LUBING – heute würde man sagen, da war ein Headhunter im Spiel...

Erzählen Sie von Ihrem Blick auf das Unternehmen. Was sind und waren die größten Herausforderungen?

MvdA: Aus Geschäftsführungssicht sind für mich die konjunkturellen, aber auch die „selbst gemachten“ Entwicklungsschübe die größten Herausforderungen gewesen. Unser Unternehmen hat in den Jahrzehnten seiner Existenz mehrmals außergewöhnliche Wachstumsphasen aus eigener Kraft bewältigt. Gleichzeitig gab es riesige digitale Sprünge: Eine große ERP-Umstellung, in den letzten Jahren Fortschritte bei Robotik und KI...

MA: Gerade letzteres merken wir in der Entwicklung vehement. KI im CAD-Bereich schafft enorme Effizienzsteigerungen – mit topographischen Optimierungstools beispielsweise entwickeln wir Produkte heute viel schneller und besser – und nehmen das

Prototyping quasi durch intelligent design vorweg. Ich sehe die Entwicklungen natürlich eher aus der Sicht des Ingenieurs und der Produktentwicklungen und -entscheidungen. Für mich gibt es für LUBING ein paar Gesetzmäßigkeiten, die auch bis heute erfolgsentscheidend sind.

Erzählen Sie!

MA: Erstens: Nahezu alle neuen Produkte sind mit konkreten Wünschen und Vorgaben unserer Kunden verbunden und z.T. aus ihnen entstanden. Zweitens: Kunden fordern tendenziell geringere Preise und gleichbleibende Qualität. Wir sind diesen Weg nie so gegangen, dass wir qualitative Abstriche hätten machen müssen. Ein LUBING-Produkt war und ist immer so gut, wie es nur sein kann, ohne Kompromisse. Es wird deshalb nicht zu den günstigsten, aber immer zu den funktionalsten, haltbarsten und zuverlässigsten gehören.

MvdA: Nicht nur Kunden treiben uns, unsere Produkte zu verbessern. In internen Innovationsrunden haben wir regelmäßig von Vertrieb bis Produktion alle Stakeholder an einen Tisch geholt, um Bestehendes zu verbessern und Neues zu entwickeln. Daraus ist bspw. der sehr erfolgreiche CombiMaster-Nippel entstanden. Aber: Qualität bedeutet nicht nur, alles immer besser zu machen, sondern auch, Bewährtes beizubehalten und sich dem Druck „Gewinnmaximierung und Qualitätsminimierung“ nicht zu beugen. Unsere Branche tickt da bis heute anders und lässt Qualität glücklicherweise nicht nur zu, sondern fordert sie ein. In der Landwirtschaft gilt als gut, was einfach, klar funktional, belastbar und lange haltbar ist. Dafür stehen LUBING-Produkte schon fast sprichwörtlich. Ich möchte Michael Abeln's Liste aber noch mindestens einen weiteren Punkt hinzufügen: Wir hören nicht nur gut zu, sondern gehen immer genau dorthin, wo der Markt (des Kunden) ist und stellen das her, was er dort benötigt. Konsequenter global zu agieren, hat LUBING in seiner Geschichte schon oft durch konjunkturelle Krisen geholfen. Momentan intensivieren wir unser Engagement in Südostasien, wo wir große Potentiale sehen.

Also sind die Aussichten für LUBING gut?

MvdA: Eindeutig ja. Unsere drei großen Produktbereiche Tränke-, Förder- und Klima-Systeme sind ausgereift, erfolgreich und Top of the range – das ist weltweit bekannt und LUBING einer der großen Markennamen in der Tierhaltungsbranche. Zudem hat Egon Schumacher schon in der Siebziger Jahren den weitsichtigen Weg beschritten, vom Einzelprodukt zum System zu gehen. Das hat uns rechtzeitig einen Unique selling point verschafft.



Drei LUBING-Persönlichkeiten an einem Tisch: Egon Schumacher im Gespräch mit den heutigen Geschäftsführern Markus von der Assen (Mitte) und Michael Abeln (links).

Heute sind wir mit unserem Gesamt-Portfolio deshalb praktisch ohne direkten Mitbewerber – und können durch den Systemhintergrund weniger gut kopiert werden. Die meist aus Asien stammenden Kopien unserer Produkte haben unsere Qualität aber auch deshalb nicht erreicht, weil wir so ausgefeilte und effektive Produktionsmethoden haben, dass gleichwertige Nachbauten oft teurer sein müssten als unsere Produkte.

MA: Das ist der entscheidende Punkt: Wir haben über Jahrzehnte immer frühzeitig und rechtzeitig Produktion und vor allem Prozesse immer weiter optimiert. Heute gilt: Mindestens die Hälfte einer Produktentwicklung liegt in der Entwicklung passender und optimierter Prozesse. Darüber hinaus haben wir technologische Fortschritte immer sofort in die Prozesse integriert. Heute sind wir so stark automatisiert, dass wir in der

Produktion hocheffektiv sind. Der Automatisierungsdruck hat aber noch einen weiteren Treiber: Den eklatanten Arbeitskräftemangel...

