

Nubert will mit Neubau durchstarten

Auch die Hochwasserschäden können die Entwicklung der HiFi-Spezialisten nicht aufhalten – Der Neubau in Gmünd liegt voll im Zeitplan

Robert Schwarz

Schwäbisch Gmünd. Wer Roland Spiegler und Martin Leis beim Rundgang durch die Baustelle des Audio-Spezialisten Nubert in Gmünds Westen begleitet, sieht mehr als eigentlich da ist. Noch besteht der Bau, in den das Gmünder Unternehmen etwa 7,5 Millionen Euro investiert, größtenteils aus Beton, Glas und einer Stahlterrace im Empfangsbereich. Doch der stellvertretende Geschäftsführer und der Prokurist sehen weitaus mehr.

In einem Raum, der dank seiner Höhe von fast sieben Metern wie ein Betonkubus aussieht, machen beide halt. „Hier entsteht der Akustik-Traum für unsere Produkte“, sagt Leis. Die genauen exakt ausgetüftelten Abmessungen sind nötig, um die Boxen, Verstärker oder Subwoofer, die Nubert entwickelt, zu jener Perfektion zu bringen, die dem Unternehmen in den vergangenen Jahren jenes Wachstum beschert hat, das den Neubau erst möglich gemacht hat.

Dabei ist die Geschichte des Tüftlers Günther Nubert, der das Unternehmen gemeinsam mit Roland Spiegler in den vergangenen drei Jahrzehnten von der Garagenfirma zu einem florierenden Mittelständler gemacht hat, in einem Satz zusammengefasst: „Wir hätten keine Begeisterung für Waschmaschinen oder Mixer aufbringen können“, sagt Spiegler und lächelt. Aber eben für Boxen, die in der Branche längst mehr als ein Geheimtipp sind.

Dabei ist der Markt nicht gerade einfach: Die Umsätze der Unterhaltungselektronik-Industrie stehen gewaltig unter Druck. Im Segment Audio sind viele große Namen und Marken verschwunden. Nubert bleibt.

Mit dem Direktvertrieb kommt der Erfolg

Das Erfolgsgeheimnis geht allerdings über die reine Technik- und Musik-Begeisterung hinaus. Nubert setzt seit der Gründung auf den Direktvertrieb. Das findet der Einzelhandel selbstverständlich nicht gut, doch Spiegler sagt: „Wir stecken das beim Vertrieb gesparte Geld lieber in die Güte unsere Produkte.“ Die Gmünder profitieren aber auch in einer anderen Hinsicht vom direkten Kontakt mit dem Nutzer.

Waren Nubert-Boxen bis etwa zur Jahrtausendwende ein Geheimtipp, änderte das Internet vieles. Die Boxenbauer nutzten die Gunst der Stunde, bauten aber nicht nur einen klassischen Internet-Shop auf, sondern setzten frühzeitig ein Forum (das „nuForum“) auf, in dem sich Musikbegeisterte und sonstige Audiophile austauschen und direkt mit dem Hersteller in Verbindung treten.

Nubert nutzt den Austausch einerseits, um seine Boxen und Geräte zu optimieren, auf der anderen Seite dient es natürlich der Kundenbindung - und der eigenen Motivation.



Aktuell laufen die Bauarbeiten am neuen Nubert-Standort in Schwäbisch Gmünd

„Das größtenteils positive Feedback freut uns sehr - und treibt uns an“, sagt Spiegler. Heute ist die Webseite www.nuforum.de eines der größten Szene-Foren in Deutschland.

Nubert wächst seither beinahe in jedem Jahr. Ein positives Testurteil der Stiftung Warentest im Jahr 2000 brachte einen ersten großen Schub. Die gute Entwicklung in diesem Bereich entlastet auch die eigene Einzelhandelsparte mit Standorten in Gmünd und Aalen. Der Wettbewerb in diesem Bereich ist nicht erst seit dem Aufstieg des Online-Handels groß, die Konkurrenz aus Media Markt und Co. agiert seit Jahrzehnten preisaggressiv.

Während andere HiFi-Firmen ihre Produktion längst komplett nach Fernost verlagert haben, setzt Nubert noch immer weitgehend auf „Made in Germany“. In Gmünd werden die Boxen, Subwoofer oder Verstärker entwickelt. Günther Nubert mischt trotz seiner 67 Jahre noch immer kräftig mit.

Die Fertigung übernehmen im Anschluss Partnerfirmen, mit denen Nubert seit vielen Jahren zusammenarbeitet. Komplett kann man sich dem Trend nach Fernost natürlich nicht verschließen, einige Produkte werden etwa in China hergestellt, Deutschland und Europa sind aber noch immer die wichtigsten Produktionsmärkte für Nubert, sagt Spiegler.

