

Wir zeigen Ihnen unsere Welt...

Schneider Leichtbau GmbH

Es begann 1957 im schönen Freiburg-Lehen, wo Josef Schneider eine Metallwarenfabrik gründete. Man entwickelte und produzierte Paletten und Container aus Aluminium, die überwiegend im Fleischwarenbereich zum Einsatz kamen. 1975 übernahmen die Brüder Hans und Josef M. Schneider das Unternehmen. Der Weiterentwicklung keine Grenzen gesetzt, konnte man schnell seine Alu- und Edelstahl-Produkte neben der Lebensmittelindustrie auch für andere Branche interessant machen. Große Nachfrage der Schneider Produkte gibt es vor allem in den Bereichen der Chemie, der Pharmaindustrie und der Luftfahrt. Die heute in 3. Generation geführte Firma ist zu einem modernen, international tätigen Unternehmen herangewachsen.

Die Konzentration wird überwiegend auf die Herstellung und Entwicklung von hygiene-sensible Handlingsprodukte für den Food-, Pharma- und Chemie-Bereich gelegt als auch auf Verpackungs- und Logistiklösungen für die Luftfahrtindustrie. Am Standort Lehen findet die komplette Entwicklung und Fertigung statt. Händler und Vertreter in ganz Europa und den USA sorgen dafür, dass die Nachfrage an den Schneider Leichtbau Produkten gedeckt wird. Auch der Osten wie z. B. China und Serbien werden auf die besondere Qualität der Produkte von Schneider aufmerksam. Hier konnte man schon gut Geschäfte abschließen.

Neugierig auf das Traditionsunternehmen, kam die Redaktion der Food Technologie (FT) der Einladung von Schneider Leichtbau GmbH gerne nach. Neben einer interessanten und informativen Führung durch die Werkshallen, stand im Anschluss Herr Josef R. Schneider Junior (JS) Rede und Antwort.

FT: Worin sehen Sie die Stärken des Unternehmens im Vergleich zum Wettbewerb?

JS: „Unsere Stärken liegen vor allem in der Tiefe der Wertschöpfung und den Erfahrungen aus der Beobachtung des Marktes. Daraus resultiert unser umfangreiches Produktions-Know-How. Es gibt viele Firmen, die Ihren Fokus auf den Verkauf und nicht so sehr auf die Produzenten legen. Im

Verkauf sind die anderen uns wohl ein wenig voraus. Wir jedoch sind Produzenten. Darin sehen wir unsere große Chance für die Zukunft. Eines der wichtigsten Vertriebschaneln ist nun mal zu sehen, wie produziert wird, sei es für den Endkunden oder den Handel. Im Handel sind wir mit unserem Vertriebsnetz recht zufrieden. Worin wir noch Potential ausschöpfen können, ist das OEM-Geschäft.“

FT: Sie bieten ein breites Produktportfolio an und decken somit große Bereiche im Transport-, Lager- und Logistikwesen ab. Auf welche Besonderheiten wird von Seiten Schneider Leichtbau GmbH und auch von Kundenseite her großen Wert gelegt?

JS: „Die Ausrichtung auf dem Lebensmittel-, Chemie- und Pharmamarkt hat sich stark verschoben. Es gab große Firmen, die die komplette Produktfertigung in einer großen Halle unter einem Dach durchgeführt haben. Das ist nun nicht mehr so. Heute ist die Produktionskette stärker fragmentiert. Wo vorher eine Palette durch mehrere Zyklen gelaufen ist, kommt sie fortan nur noch in kleinen Segmenten zum Einsatz. Aus diesem Grund legen wir unseren Schwerpunkt nicht auf das Distributions- oder Rohstofflager. Wir sehen uns verstärkt im Produktionsbereich, weil dort die Hygieneanforderungen wesentlich höher sind. Gerade in der Entwicklung unserer Produkte



Schneider Leichtbau Geschäftsleitung: Herr Josef R. Schneider und Herr Josef Schneider (von links nach rechts)

ist die Einhaltung der Hygiene- und Qualitätsmerkmale besonders wichtig. Darauf legen wir als auch unsere Kunden großen Wert.“

FT: Auf welche Grundlage bauen Sie bei Neuentwicklungen bzw. Weiterentwicklungen Ihrer Produkte?

JS: „Die Grundlage unserer Arbeitsprozesse gehen ganz klar auf die Nachfrage der Kunden zurück. Wir haben in der Vergangenheit die Erfahrung gemacht, dass die Herstellung eines Produktes nicht aus Liebe zur Entwicklung sinnvoll ist. Man bekommt die Impulse aus der Industrie. Man hört die Bedürfnisse der Kunden und sieht den Einsatz der Anwendung vor Ort. Aus diesen Informationen, die wir über den Kunden gewinnen, können wir flexibel und maßgeschneiderte Lösungen erstellen und anbieten.“

FT: Welche Geräte und Technologien sind zurzeit besonders gefragt und kommen somit vermehrt zum Einsatz?

