

## 1 µM= 0,001 MM ODER: WACHSTUM BIS INS KLEINSTE DETAIL



1 µm entspricht dem metrischen Wert von einem tausendstel Millimeter – oder kurz einem Mikrometer. Einige der von Karnasch Professional Tools GmbH hergestellten Mikrofräser, -bohrer und -gewindewirbler arbeiten in Hochgeschwindigkeit bis auf Radius-toleranzen ab +/-0,002 mm – also etwa 2 Mikrometer oder eben 2 µm genau. Für seine High-Precision-Werkzeuge zur Mikrozerspannung von Metallen und Kunststoffen kann das Unternehmen eine weltweit einmalige Qualität für sich beanspruchen. Der Weg dorthin basierte nicht nur bildlich gesprochen auf vielen kleinen Schritten. Er war lang, aber wie man sehen wird, auch sehr erfolgreich ...

Wie so oft beginnt unsere Geschichte mit einem kreativen Unternehmer, der im vergangenen Jahrhundert selbständig arbeiten und etwas Gutes in die Welt bringen wollte: Im Jahr 1960 gründete Dietrich Karnasch sein Unternehmen als „Dietrich Karnasch Sägen- und Schneidwerkzeuge GmbH“. Von der kleinen in der Nähe von Mannheim gelegenen kurpfälzischen Gemeinde Heddesheim aus nutzte er die Vielfalt der in der Region ansässigen Industrieunternehmen als Sprungbrett in die Selbstständigkeit und in die Welt. Wie weit sein Unternehmen damit springen würde, mag er sich selbst nicht erträumt haben.

### DIE EROBERUNG VON HORIZONTALEN ...

Der Anfang gelang ihm allerdings schon sehr gut. Etwas mehr als zehn Jahre nach der Gründung war Dietrich Karnasch der deutsche Markt schon nicht mehr groß

genug und 1972 startete sein Unternehmen KARNASCH den Export in den europäischen Markt. Das Unternehmen lernte schnell und wuchs dabei auch schnell! Schon vier Jahre später, im Jahr 1976, begann der Aufbau einer weltweiten Vertriebsstruktur mit Ansprechpartnern vor Ort.

### ... UND VERTIKALEN MÄRKTEN!

In den 80ern folgten dann die nächsten Schritte, die sich für die Werkzeuglieferanten aus Heddesheim schon bald als existenzsichernd und gleichzeitig effizienzsteigernd erweisen sollten. Mit der Einführung von CNC-Werkzeugen wurde der Name KARNASCH endgültig vom einfachen Lieferbetrieb zur renommierten Marke – mit einem eigenen Logo, das schnell in vielen Branchen für Qualität stand. Ob Schleifen, Fräsen, Schneiden, Sägen oder

Bohren, den Namen KARNASCH verband man in der Automobilindustrie, im Bauwesen und Maschinenbau, sowie in der Luft- und Raumfahrt bald mit jederzeitiger Verfügbarkeit, höchster Qualität und zuverlässigem Service.

### NACH DEM MAUERFALL: AUSDEHNUNG IN DEN OSTEN UND AUFBAU VON PRODUKTPARTEN

Die 90er öffneten KARNASCH mit dem Fall der Mauer und der Wiedervereinigung Deutschlands nicht nur den Weg in weitere neue Märkte, dem Mittelständler erlaubten sie auch die Schaffung und Nutzung der Möglichkeiten, wie dem hilfreichen Gemisch aus qualifizierten Arbeitskräften und günstigen Standortoptionen in den neuen Bundesländern. Schon im Jahr 1991 wurde im brandenburgischen Görsdorf eine Niederlassung samt neuer Produkt-

palette – der Sparte KARNASCH Industrial Tools – errichtet.

#### DER GENERATIONENWECHSEL

Im Jahr 2010 war es dann soweit: Der Gründer Dietrich übergab die Führung des Unternehmens an die beiden Söhne Hubert und Michael Karnasch. Das Feld war, um es einmal so altmodisch wachstumsorientiert auszudrücken, „gut bestellt“. Aber die Karnasch-Familie hatte gelernt, was es in der jeweiligen Zeit braucht, um ein Unternehmen groß und erfolgreich zu machen: Die Marke KARNASCH stand nun weltweit für hochwertige Werkzeuge jeder Größenordnung – selbstbewusst zählte sie in ihren Märkten als europaweite Nummer fünf und weltweite Nummer zehn.

