



Hier die Ausführung SLVL3000 mit Wägeeinrichtung.

Edelstahl, kleine Losgrößen und große Variantenvielfalt

Es gibt Produkte, die bei den großen Volumenherstellern eher stiefmütterlich wenn überhaupt behandelt werden – Edelstahlgeräte sind nur eines von vielen Beispielen – aus diesem Grunde traf sich die STAPLERWORLD in Freiburg mit Josef R. Schneider, stellvertretender Geschäftsführer von Schneider Leichtbau und Vertriebsleiter Richard Gergen.

STW: Die abklingende Krise hat bei Sonder- und Spezialfahrzeugherstellern nicht so gravierende Spuren hinterlassen, 2008 weisen Sie laut elektronischem Bundesanzeiger 4,4 Mio. Umsatz auf, 2009 sollten es laut Lagebericht 5,8 Mio. sein, ein erhebliches Wachstum, wodurch kommt (kam) dieser zustande?

J.R.S.: Diese Zahlen stimmen nicht ganz, denn auch wir hatten 2009 krisenbedingt einen Rückgang zu verzeichnen, wobei im Bereich Hubgeräte der Rückgang nicht so gravierend wie in anderen Bereichen war. Speziell in den Krisenzeiten werden ja Prozesse optimiert und neue Geräte angeschafft. Davon konnten wir dank unseres breiten Produktportfolios in diesem Bereich profitieren.

STW: Welche Branchen tragen wie stark zum Umsatz bei?

R.G.: Überdurchschnittlich stark in unserem Portfolio vertreten ist die Pharmaindustrie gefolgt von der Chemie- und Lebensmittelindustrie. Allen gemein ist besonderer Anspruch an Hygiene und Qualität. Hier können wir durch unser Qualitätsbewusstsein punkten und langjährige Kundenbeziehungen aufbauen.



Josef R. Schneider (links), stellvertretender Geschäftsführer und Richard Gergen, Vertriebsleiter, standen der STW Rede und Antwort.

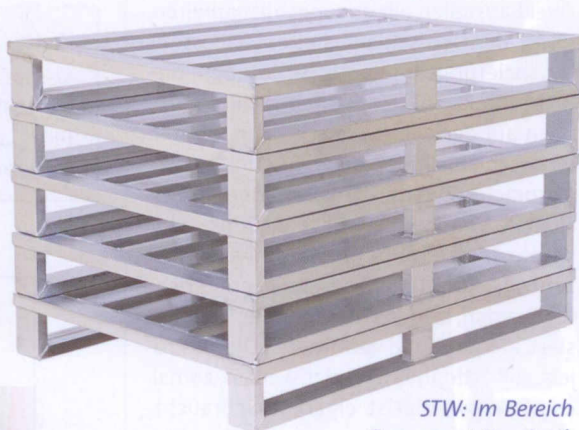
STW: 2007/2008 hatten Sie sich mit sporttherapeutischen Geräten befasst, rückblickend eine wohl eher unschöne Erfahrung, kann dieser Markt wieder interessant werden?

J.R.S.: Für uns ist dies kein aktiver Markt. Dieses fällt vielmehr in den Bereich Lohnfertigung, den wir zurzeit weiter ausbauen, da unsere spezifischen Fähigkeiten an den Kernmärkten auch für andere Firmen sehr interessant sind. Das Lohnfertigungsangebot unseres Hauses beinhaltet die komplette Wertschöpfung von der Entwicklung bis hin zur Fertigung.

unserer Konstrukteure ist dabei von zentraler Bedeutung. Auch dieses Jahr konnten wir aufgrund der geleisteten Entwicklungsarbeit wieder erfolgreich mehrere Patente anmelden.

STW: Edelstahlgeräte sind bis zu 300 % teurer als vergleichbare Standardgeräte, wie sieht es mit Wartung und Service dieser speziellen Fahrzeuge aus, deren Innenleben doch sicher nicht so stark von Standardgeräten abweicht?

R.G.: In den hygienesensiblen Bereichen dürfen grundsätzlich keine Stahlgeräte eingesetzt werden. Ein direkter Preisvergleich mit Stahl ist für unsere Kunden meist kein Entscheidungskriterium. Unsere Edelstahlgeräte sind andererseits den Qualitäts- und Hygieneanforderungen unserer Kunden entsprechend komplett wartungsfrei. Sollte in Sonderfällen Bedarf an Service sein, werden die Geräte in unserer internen Serviceabteilung überprüft und instandgesetzt.



STW: Im Bereich Transport/Logistik

bauen Sie auch kleinste Serien und Sondergeräte mit Losgröße „1“, lässt sich das aus dem Schneider-Leichtbau-Baukasten generieren oder ist immer ein hoher Sonderkonstruktionsaufwand notwendig?

