

Mit maßgeschneiderten Anbaugeräten zum Erfolg

Erst das perfekt aufeinander abgestimmte Zusammenspiel von Stapler und Anbaugerät sorgt für einen reibungslosen Materialfluss. Das Angebot an Stapler-Anbaugeräten ist vielfältig. Doch oftmals trägt gerade eine maßgeschneiderte Lösung zur größtmöglichen Effizienz des Staplereinsatzes bei. Die Schulte-Henke GmbH gehört zu den Anbaugeräteherstellern, die sich im Bereich des Sonderbaus einen Namen machen konnten. Seit Jahrzehnten steht der Markenname Stabau für langlebige, qualitativ hochwertige Produkte. Wir haben den Geschäftsführer des Unternehmens, Christof Richter, sowie den Verkaufsleiter Inland, Stephan Pantelmann, am Firmensitz in Meschede getroffen. **SABINE BARDE**

Herr Richter, wie würden Sie die Kernkompetenzen Ihres Unternehmens beschreiben? Christof Richter: Unsere Kernkompetenzen liegen im angestammten Sonderbau- und dem stetig erweiterten Standard-Plus-Bereich. Mit der typischen und anerkannten Robustheit und Qualität von Stabau sowie einer konsequenten

Kundenorientierung gehören wir zu den führenden Anbietern. Im Sonderbau sind wir darüber hinaus in Bereichen vertreten, in denen unsere Wettbewerber kaum mitziehen wollen – zum Beispiel bei höheren Tonnagen oder auch im harten Mehrschichtbetrieb, der die Geräte sehr stark beansprucht.

Sind Kunden bereit, für eine individuelle Lösung auch den entsprechenden Preis zu bezahlen? Christof Richter: Natürlich haben Sonderlösungen ihren Preis. Wir haben in den letzten Jahren intensiv daran gearbeitet, zum Beispiel durch verbesserte Produktionssteuerung, unseren Kunden maßgeschneiderte Produkte und Lösungen zu Preisen anzubieten, die sowohl für den Markt interessant als auch für uns auskömmlich sind. Ich glaube, heute fällt dem Kunden die Entscheidung für ein Stabau-Anbaugerät aus preislichen Gründen leichter als vor 10 oder 15 Jahren. Wir sind uns sehr wohl bewusst, dass der Kunde im gewissen Maße bereit ist, für höhere Effizienz und Qualität einen höheren Preis zu bezahlen. Bedingung dabei ist, dass das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt. Wir wollen zukünftig in unseren Kernbereichen, dem Sonderbau und Standard-Plus-Bereich, weiter wachsen. Dazu sind wir sehr gut aufgestellt. Wenn wir unsere Ziele weiterhin so konsequent verfolgen wie in den letzten Jahren, wird uns das gelingen.



▲ Die Firma Schulte-Henke setzt den Schwerpunkt im Segment des Sonderbaus



► v.re.n.li. Stephan Pantelmann, Verkaufsleiter Inland, und Geschäftsführer Christof Richter bei der Schulte-Henke GmbH

Welcher Anteil am Gesamtumsatz entfällt auf den Bereich Sonderbau? Christof Richter: Heute liegt der Anteil bei etwa 30 Prozent. Früher war er sogar noch höher. Seitdem wir im Standard-Plus-Bereich stärker geworden sind, haben sich die Relationen etwas verschoben. Zudem sind einige Mitbewerber nun ebenfalls im Sonderbau unterwegs, die sich in der Krisenzeit aus der Not heraus an Projekte herangetraut haben, die sie früher ablehnten. Tendenziell ist der Markt für Sonderlösungen kleiner geworden. Dazu hat das veränderte Einkaufsverhalten der Kunden seit der Krise beigetragen: Früher waren weitestgehend Techniker für die

Anschaffung von Anbaugeräten verantwortlich. Heute entscheidet die Einkaufsabteilung mit, was angeschafft wird und setzt gelegentlich andere Schwerpunkte als der Sonderbau.

Welche besonders schwierige Anbaugerätelösung mussten Sie schon für Kunden umsetzen?

Stephan Pantelmann: In Bezug auf Größe und Gewicht war dies eine Zinkenverstellung mit einer Tragfähigkeit von 55 Tonnen. Das Anbaugerät mit einem Gewicht von knapp 18 Tonnen konnte aufgrund der Dimensionen nicht mehr vollständig im Werk montiert werden. Es wurde bei unserem Kunden vor Ort komplettiert und in den Stapler eingebaut. Immer eine spannende Herausforderung sind spezielle Produktionsbereiche, wie zum Beispiel diverse Anbaugeräte für den Flüssigmetalltransport. Dabei müssen schwere Behälter mit Flüssigmetall aufge-

Wenn die Klammer im Container geöffnet wird, können sich die Reifen bis an die Containerdecke ausdehnen. Der Platz im Container wird so effizient ausgenutzt. Für diese Lösung haben wir in unserem Werk umfangreiche Tests gefahren, bis sie perfekt funktionierte.