JS: „Was auf jeden Fall vermehrt nachgefragt wird, sind im Spezial-Handlingbereich unsere ROBUSTO Hebe- und Kippsysteme – hier vor allem die ROBUSTO Lifter. Dies sind aber reine Einzelfälle. Bisher ist noch kein Kunde auf uns zugekommen und wollte von der Ausführung her 10 Lifter bestellen. Fast jedes unserer Produkte ist eine Eigenkonstruktion. Speziell angepasst und mit natürlich modularen Bauteilen. Halterungen und Anwendungen sind immer verschieden. Dies ist ein wichtiges Wachstumssegment, das rein von der Produktionskapazität bei uns noch begrenzt ist, da jedes Element einzeln geplant und konstruiert werden muss.“

Durchlaufend sehen wir aber Potenzial im Hubwagen-sektor. Wir sind in diesem Nischenmarkt gerade im Hinblick auf die Berücksichtigung des strengen Hygienereglements bekannt. Dem Kunden wird mehr und mehr bewusst, dass

sie mit den günstigen Massenangeboten von der Stange nicht gemäß ihren Anforderungen agieren können. Und da kommen wir mit unseren Einzelsonderlösungen ins Spiel.“

FT: Welches Highlight, welche Highlights bieten Sie momentan? Was war die Grundlage für die Einführung dieses Produkts?

JS: „Wir haben die Einsicht gewonnen, dass bei den Kunden vor Ort drei Dinge immer pressanter werden. Besonders interessant zu sehen ist, dass in den verschiedenen Firmen immer mehr ältere Menschen und Frauen in der Produktion tätig sind, aber wesentlich weniger Platz zur Verfügung steht. Aus dieser Erkenntnis heraus müssen kleine, wendige, unterstützende Produkte zum Einsatz kommen. Wir haben mit unserem Lifter mit elektronischem Fahrtrieb hier eine passende Lösung im Angebot, das jegliche Flexibilität bietet. Man kann jeden Greifer in Front montieren, den Lifter beliebig ausbauen und als absolutes Plus sei die einfache Steuerbarkeit erwähnt.“

FT: In welchem Industriezweig sind Sie verstärkt vertreten? Wo sind Ihre größten Abnehmer bzw. Nachfrager?

JS: „Wir machen ungefähr 40 % unseres Umsatzes in der Pharmaindustrie, zweit stärkstes Standbein ist der Luftfahrtsektor. Weitere Auftraggeber kommen aus dem Chemiesektor und der Lebensmittelindustrie.“

FT: Sind Ihre Produkte auch für Klein- und mittelständische Unternehmen ausgelegt oder möchten Sie Ihr Augenmerk auf die Großunternehmen richten?

JS: „Wir sind ein Nischenplayer und da sind für uns auch die kleinen Kunden sehr, sehr wichtig. Es ist natürlich unser Aushängeschild, dass unsere Produkte überall vertre-

ten sind. Daher möchten wir auch für kleine Unternehmen ein guter Partner sein. Ob groß oder klein – keinem gebührt eine Sonderstellung. Jeder erhält die Leistung und Qualität zu gleichen Konditionen, da wir nicht stückzahlenabhängig sind. Was uns leider noch nicht möglich ist, ist eine umfassende Geschäftsführungsbetreuung für Kleinstunternehmen.“

FT: Inwieweit kommen Ihre Produkte in der Lebensmittelindustrie zum Einsatz?

JS: „Die Wurzeln unserer Produktabnehmer kamen aus der Fleischwarenindustrie. Über die Jahre hinweg sind wir in jegliche Industrien gewachsen. Unsere Ansprechpartner sind Qualitätsführer aus ihren jeweiligen Bereichen. Unsere Produkte kommen u.a. bei einem namhaften Süßwarenhersteller zum Einsatz. Für diesen haben wir spezielle Sonderanfertigungen an Transportgeräten entwickelt. Pralinen werden auf einem Förderband auf Tablette transportiert. Von dort aus fördert man die Süßigkeiten automatisch auf unsere speziell entwickelten Rollwagen, worauf sie dann 48 Stunden abkühlen sollen. Im Anschluss an die Abkühlungsphase geht es zur Verpackungsstation. Unsere Rollwagen dienen in diesem Fall als Zwischenpuffer, um eine schnelle, saubere und reibungslose Produktabwicklung zu gewährleisten.“

FT: Mit welchen Lager-/Transport-/Logistiklösungsanbietern stehen Sie in Konkurrenz?