R.G.: Ein Baukasten ist einerseits vorhanden. In den meisten Fällen handelt es sich jedoch um kundenspezifische Lösungen und Innovationen, die immer individuell angepasst werden müssen. Die Erfahrung

STW: Frankreich und Korea sind für Ihr Haus interessante Auslandsmärkte, welche anderen Potentiale erschließen Sie noch in Europa – wie aufnahmefähig ist Osteuropa für Ihre Erzeugnisse?

J.R.S.: Weitere Wachstumsmärkte sind für uns USA (historisch bedingt) und Korea. Der koreanische Markt wächst überproportional und ist für uns ein sehr wichtiger Markt, da dort ein sehr hoher Qualitätsanspruch an die Produkte besteht. Osteuropa und selbst die BRIC Staaten sind vom Qualitätsbewusstsein her noch nicht auf dem westeuropäischen Level und stehen daher für uns zurzeit nicht im Fokus.



◀ Blick in die Produktion von Paletten.





STW: Die dramatisch gestiegenen Rohstoffpreise, speziell bei Edelstahl, haben Sie auffangen können, etwa durch Materialeinsparungen oder setzen Sie auf neue materialoptimierte Konstruktionsmethoden (Stichwort FEM)?

J.R.S.: Unsere Geräte werden entwickelt, um allen Ansprüchen gerecht zu werden. Daher kommen für uns Materialeinsparungen nur bedingt in Frage. Sämtliche Geräte werden nach den GMP-, QHD- und HACCP-Richtlinien gefertigt. Materialoptimierte Konstruktionsmethoden sind hier nur in einzelnen Fällen und in ganz geringem Umfang einzusetzen.

STW: Wie balancieren Sie Händler- und Direktvertrieb, geht dies nach Produkten, Märkten oder Kunden?

R.G.: Unser Vertrieb läuft über drei Kanäle: Händler und Vertreter, Direktvertrieb und OEM. Der Vertrieb wird nach Märkten unterschieden und innerhalb der Märkte nach Kompetenzen. Bei beratungsintensiven Produkten wie z.B. unsere ROBUSTO Wiegehubwagen läuft der Vertrieb über Fachhändler, die neben SCHNEIDER Produkten auch noch andere Lösungsanbieter vertreten.

STW: Ihre Produkte „leben“ teilweise sehr lange, wie versorgen Sie alte Schätzchen auch 10 Jahre nach Produktionsende noch mit Ersatzteilen?

R.G.: Da alle unsere Geräte Eigenanfertigungen sind, können wir zeitunabhängig Produkte mit Ersatzteilen versorgen. Dieser Service wird von vielen unserer Kunden geschätzt und auch rege genutzt.

STW: Wohin geht produktmäßig in 2011 die Reise?

J.R.S.: Wir werden 2011 mit einer sehr großen Produktinnovation auf den Markt kommen, die anlässlich der Interpack im Mai 2011 präsentiert wird. Bitte haben Sie Verständnis, dass wir aus wettbewerbs-technischen Gründen noch nicht mehr darüber sagen können. Des weiteren werden Kooperationen mit Terminalherstellern im Wiegebereich weiter ausgebaut.

R.G.: Bereits im zweiten Halbjahr 2010 haben wir eine Produktinnovation im Palettenbereich lanciert, die jetzt greift und in den nächsten Jahren erheblich zur Umsatzsteigerung beitragen wird: Mit unserer neuesten Aluminiumpalette XtraPal präsentierten wir eine Palette mit Längs-

sprossen und Kufen im Europaletten-Format, die absolut wirtschaftlich, umweltverträglich und auf dem Preisniveau von Kunststoffpaletten liegt. Diese Palette, die nach neuesten Entwicklungen in der Produktionstechnik produziert wird, ist die größte Neuerung im Aluminiumpalettenbereich der letzten 20 Jahre.

STW: Werden CanBus, fernwartungsfähige Steuerungen und andere Hightechentwicklungen auch bei Ihren Produkten eine wichtige Rolle spielen, oder schrecken diese die Kunden eher ab?

R.G.: Elektronik und Steuerungen spielen bei uns eine eher untergeordnete Rolle.

Elektronik in der Wägetechnik wird von unseren Partnern beigesteuert. Unsere Kernkompetenzen liegen im Bereich der Entwicklung, der Mechanik. Lediglich das Thema RFID poppt regelmäßig im Palettenbereich auf. Wir sind darauf vorbereitet, aber es handelt sich zurzeit meist noch um langfristige Projekte, die sich noch in der Planungsphase befinden.

Das Gespräch führte Beate Kerkhoff



Bilder: Schneider Leichtbau