MvdA: Wie alle deutschen Maschinenbauer leiden wir inzwischen nicht nur unter einem Fachkräfte-, sondern einem Arbeitskräftemangel insgesamt. KI, Automatisierung und Robotik werden uns helfen, das Problem abzufedern...

Danke. Haben Sie zum Abschluss noch eine persönliche Anekdote für uns?

MA: Direkt nachdem ich bei LUBING angefangen hatte, wurde ich als Krankheitsvertretung für einen eigentlich zuständigen Experten nach Irkutsk geschickt, um dort für eine geplante Förderanlage Messungen vorzunehmen. Ich hatte einen Heidenrespekt vor der Aufgabe. Nach langem Flug und langer Fahrt musste ich

innerhalb des restlichen Tages alles ausmessen und prüfen – immer in der Angst, grobe Fehler zu machen, die eine Katastrophe gewesen wären. Ich stand unter Hochspannung, die sich erst löste, als der Abend mit viel typisch russischer Gastfreundschaft endete... mein Crashkurs in Sachen Internationalität, würde ich sagen.

MvdA: Keine Anekdote, vielleicht, aber ein Beispiel dafür, wie aus einer kleinen Idee etwas Großes werden kann – und wie gute Ideen sich gegen alle Widerstände durchsetzen: Schon vor Jahren suchten ich und andere bei LUBING nach Ideen, das z.T. saisonbestimmte Geschäft im Klimabereich durch Erweiterung auf andere Bereiche auszuweiten. Fast durch Zufall stießen wir auf einen kleinen Hersteller in der Türkei, der mit seinen Klima-Systemen für Gewächshäuser tätig war und das Unternehmen verkaufen wollte. Wir hätten sofort zugeschlagen, durften dann aber den Kauf doch nicht tätigen. Ein Rückschlag? Ja, zunächst. Es war aber die

Geburtsstunde von LUBING Greentec – heute stoßen wir immer tiefer in diesen extrem wachsenden Markt vor und wirbeln da mit unserem Klima- und Pumpen-Know-how gehörig Staub auf.

MA: Genau! Wir sind mit unseren Systemen ja eigentlich Teil der Nahrungsmittel-Herstellungskette mit dem Schwerpunkt Tier. Das Thema „Gewächshaus-Klima“ boomt inzwischen – in einer Zeit sinkenden Fleisch- und Tierproduktkonsums – aber in eine andere Richtung: cea. Das steht für controlled environment agriculture und indoor farming, vertical farming etc. Viele halten das für die Zukunft unserer Nahrungsherstellung – und wir sind mit LUBING Greentec ein Teil davon.

Danke für das Gespräch, Herr von der Assen und Herr Abeln!





LUBING heute ...



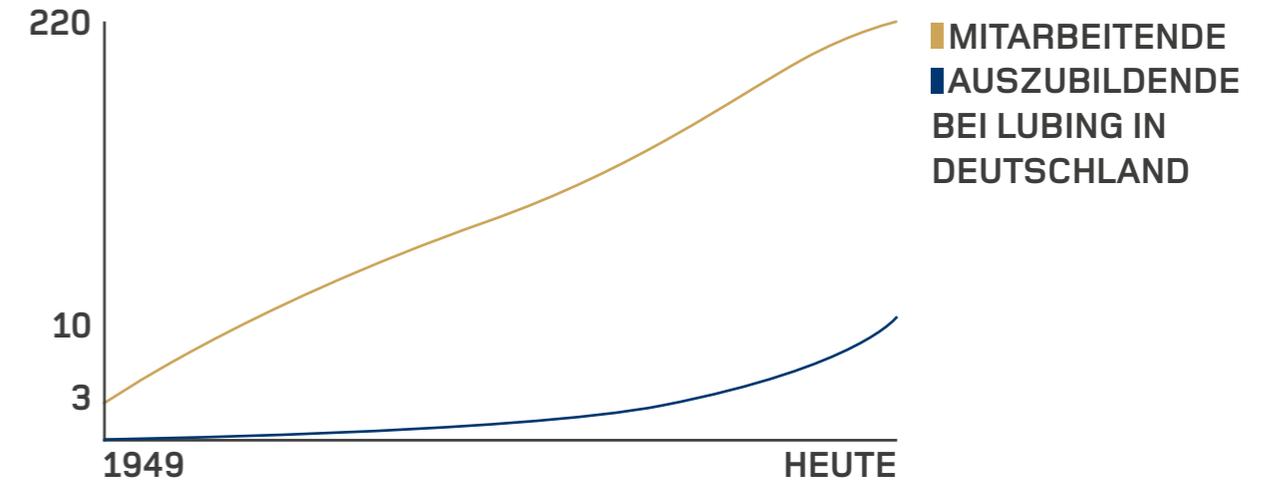
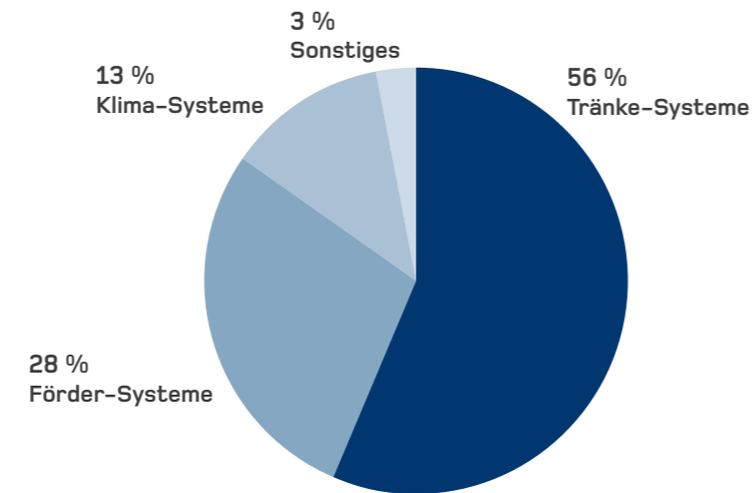
LUBING

