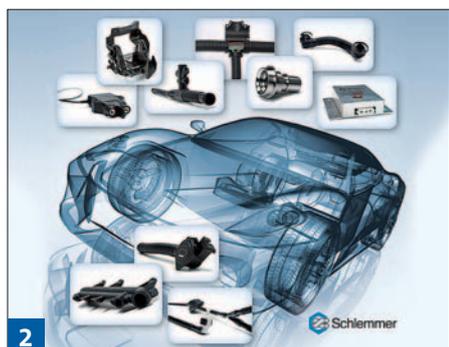


IM FOKUS: SCHLEMMER

Überall ist ein wenig Schlemmer drin

Weltweit gibt es laut Schlemmer-Chef Josef Minster fast kein Fahrzeug oder Derivate, in dem nicht wenigstens für ein paar Cent Produkte von Schlemmer verbaut sind. Doch der Zulieferer will mehr: Durch weitere **INTERNATIONALISIERUNG** soll der Umsatz bis 2020 verdoppelt werden.



Bilder: Schlemmer

- 1) Schlemmer-Chef Josef Minster hat ehrgeizige Ziele: Er will den Umsatz bis 2020 verdoppeln.
- 2) In fast jedem Fahrzeug sind Produkte des Zulieferers zu finden. Zirka zwei Drittel des Umsatzes werden im Bereich Automotive generiert.
- 3) Die Zentrale der Schlemmer Group in Bayern. Der Mittelständler ist in 37 Ländern aktiv.

Well-, Glatt- und Schutzschläuche, Verteiler, Schutzkappen – das ist nur ein Teil der Produktpalette der Schlemmer Gruppe, die in den Geschäftsbereichen Protection, Connection, Air & Fluid und Mechatronic Systems sowie Turning Parts für Industrie und Automotive entwickelt, produziert und gefertigt wird. Aber mit diesem Portfolio gibt sich Schlemmer-CEO Josef Minster nicht zufrieden: Vor allem in den Bereichen Mechatronik und Turning Parts sieht er noch wesentliches Potenzial. Die Zukunft sind sogenannte ‚intelligente Produkte‘, in die Sonden und Sensoren integriert werden. So ist beispielsweise eine Vision, dass die Autobatterie das Ende ihres Lebenszyklus meldet. Auch im Umfeld des Kraftstofftanks ist noch einiges möglich. Hier spricht Schlemmer gerade mit Continental über gemeinsame Projekte. Schlem-

mer arbeitet darauf hin, mit Kunden Mehrwertpartnerschaften einzugehen. Das bedeutet, dass der Kunde eine Baugruppe geliefert bekommt, die er in sein System nur noch integrieren muss. In punkto Entwicklung forciert das Unternehmen die Zusammenarbeit mit Universitäten, technischen Entwicklungseinrichtungen und Ingenieursdienstleistern – nach dem Motto „wer alleine arbeitet, addiert. Wer im Netzwerk arbeitet, der multipliziert.“

Bayerische Wurzeln sind wichtig

Der Mittelständler pflegt seine Wurzeln. „Die bayerische Gemütlichkeit gehört bei uns einfach dazu, obwohl wir mit so vielen Kulturen und Nationen zu tun haben. Und das gilt weltweit“, erzählt Schlemmer-Chef Josef Minster und bezeichnet die Schlemmer-Belegschaft mit einem Augenzwinkern als „eingeschwo-

renen Haufen“. Einen Eigner namens Schlemmer gibt es im Unternehmen nicht mehr, aber familiär geprägt ist es laut Minster nach wie vor, seit im Jahr 2012 der Investor Hannover Finanz Mehrheitseigner geworden ist. Bereits seit 1979 ist Schlemmer eine 100-prozentige Tochter der Mackprang-Holding. Der Vorstandsvorsitzende hat ebenso sein Kapital eingebracht und hält eine zweiprozentige Beteiligung an der Gruppe. Sowohl das Geld von der Hannover Finanz als auch das Geld des CEOs sind zur Aufstockung des Eigenkapitals genutzt worden, um die Internationalisierungspläne zu ermöglichen. Ziel ist, bis 2020 eine beinahe Verdoppelung des Umsatzes auf 400 Millionen Euro pro Jahr zu erzielen.

