

„HYDRAULIK VERBINDET UND BEWEGT

Die KHK Group steht in den nächsten Jahren davor, die Unternehmensgruppe in die dritte Generation zu führen. Wir sprachen mit Vater Karlheinz Krüger, Geschäftsführer, und seinen Kindern Mirja Louisa, Maschinenbauingenieurin, und Phillip, Leitender Kaufmännischer Mitarbeiter, über die Chancen, die sich für Familienunternehmen in der aktuellen wirtschaftlichen Lage ergeben.



Sie drei sehen Hydrauliktechnik aus unterschiedlichen Blickwinkeln. Erzählen Sie doch jeder mal, was für Sie das Besondere an Ihrer Arbeit ausmacht.

Karlheinz Krüger (KHK): Das freundschaftliche Verhältnis, dass wir über Jahre hinweg zu Kunden und Lieferanten aufbauen konnten, das ist das Besondere. Neue Produkte aus unseren Ideen und den Anforderungen des Marktes gemeinsam mit der Unterstützung aller Kollegen in unserem Familienunternehmen über alle Schritte von Konstruktion, Fertigung und Montage bis zur Serienreife zu bringen. Das ist das Besondere an unserer Arbeit.

Mirja Louisa Krüger (MLK): Als Konstrukteurin in der Hydrauliktechnik ist das Besondere, dass man den kompletten

Entwicklungsprozess begleitet – vom Schaltplan bis zum realen, getesteten Ventilblock. Man arbeitet nicht nur theoretisch, sondern erlebt die Wirkung der eigenen Konstruktion direkt in der Praxis.

Phillip Krüger (PK): Für mich ist das Besondere an meiner Arbeit die Kombination aus dem technischen Arbeitsumfeld und dem unternehmerischen Denken. Ich sehe unsere Aufgabe in der Entwicklung individueller Lösungen für unsere Kunden ohne dabei unsere Qualitätsstandards sowie die Wirtschaftlichkeit aus dem Blick zu verlieren.

Krüger Hydraulik ist ein Familienunternehmen, leider ist Michaela Krüger, Unternehmerin, Ehefrau und Mutter, nicht im Bild. Gibt es einen „Krüger-Wert“, der Ihnen allen gemeinsam ist und vielleicht das Unternehmen prägt?

KHK: Das drückt schon unser Slogan aus. „unsere Hydraulik verbindet und bewegt“ In unserem Familienunternehmen spüren wir eine Verbundenheit und mit dieser Kraft können wir gemeinsam Dinge bewegen und Ziele erreichen, die wir sicherlich ohne die Werte und den Zusammenhalt eines Familienunternehmens nicht schaffen würden.

MLK: Die Besonderheit bei unserem Unternehmen ist die

Balance zwischen Nähe und Professionalität: Wir arbeiten familiär, vertrauensvoll und bodenständig, gleichzeitig aber auch kundenorientiert, qualitätsbewusst und zukunftsorientiert. Durch die flachen Hierarchien wird ein direkter Austausch ermöglicht, der schnelle Entscheidungen und ein enges Miteinander fördert.

Ihr Unternehmen ist bekannt für Sonderlösungen und Individualanfertigungen. Können Sie ein Beispiel für eine besonders ungewöhnliche oder anspruchsvolle Kundenanfrage nennen?

KHK: Da kann ich mich durch meine Tätigkeit und die vielen Jahre in diesem Beruf an viele großartige und interessante Projekte erinnern. Zum Beispiel hatte ein Hersteller von Schienenfahrzeugen immer wieder Probleme im Übergang vom Schlauch zur festen Leitung. Nach einigen Gesprächen lieferten wir einen Prototyp. Nach Erprobung und

Gutbefund haben wir als Hersteller für diese Sonderlösung den Zuschlag bekommen.

MLK: Ein Beispiel für eine solche Kundenanfrage war die Konstruktion eines Ventilblocks mit Proportionalventilen. Dieser musste aufgrund der Maschinenanordnung eine ungewöhnliche, abgerundete Form haben. Gleichzeitig



Phillip
Krüger

Mirja Louisa
Krüger

Karlheinz
Krüger

sollte der Block einen hohen Durchfluss ermöglichen, obwohl die Ventile möglichst kompakt bleiben sollten, da der Bauraum stark begrenzt war. Zusätzlich musste die Konstruktion so ausgelegt sein, dass der Block auf einer Horizon-

talmaschine gefertigt werden kann. Diese zum Teil widersprüchlichen Anforderungen gleichzeitig zu erfüllen, war eine große Herausforderung der wir uns mit Freude gestellt haben.

Wie schafft man es, über Jahrzehnte hinweg erfolgreich zu sein und sich gegen internationale Konkurrenz zu behaupten?

KHK: Es ist nicht immer wichtig der Anbieter zu sein, der das günstigste Angebot liefert. Es ist aus unserer Sicht wichtiger, in dem gesteckten Preisrahmen die beste Qualität und eine hohe Lebensdauer der Produkte zu gewährleisten. Ganz nach dem Motto „Qualität zahlt sich aus“. Unser Ziel ist es neben unseren vielen Standardprodukten für Kunden spezielle Anwendungsprobleme zu lösen. Dafür benötigt man viele Ideen und Lösungsansätze, denn nicht jede Idee ist ein

Treffer und wird zu einem Serienprodukt. Wichtig ist dabei, dass man nicht den Blick für das Wesentliche verliert.

PK: Das Erfolgsrezept liegt in der Kombination aus Kundenorientierung, technischer Expertise und einem starken Team. Wir hören genau hin, was unsere Kunden brauchen und liefern maßgeschneiderte Technik. Das schafft Vertrauen und langfristige Partnerschaften.

Die wirtschaftliche Lage ist schwierig, gerade im Maschinenbau. Wie sieht die Zukunft von Krüger Hydraulik aus? Gibt es eine Vision für die nächsten 10 oder 20 Jahre?

KHK: Ja, die wirtschaftliche Lage ist schwierig und nicht nur in Deutschland. Wir sind stolz darauf, was die Gründer – sprich meine Eltern – geschaffen haben nun in zweiter Generation weiterführen zu können und in den nächsten Jahren in die dritte Generation mit überführen zu dürfen. Diese Vision und dieser Teamgeist ist die heutige Basis der KHK Group. Nicht ohne Grund haben wir in den letzten Jahren viel in neue Räumlichkeiten, Fertigungsmaschinen und Digitalisierung investiert. Mit unseren Investitionen und der Schaffung von neuen Strukturen verfolgen wir das Ziel uns in kurzer Zeit auf höhere Bedarfe schnell einstellen zu können

und lieferfähig zu sein. Die jetzt schwachen Märkte brauchen hoffentlich in naher Zukunft neue Maschinen und Anlagen.

PK: Unser Fokus liegt weiterhin auf hochwertige Qualität und innovativen Produkten. Wir wollen ein verlässlicher Partner für unsere Kunden sein und die familiäre Atmosphäre im Team beibehalten. Wir werden unsere internen Abläufe digitaler und effizienter gestalten, um dem Kostendruck standzuhalten.

www.khk-group.de