Das Hochwasser im Mai trifft Nubert hart

Das Jahr 2016 fing für die Gmünder erneut prächtig an. Bei zwei Leserwahlen von Fachmagazinen wurden sie dank zahlreicher Auszeichnungen zur „Marke des Jahres“ ernannt. Auszeichnungen und Testurteile wie diese sind für die Hersteller wichtige Umsatztreiber. Entsprechend optimistisch waren auch Spiegler und Leis für das aktuelle Geschäftsjahr gestimmt. Dann kam die Flut.

Die Katastrophe Ende Mai hat auch den Boxenbauer schwer getroffen. Die Flut

setzte nicht nur den Stammsitz und das Lager unter Wasser - es vernichtete mehrere Paletten eines brandneuen Verstärkers, der kurz vor der Markteinführung stand.

Auch die Logistik des Gmünder Unternehmens litt in den folgenden Monaten sehr unter den Folgen. Noch heute sind die Folgen sichtbar. Der Zugang zum Laden in der Gmünder Goethestraße ist weiterhin nur über ein Provisorium möglich. Im Erdgeschoss wird noch immer saniert.

„Die Flut hat uns natürlich schwer getroffen“, sagt Leis, der voriges Jahr in die Geschäftsführung aufgestiegen ist und wie viele der Nubert-Mitarbeiter bereits seit Jahrzehnten im Unternehmen arbeitet.

Aber: Jammern gilt nicht. Leis kümmerte sich deshalb in den vergangenen

Monaten nicht nur um den Neubau, sondern auch um die Sanierung der Unternehmenszentrale und des Lagers, das noch rund einen Kilometer entfernt liegt.

„Der Neubau wird uns einen richtigen Schub geben“

In existenzbedrohende Bedrängnis brachte das Hochwasser den Audio-Spezialisten aber nicht. Zu gut ist das Unternehmen aufgestellt, zu treu sind auch die Kunden.



Roland Spiegler und Martin Leis (rechts)

Fotos: rs

„Die Solidaritätsbekundungen haben uns sehr gefreut und motiviert“, sagt Leis.

Mit dem Neubau richten Spiegler und Leis den Blick nun endgültig in die Zukunft. Im späten Frühjahr rechnen sie mit dem Bezug. „Der Neubau wird uns einen richtigen Schub geben“, sagt Leis.

Drei Jahre wurde intensiv und ausführlich geplant, denn die Logistik eines Unternehmens mit eigener Entwicklung, verlängerter Werkbank

und Direktvertrieb in einem neuen Gebäude abzubilden ist eine anspruchsvolle und komplexe Aufgabe.

„Wir sind froh, dass wir mit der Firma Fuchs nun einen Generalunternehmer gefunden haben, mit dem die Zusammenarbeit so gut klappt“, erklärt Leis.

Und bereits im Frühjahr kann im Neubau dann auch jeder sehen, was Spiegler und Leis beim Gang über die Baustelle bereits sehen.



So soll der Neubau Mitte kommenden Jahres nach seiner Fertigstellung aussehen.

(Foto: Nubert)

209,- € Monatsrate!

MOVANO

MEHR IDEEN PRO KUBIKMETER.

Wir leben Autos.

UNSER LEASINGANGEBOT FÜR GEWERBEKUNDEN

Opel Movano Kostenwagen L1H1 2,8 t, 2,3 CDTI, 81 kW (110 PS), 6-Gang-Schaltgetriebe

Monatsrate (inkl. MwSt. 248,71 €) **exkl. MwSt. 209,- €**

Leasingsonderzahlung (exkl. MwSt.): 0,- €; Laufzeit: 36 Monate; Laufleistung: 10.000 km/Jahr; Angebot zzgl. 670,- € Überführungskosten. Ein Angebot der Opel Leasing GmbH, Mainzer Straße 190, 65428 Rüsselsheim, für die die Autohaus Rudhart GmbH und die Spiegler Automobile GmbH als ungebundener Vermittler tätig sind. Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt. und Überführungskosten. Angebot freibleibend und nur gültig bei Vertragsabschluss beim Leasinggeber bis 31.12.2016. Das Angebot gilt ausschließlich für Gewerbekunden.

Hier kommen Gewerbetreibende auf ihre Kosten: In Sachen Wirtschaftlichkeit überzeugt der Movano durch niedrige Verbrauchswerte.

- vier Fahrzeuginnen und drei Dachhöhen
- bis zu 2.179 kg Nutzlast²
- 4,38 m maximale Laderauflänge
- bis zu 17 m³ Ladevolumen³

² Inklusive Fahrgewicht. ³ Bei umgeklapptem Beifahrersitz.

Kraftstoffverbrauch in l/100 km, innerorts: 9,0-8,8; außerorts: 7,2-7,0; kombiniert: 7,9-7,7; CO₂-Emission, kombiniert: 207-201 g/km (gemäß VO (EG) Nr. 715/2007).

AUTOHAUS RUDHART

Autohaus Rudhart GmbH
In den Tieräckern 21 · 89520 Heidenheim
www.rudhart.de

SPIEGLER AUTOMOBILE GMBH

Spiegler Automobile GmbH
Friedrichstraße 157 · 73430 Aalen
www.spiegler-automobile.de