

HABA FAMILYGROUP verkauft Produktionsstandort Lutherstadt Eisleben



Eisleben. Die HABA FAMILYGROUP trennt sich zum 1. Januar 2024 von ihrem Produktionsstandort in Lutherstadt Eisleben. Die dortige Immobilie wird einschließlich aller Maschinen zur Möbelproduktion an den Investor der Mansfeld Anlagenbau und Umwelttechnik AG veräußert.

„Wir sind sehr froh, mit der Mansfeld Anlagenbau und Umwelttechnik AG einen geeigneten Käufer für unseren Produktionsstandort in Lutherstadt Eisleben gefunden zu haben“, erläutert Dr. Mario Wilhelm als Geschäftsführer der HABA FAMILYGROUP, „unser Interesse bestand darin, dass der Standort erhalten bleibt und ein Großteil der Mitarbeiter übernommen werden.“ Eine Reihe von Interessenten hatte sich um die traditionsreiche Möbelfertigung in Sachsen-Anhalt bemüht. Letztlich konnte die Mansfeld Anlagenbau und Umwelttechnik AG das bestmögliche Konzept für den Weiterbetrieb präsentieren. Mit mehr als 70 Mitarbeitern übernimmt die Firma mehr als drei Viertel aller dort tätigen Arbeitnehmer.

Im September hatte die HABA FAMILYGROUP verkündet, den Standort in Lutherstadt Eisleben nicht weiterbetreiben zu können. Für die Marke HABA sieht der „Zukunftspakt 2030“ eine Sortimentsfokussierung auf hochwertige Spielwaren und Spiele zur Entwicklungsförderung von Kindern vor, während HABA PRO seine Marktführerschaft bei Möbeln für Kindertagesstätten und Ganztageeinrichtungen weiter ausbauen will. Mit Umsetzung der vorgelegten Sanierung und Konzentration auf Kernkompetenzen will das Unternehmen nach erfolgreicher Eigenverwaltung effektiver agieren.

„Um die HABA FAMILYGROUP zukunftsfähig aufzustellen und das Traditionsunternehmen in Richtung seines 100. Geburtstags erfolgreich zu transformieren, waren und sind grundlegende und für alle Beteiligten überaus schmerzhaft Einschnitte nötig“, erklärt Martin Mucha, „daher sind wir froh, dass wir mit der Mansfeld Anlagenbau und Umwelttechnik AG einen Betreiber für den Standort in Eisleben gefunden haben. Zu den zentralen Elementen der

erfolgreichen Sanierung gehören eine klare Positionierung der Kernmarken, tragfähige Kostenstrukturen und eine nachhaltige Aufstellung des Unternehmens nach innen wie außen. Der Verkauf des Schulmöbelgeschäfts ist ein wichtiger Schritt auf diesem Weg.“