Konsequent orientiert an den Bedürfnissen der Kunden setzte man weiter auf Produktentwicklungen, verbesserte weiter die Qualität mit dem Anspruch, sich fest im High-End-Markt zu behaupten und als Vollsortimenter in den jeweiligen Produktsegmenten alle Kundenwünsche erfüllen zu können.

#### MARKEN, MÄRKTE UND WELTWEITE VERMARKUNG

Um diese Position zu unterstreichen, wurde 2014 der Entschluss umgesetzt, „Karnasch Professional Tools“ zur Dachmarke des Unternehmens zu machen. Unter dieser starken Marke mit ihrer hohen Existenz- und Leistungsbekanntheit – nicht zuletzt eben auch mit dem Ruf, bis ins kleinste Detail für Qualität zu sorgen, standen nun 800 eigene Produkte unterschiedlichster Varianten zur Verfügung. Das gesamte Sortiment beläuft sich mittlerweile sogar auf über 25.000 Artikel, die lagerführend über Nacht in alle Welt versandt werden.

Bemerkenswert ist hier: Diese geballte Kraft und Substanz von KARNASCH materialisierte sich in ihrer ganzen Markenmacht in einem 1.200 Seiten umfassenden Produktkatalog, der in vier Sprachen und mehreren, auf die jeweilige Kundengruppe angepassten, Ausführungen, wie z.B. Dental Tools oder Micro Tools aufgelegt wird.

Als sei dieses umfassende papierene Katalogwerk nur die „Fingerübung“ für die nächsten konsequenten Schritte gewesen, folgte 2015 dann ein umfassender Online-

Shop, basierend auf einem intelligenten ERP-System, das effiziente Lagerhaltung und ständige Verfügbarkeit der Produkte in mehr als 50 Ländern weltweit gewährleistet und offenbar auch wieder so gut war, dass es noch im selben Jahr als „ERP-System des Jahres“ in der Kategorie Onlinehandel ausgezeichnet wurde.

#### EXPANSION UND STABILISIERUNG

Familie Karnasch – mittlerweile in der Führung des Unternehmens verstärkt um den dritten Bruder Olivier und den Enkel des Gründers, Sascha Karnasch – machte offenbar auch in der neuen Zeit alles bis ins kleinste Detail richtig. Die strategische Hinwendung in die modernen Vertriebs- und Absatzkanäle wird absolut konsequent betrieben und trägt dazu bei, die Position im Markt weiter auszubauen. Mit einer Handelspartnerschaft mit dem weltweit führenden Online-Händler Amazon und weiteren Vertriebspartnern sind die Kurpfälzer seit 2016 mit ihrer Dachmarke **Karnasch Professional Tools** weltweit in allen wesentlichen Vertriebskanälen vertreten.

Um den Zielmärkten die Entscheidung für KARNASCH-Produkte noch leichter zu machen, wird das Markenspektrum 2017 durch die beiden neuen Produktlinien „Value Tools“ und „Bestseller“ arrondiert, die auch preisbewusste Kunden mit hohen Qualitätsansprüchen bedienen. Was den Märkten gefällt: Die Marke und Produktlinie **Karnasch Professional Tools** bietet weltweit Präzisionswerkzeuge für höchste Anforderungen: Präzision auf das  $\mu$  genau! Das kommt in der Serienfertigung, in CNC-Zentren und vielen Branchen gut an. KARNASCH-Produkte kommen mittlerweile zum Einsatz in der

- Automobilindustrie
- Luft- und Raumfahrt
- Dentalindustrie
- Medizintechnik
- Formen- und Prototypenbau
- Elektronik
- Feinmechanik
- Schmuck- und Uhrenindustrie
- U.v.m.

#### DER NÄCHSTE KONSEQUENTE SCHRITT

In knapp sechs Unternehmer-Jahrzehnten hatte die Familie ein kleines aber weltumspannendes Imperium geschaffen. Ein wesentliches Element des Erfolgs waren bei der Eroberung der Märkte und Herzen auch die Micro-Tools von KARNASCH. →



→ Diese eigenentwickelten Präzisionswerkzeuge für die Mikrozerspannung werden nach wie vor als weltweit einmalig betrachtet und von so manchem Wettbewerber mit Respekt und Neid bewundert. Und wie so oft gilt: Qualität und Erfolg schaffen Begehrlichkeit(en). Aber auch das wusste die Familie und nutzte ihre strategische Intelligenz: Die Welt, die Märkte und die Kanäle waren erobert. Jeder nun folgende organische Wachstumsschritt würde wohl drohen, mehr Energie zu kosten, als Nutzen zu bringen.