JS: „Unser größter Konkurrent ist wahrscheinlich der Schlosser. Doch auch ihm sind die Hände gebunden, wenn die Konstruktionen im Carebereich komplexer werden und eine höhere Stückzahl verlangt wird. Ein anderer Wettbewerber ist wohl der Stückzahlen-Standardprodukt-Anbieter. Wünscht ein Kunde standardi-

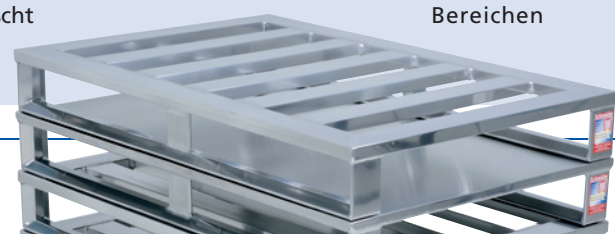


sierte Geräte, so können wir von Kostenseite her nicht mit dem Wettbewerb mithalten. Unser wettbewerbsintensivster Markt liegt deutlich bei den Paletten. Und auch dort gibt es gerade mal drei Mitbewerber in ganz Europa. Dies ist doch recht erstaunlich. Konkurrenzlos sind wir im Hubwagenbereich. Im Hinblick auf die Lifter sind überwiegend Verkäufer am Markt aktiv, während wir von Produzentensicht eine Einzelstellung einnehmen. Aufgrund der Spezialisierung unseres Produktangebots haben wir eine Nische gefunden, in der wir recht konkurrenzlos agieren können.“

FT: Für welche Anwendungen haben Sie klare Vorteile zu bieten?

JS: „Klare Vorteile sind bei Containern in Anbetracht als wieder verwertbare Wechselverpackungen zu sehen. Gerade in der Pharmaindustrie ist dies ein ganz großes Thema für uns. Im Lebensmittelbereich steckt hierin ebenfalls ein großes Potenzial, da in der Anwendung mit Rohstoffen z. B. bei Gewürzen Wechselverpackungen einen positiven Kosten- und Umweltnutzen haben.“

Große Nachfrage besteht auch auf die so genannten Baghandlings. In vielen hygienisch-hochsensiblen Bereichen





müssen die Container konsequent und ohne Rückstände gereinigt werden (Revalidierung). Um einen besseren Sicherheitsfaktor zu erlangen, versucht man auf Bags umzurouten. Für uns ist dies eine sehr interessante Entwicklung, da hier nun unsere Klappgestelle (Flexible Container) zum Einsatz kommen.“

FT: Qualität hat seinen Preis! Wo sehen bzw. schaffen Sie den Break-Even-Point, um Kosten und Qualität auszugleichen.

JS: „Sicherlich denken viele Leute, dass spezielle Produkte mindestens drei mal so teuer sind wie Standardprodukte. Dies ist bei uns aber nicht der Fall. Grundsätzlich sind wir maximal doppelt so teuer im Vergleich zum Standardangebot. Unsere Vorteile liegen eindeutig bei einem immensen Mehrwert, den wir unseren Kunden bieten. Wir gehen gezielt auf unsere Kunden ein und produzieren gemäß ihren Wünschen. Eine besondere Kundennähe und -verbindung wird aufge-

baut und gewahrt. Qualität, Leistung und Preis unserer Produkte stehen in einem angemessenen Verhältnis.“

FT: Welche weiteren Anwendungen, die momentan noch nicht im Einsatz sind, wünschen Sie sich? Gibt es Ansätze der Planung, Entwicklung und Umsetzung?

JS: „Man möchte den Menschen ein einfaches Handling bieten. Mit Hilfe der Sensorik soll es den Anwendern unserer Produkte leichter gemacht werden, Dinge flexible zu bewegen ohne jegliche Gewichtsbelastung und ohne großen Aufwand. Ich denke, dass man mit der heutigen Technik und dem heutigen Wissen sehr viel für die Vereinfachung innerhalb der Arbeitsprozesse tun kann und dies zu einem bezahlbaren Preis.“

Im Hinblick auf die Paletten muss man die Wirtschaft weiter beobachten. Z. B. in der Logistik, was ein sehr stark wachsender Markt ist und wo immer mehr Warenflüsse entstehen, stellt sich die Frage, nach den Anforderungen aus Sicht der Hygiene. Bisher wurden die Produktionen segmentiert, was zur Folge hatte, dass interne Lager immer mehr abgebaut wurden. Man hatte kleine Hygienebereiche gehabt und spezialisierte Hersteller. Nun ist das Motto alles „just-in-time“ zu beziehen.