Zahlen Daten Fakten

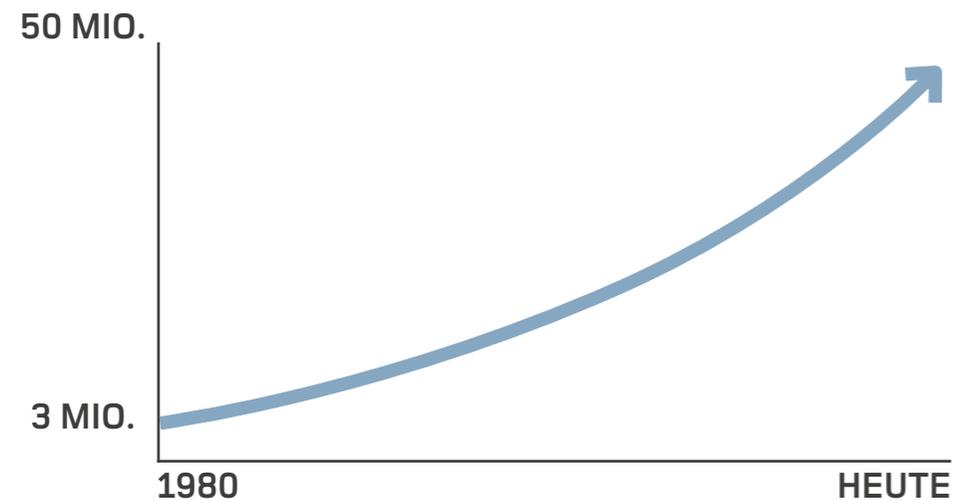
16.600
PRODUKTE

28
PATENTE

GESCHÄFTSBEREICHE



JÄHRLICHE TRÄNKENIPPELPRODUKTION

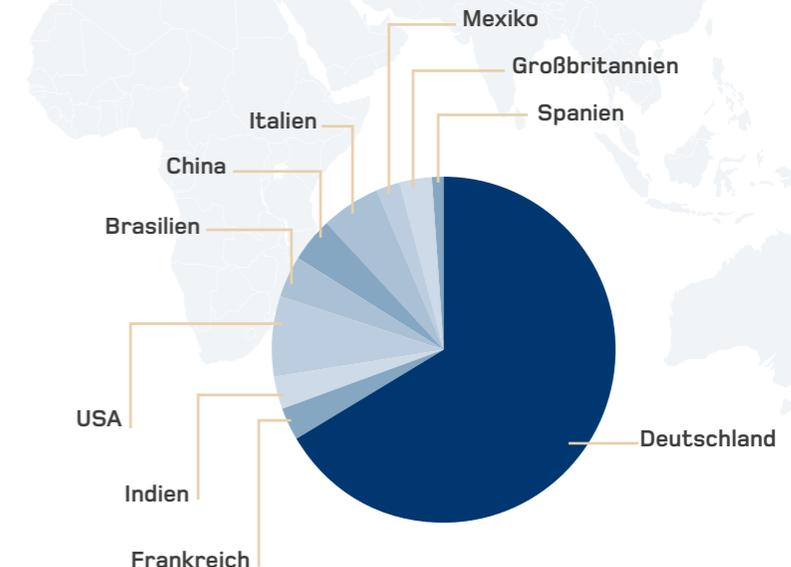


521 MITARBEITENDE WELTWEIT

9 TOCHTERFIRMEN

34 VERTRETUNGEN

FÜR
87 LÄNDER



Impressum

Redaktion: Hergen Kneffel, Nils Mönkemeier

Texte: LUBING, wup.team

Konzeption, Gestaltung und Umsetzung: Weiß & Partner – wup.team

Druck: BerlinDruck GmbH + Co KG, Achim

Bildnachweis:

Katharina Maksimovich, Filmflut, LUBING

Copyright: LUBING 2024