Welche Anbaugeräte zählen zu Ihren „Brot-und-Butter-Geräten“?

Christof Richter: Das ist der gesamte Standard-Plus-Bereich, also Geräte, die auf Standard-Geräten basieren, wie zum Beispiel Zinkenverstellungen, Klammern, Drehgeräte, die auf Kundenwunsch abgewandelt werden. Das ist inzwischen der größte Bereich unseres Fertigungsspektrums. Der reine Standard hat sich in den letzten Jahren ebenfalls positiv entwickelt. Früher hatte man bei Stabau die Einstellung, im Sonderbau wird das Geld verdient, und das andere müssen wir mit-

„Wir setzen ganz konsequent auf ein gesundes Wachstum“

nommen und transportiert werden. Unsere Anbaugeräte sind dann ein Teil des Produktionsprozesses. Wenn man solche Projekte mit Kunden zusammen abgewickelt hat, ist man schon ein bisschen stolz, dass wir dazu beigetragen haben, die Produktionslogistik des Kunden zu verbessern.

Bekommt der Kunde bei Ihnen auch Lösungen, die einzigartig sind?

Stephan Pantelmann: Ja natürlich! Vor einiger Zeit ging es darum, für eine Firma im Hamburger Hafen eine spezielle Reifenklammer für die Altreifenverladung zu entwickeln. Ein Teil der Reifen sollte dabei per Container ins Ausland transportiert werden. Um Frachtkosten zu sparen, wollte der Betrieb so viele Reifen wie möglich in Containern unterbringen. Dazu hat man ein System entwickelt, bei dem die Reifen an der Wand hochgestapelt wurden und diese dann noch komprimiert werden mussten, damit sie passend für das Containerformat waren. Die Frage war nur, wie kommen die Reifen von der Wand in den Container. Wir haben für den Kunden eine Klammer gebaut, die die Reifenstapel presst und aus dem jeweiligen Fach übernehmen kann, um sie in den Container zu transportieren.

machen, damit wir Full-Liner sind. Vor zirka sechs Jahren haben wir jedoch aufgehört, mit bestimmten Gerätebereichen andere zu subventionieren. Die Preise, die wir nun am Markt erzielen, stehen jeweils in einem vernünftigen Verhältnis zu den Produktionskosten. Damit erzielen wir eine durchgängig passable Ertragslage. Durch unsere erweiterte Produktpalette decken wir außerdem mehr Kundenanforderungen ab als je zuvor.

Themen wie Energieeffizienz und Total Cost of Ownership spielen im Flurförderzeug-Geschäft eine große Rolle. Gibt es Technologien, mit denen Sie diesen Faktoren Rechnung tragen?

Stephan Pantelmann: Die Total Cost of Ownership sind bei Sonderbau-Geräten das entscheidende Kriterium. Unser jahrzehntelanges Know-how hilft uns, bei der Gesamtkonzeption des jeweiligen Gerätes oder den technischen Detaillösungen für den Kunden die gewünschte Effizienz zu schaffen. Ein kleines Beispiel für solche Details: Wir verbauen in Teleskopkabeln oder einigen Zinkenverstellungen und Mehrfachklammern ein Master-Slave-Zylindersystem und keine zusätzlichen

Ventile mehr. Hierdurch wird der Ölfluss nicht mehr unterbrochen. So erzielen wir eine höhere Arbeitsgeschwindigkeit und einen Zwangsgleichlauf, wodurch eine mögliche Fehlerquelle eliminiert ist.

Wie beurteilen Sie den Markt im Jahr 2013? Sind Sie mit Ihren bisherigen Ergebnissen zufrieden? Christof Richter: Ja, wir sind im Moment auf Vorjahresniveau.



▲ (oben) Eine drehbare Aufnahmevorrichtung zum Handling von Transportbehältern mit Flüssigmetall

▲ (unten) Schrottgreifer zur Sicherung und zum Transport von losen Gütern

Es ist nicht himmelhoch jauchzend, aber auch nicht zu Tode betrübt. Wir hatten uns natürlich ein bisschen mehr vorgenommen. Doch das Marktumfeld – auch bei unseren Kunden – ist im Moment schwierig. Es werden viele Angebote geschrieben, aber einige Endkunden zögern zurzeit mit Investitionsentscheidungen. Offenbar warten sie noch ab, wie sich die Wirtschaft weiter entwickelt. So entsteht ein Investitionsstau. Der wird kaum so ausfallen wie in 2009/2010, irgend-

wann kommt ein Großteil dieser Angebote zur Umsetzung. Von daher sehe ich die Situation gelassen und positiv.