Ich glaube, dass zukünftig alles wesentlich mehr im Fluss kommen wird. Es wird vermehrt Teilproduzenten geben. Es wird mehr untereinander kommuniziert werden müssen, da man nicht mehr alles unter einem Dach hat. Kooperationen werden in den Vordergrund treten. Dies ist für uns ebenfalls ein interessanter Aspekt. Sobald es clevere Logistiklösungen gibt, sensible Waren hygienisch zu transportieren, bieten wir die passenden Optionen. Zukunftsperspektiven sind u.a. unsere Transportgeräte in verschiedenen Produktionsschritten und Logistikabläufen eingebunden zu sehen.“

FT: Herr Josef R. Schneider Junior; Sie werden in die Fußstapfen eines erfolgreichen Traditionsunternehmens treten. Bewährte Konzepte und Strategien beibehalten, aufgreifen und weiterentwickeln. Mit Sicherheit werden Sie auch neue Basics in das Unternehmen einfließen lassen. Was haben Sie programmatisch vor Augen? Welche Richtung steuern Sie an und welche Ziele verfolgen Sie?

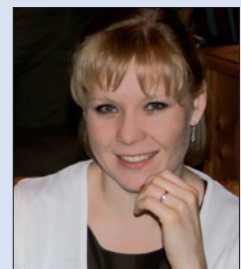
JS: „Die grundsätzliche Essenz ist zu wachsen. Entweder man geht den Weg des kleinen Schlossers oder man entwickelt sich zu einem Konzern, der eine gewisse Größe aufweist, um auch die internationale Nische abzudecken. Der Weg zum Schlosser ist verbaut und ein Downsizing wird aus Traditionsgründen gar nicht in Betracht gezogen. Ganz klare Aussage ist „wir werden wachsen“. Als Grundlage hierfür sehe ich auf jeden Fall das Unternehmertum, indem man Stärke mit in die Firma und die Mitarbeiter einfließen lässt. Delegation und die Übernahme von Verantwortung möchte ich noch intensiver als zuvor unter Beweis stellen. Für mich persönlich ist es sehr wichtig, dass die Tradition weiterhin gewahrt wird. Gezielte Ansprüche setze ich in uns und in unsere Entwicklung. Gerade im Hinblick auf das Finanz- oder IT-Wesen gibt es wesentlich mehr Möglichkeiten, die wir bisher noch nicht nutzen. Ein guter Support muss zukünftig gesichert werden. Ich sehe auch einen wichtigen Ansatz darin, mehr Talent in die Firma einzubinden. Einerseits möchten wir Ausbildungsplätze schaffen und Weiterbildungen fördern, andererseits sind wir auch auf der Suche nach jungen, höher qualifizierten Mitarbeitern, die mit Ihrem Know-How unser Team verstärken. Wo wir Potenzial sehen, ist im Ausbau des Engineering.“

Um eine bessere Kundenzufriedenheit zu gewährleisten, ist die Überlegung, den Servicebereich weiter auszu-

dehnen. Mit einem Vor-Ort-Service würden wir bestimmt einen guten Schritt nach vorne tun. Sicherlich gibt es viele Ideen, die ich in das Unternehmen einbringen möchte. Dies geschieht aber bekanntlich nicht von heute auf morgen, sondern auch die Einführung und Verwirklichung der Konzepte wächst mit der Zeit.“

Schneider Leichtbau GmbH hat sich auf den nationalen und internationalen Märkten einen Namen gemacht. Mit seinem breiten Produktportfolio an Alu- und Edelstahlpaletten, Containern, Gitterwagen, ROBUSTO Hebe- und Kippgeräten sowie Hubwagen beweist Schneider hohe Qualität, Flexibilität und Sicherheit und steht den Hygienic Design Anforderungen in nichts nach. Produkte nach Maß und nicht von der Stange lassen dem Unternehmen eine Monopolstellung zuteil werden. Mit einer modernen Unternehmensführung und einer familiären Atmosphäre zwischen Geschäftsleitung und Mitarbeitern präsentiert sich die Firma am Puls der Zeit. Ihrem Motto treu gefolgt „Wir zeigen Ihnen unsere Welt“.

Die Redaktion der Food Technologie bedankt sich recht herzlich für das Interview und den gelungenen Tag bei Schneider Leichtbau GmbH.



Autorin: Stefanie Hollingshaus
Redaktion Food Technologie,
Dr. Harnisch Verlag, Nürnberg

Weitere Informationen:
www.schneider.eu

Powtech/TechnoPharm 2008:
Halle 9 Stand 9-413