#### **ANORGANISCHES WACHSTUM DURCH VERKAUF**

Und so beauftragte die Familie Karnasch ALLERT & Co. mit der Sondierung des Feldes möglicher Partner. Arnd Allert: „Das Zielbild der Familie war hier von Anfang an klar. Die von ihnen geschaffenen Markenwerte und auch die weltweiten Vertriebskanäle würden viele Interessenten finden. Überdies hatten die bis dahin aktiven Geschäftsführer Hubert, Michael und Olivier altersbedingt den Plan gefasst, sich zurückzuziehen. Vorher wollten sie das Feld ebenso gut bestellt übergeben, wie sie es übernommen hatten. Das war natürlich eine schöne Aufgabe!“

Rechtlich wurde die Familie Karnasch während des gesamten Prozesses von Dr. Lars Friske und Dr. Felix Dette aus der in grenzüberschreitenden Transaktionen erfahrenen Kanzlei METIS Rechtsanwälte LLP aus Frankfurt beraten. Ihr Fazit: „Die

Beratung von inhabergeführten Familienunternehmen hat aufgrund der engen Zusammenarbeit mit den Unternehmerpersönlichkeiten immer einen besonderen Reiz. Wir freuen uns, dass wir die Familie Karnasch bei diesem wichtigen Schritt unterstützen durften.“

Die Suche nach potentiellen Käufern konzentrierte sich vor diesem Hintergrund im Wesentlichen auf strategische Investoren mit starkem Interesse an den Technologien von KARNASCH. Recht schnell und auch aus strategischen Gründen fiel die Wahl der Karnaschs auf die ATA Group, ein in der Republik Irland ansässiges, international aufgestelltes Präzisionsunternehmen mit Sitz in Cavan und Niederlassungen in Großbritannien und den USA.

#### **PARTNERSCHAFT STATT REINE ÜBERNAHME**

Mit ATA kaufte sich gewissermaßen ein Lieferant und gleichzeitig auch ein echter Bewunderer der Arbeit von KARNASCH ins Unternehmen ein. Der CEO von ATA, Peter Cosgrove gesteht es gerne: „Wir haben die Professionalität und die Entwicklungen der Karnasch-Familie immer bewundert und die Marke immer als legitimen und verdienten Markt- und Innovationsführer betrachtet. Auch deshalb freuen wir uns, jetzt Entwickler und Marken von diesem Kaliber bei uns an Bord zu haben!“

Die Finanzierung der Transaktion erfolgte durch die AIB und Bank of Ireland (Senior

Debt) – zusätzlich haben der Ireland Strategic Investment Fund (ISIF) als auch der Development Capital Fund (DCF) die Finanzierung unterstützt.

Sascha Karnasch, Sohn und Nachfolger von Hubert Karnasch in der Geschäftsführung, zollt seinem neuen Partner ebenfalls Respekt: „ATA ist in seinem Segment im internationalen Markt seit Jahren führend und sehr aktiv. Das war für uns ein wichtiges Kriterium.“

Ähnlich sieht das auch Olivier Karnasch: „Wir suchten exzellente Voraussetzungen für schnelles und sicheres organisches Wachstum, sowohl für die neu entstehende Einheit als auch vor allem für unsere Mitarbeiter. Durch den Zusammenschluss mit ATA haben wir dafür die Voraussetzungen geschaffen.“ **Fazit: Dran bleiben und drin bleiben.**

Das Unternehmen KARNASCH und seine über drei Generationen laufende stetige Entwicklung ist beeindruckend und in vielerlei Hinsicht auch sehr mittelständisch. Stets waren Familienmitglieder an Bord und in der Führung. Das wird auch bei diesem nächsten Schritt des anorganischen Wachstums der Fall sein. Sowohl Michael und Olivier halten dem Unternehmen weiterhin die Treue, als auch Sascha Karnasch, der operativ als Geschäftsführer von KARNASCH und im Senior Management Team der ATA tätig sein wird. ]