Welche Prognose geben Sie für 2014 ab?

Christof Richter: Entweder platzt der Knoten dieser Angebotsblase im vierten Quartal oder erst in 2014, viel länger können die Unternehmen ihre Investitionen nicht aufschieben. Vielleicht müssen wir 2013 als ein Jahr mit Null-Wachstum abhaken, aber besser ein Übergangsjahr als ein Krisenjahr.

Stephan Pantelmann: Man spürt diese Abwartehaltung der Kunden auch an den Projektlaufzeiten – gerade bei Sonderprojekten. Diese sind früher nach 6 bis 7 Monaten entschieden worden. Jetzt laufen sie teilweise schon 12 bis 14 Monate. Ich glaube nicht, dass die Situation so sein wird wie 2009, sondern dass die Blase spätestens Anfang 2014 platzt und ein Schub kommt, denn der Bedarf ist ja vorhanden.

Christof Richter: Wichtig ist, dass wir ein gesundes Niveau halten können und es nicht weiter nach unten abdriftet. Stabau ist auf jeden Fall gut aufgestellt, sei es im Bereich Produktportfolio,

Personal oder Investitionen. Die Entwicklung der letzten Jahre ist durchweg positiv. Wir verfolgen bei unserer Wachstumsstrategie eine Politik der kleinen Schritte, die uns nicht unter Druck setzt, wachsen zu müssen. Vielleicht wird dieses Jahr in Bezug auf unser Ergebnis nicht ganz den Erwartungen entsprechen. Wir arbeiten weiter aus dem Bestand heraus, und erst, wenn es kapazitätsmäßig erforderlich ist, tätigen wir Investitionen. Wir setzen ganz konsequent auf ein gesundes Wachstum.

Herr Richter, Herr Pantelmann, ich danke Ihnen für das interessante Gespräch und wünsche Ihnen viel Erfolg für die Zukunft.

► www.stabau.com

Anbaugeräte nach Maß

Die Schulte-Henke GmbH wurde im Jahr 1974 gegründet und vertreibt seit 1975 Anbaugeräte für Gabelstapler unter dem Markennamen Stabau. Das Unternehmen mit Stammsitz in Meschede erwirtschaftete im Jahr 2012 mit 170 Mitarbeitern einen Umsatz von über 18 Millionen Euro. Auf einer Produktionsfläche von mehr als 8000 Quadratmetern fertigt das Unternehmen auf modernsten Produktionsanlagen Stapler-Anbaugeräte, stationäre Anlagen, Teleskopgabelzinken und Sonderkonstruktionen mit Tragfähigkeiten von 500 bis 80000 Kilogramm. Die Fertigungstiefe beträgt zurzeit 90 Prozent. Hersteller von Gabelstaplern und Baumaschinen sowie deren Händler sind Abnehmer des umfangreichen Produktprogramms. Der hohe Grad an Eigenfertigung ermöglicht ein unabhängiges Agieren und kurze Reaktionszeiten. Alle Prozesse unterliegen der kontinuierlichen Prozess- und Qualitätsüberwachung nach DIN EN ISO 9001:2008 und dem schweißtechnischen Eignungsnachweis nach DIN EN ISO 3834-2. Aufgrund der langjährigen Erfahrung der Ingenieure hat sich Stabau über die Zeit zu einer der ersten Adressen für Sonderkonstruktionen in der Staplerbranche entwickelt. Das Unternehmen betreibt Verkauf-Organisationen in den Niederlanden, Benelux, Polen, Tschechien, der Ukraine, Rumänien, Bulgarien, Russland, Großbritannien, USA und Australien. Stabau ist traditionell seit Jahrzehnten in der Stahlindustrie beheimatet und hat für viele namhafte und weltweit tätige Unternehmen Anbaugeräte entwickelt und geliefert. Von der ersten Verarbeitungsstufe und dem Stahlgewinnungsprozess bis hin zum sicheren Transport von Fertigprodukten sind viele Standardgeräte oder speziell auf die Industrieanlagen und Prozesse des Kunden zugeschnittene Lösungen im Einsatz. Schmiedezangen, Drehgeräte mit Vollschutz, Chargier-Vorrichtungen und Gießtiegel-Kippgeräte in jeder Tragfähigkeit werden den speziellen Einsatzanforderungen und Vorschriften des Kunden angepasst. Ob Schrott, Schlacke, flüssiges Eisen oder aluminiumgefertigte Stahlprodukte in Überlängen oder mit hohen Gewichten transportiert werden müssen, der Kunde erhält auf Wunsch eine maßgeschneiderte Lösung.