Dafür wurde auch ein etwa 64 Kubikmeter großer Container entwickelt, der als mobile Fabrik mit zwei Produktlinien

eingesetzt wird. Das Konstrukt scheint dem Prinzip ‚fail fast, fail cheap‘ zu folgen. Dank der so geschaffenen Flexibilität kann Schlemmer mit wenig Risiko und Investitionsaufwand in risikobehaftete Länder gehen. Nach gesammelter Erfahrung kann man so, nach einiger Zeit, die Entscheidung fällen, ob eine stationäre Fertigung aufgebaut werden soll. Die erste Station war Russland. Schlemmer hat es so geschafft, sich innerhalb kürzester Zeit in Russland zu etablieren. Angefangen hat man 2011 mit einem Mitarbeiterstamm von vier, der in eineinhalb Jahren auf 58 angewachsen ist. In der stationären Fertigung, die dort mittlerweile entstanden ist, werden bis Ende 2014 etwa 80 Mitarbeiter arbeiten. „Die Lokalisierung Russland ist uns mit der mobilen Fabrik perfekt gelungen.“

Flexibilität ist Trumpf

Mit diesem Konzept wird der Zulieferer seinem Credo gerecht: „Wir sind schnell, wendig, manchmal auch mit unkomplizierten und pragmatischen Lösungsansätzen.“ Als nächstes Ziel wird die mobile Fabrik Südostasien ansteuern – mit einem Zwischenstopp in Indien. In Südostasien möchte Schlemmer bereits in diesem Jahr aktiv werden. Mit Indien ist sich der Zulieferer noch nicht ganz sicher, man will dort mit der mobilen Fabrik den Markt „erst mal austesten“; ein genauer Zeitplan für Aktivitäten in Indien steht noch nicht. Schlemmer folgt seinen großen Kunden in die Länder, um weltweit eine lokale Belieferung sicherstellen zu können.

Julia Lansen / chb ■

DAS UNTERNEHMEN IN ZAHLEN

Die Zahlen			
Umsatz Gruppe 2012	über 200 Millionen Euro	Standorte	58 in 37 Ländern (davon 22 stationäre Fertigungen, eine mobile Fabrik)
Umsatz Automotive	157 Millionen Euro	Mitarbeiter	1 830
Sonstige Branchen	Industrie & Großhandel, regenerative Energien	Homepage	www.schlemmer.com

Umsatzverteilung Automotive:

Protection Systems: 73,8% (bis 2020: 60%)
 Air & Fluid Systems: 13,6% (bis 2020: 22%)
 Mechatronic Systems: 9% (bis 2020: 12%)
 Turning Parts/Connection Systems: 3,4% (bis 2020: 6%)

Eigner

Hannover Finanz ist der Mehrheitseigner mit 64 Prozent
 CEO Josef Minster ist mit zwei Prozent beteiligt

Geschichte

Die Historie der Schlemmer Gruppe reicht 60 Jahre zurück. 1954 gründete Josef Schlemmer die Firma in Miesbach. Bereits 1965 wurde die Globalisierung des Unternehmens mit dem Aufbau von Vertretungen im In- und Ausland gestartet. Seit 1980 ist der Hauptsitz des Unternehmens im bayerischen Poing. 2012 erhielt das Unternehmen für seine mobile Fabrik den VDA Logistik Award.

Produktgruppen

Protection Systems (Kabelschutzsysteme): Sie dienen als Schutz vor Hitze/Kälte, mechanischem Druck und Abrieb, chemischen Säuren und Laugen, Öl und Kraftstoffen sowie als EMV- und Explosionsschutz; Connection Systems (Kabelverschraubungen), Air & Fluid Systems (Medienführende Systeme) wie Wischwasserschläuche, Benzinschläuche, Mehrschichtschläuche; Turning Parts (Metalldrehteile), Ecotech (Regenerative Energien).

Kommentar von Professor Bernd Gottschalk, Auto Value

Bayerisch, global, visionär: Erfolgreicher „Kabelanschluss“

Es ist immer wieder frappierend, welchen Weg Mittelständler zu gehen vermögen, um sich global aufzustellen und dabei noch auf ihren Feldern bedeutende Weltmarktpositionen zu erringen. Die Schlemmer Group ist ein Positivbeispiel, ein Unternehmen, das erst 1954 gegründet wurde, mit Verschraubungen und Schutzschläuchen anfang, aber schon 1965 mit der Globalisierung begann, als noch niemand es so nannte. Wo liegt der Schlüssel für solche Entwicklungen? Sicher in der Technologie: Vom Kabelschutzsystem geht der Radius bis zum Air- und Fluid System. Heute ist der Blick auf Mechatronik, Sensorik und intelligente Baugruppen gerichtet. Die globale Präsenz ist für ein Unternehmen dieser Größe ein Phänomen: an 58 Standorten präsent, an 22

mit Fertigungen. Wenn das Risiko zu groß ist, zunächst erst mit einer „mobilen Fabrik“. Neue Wege zu gehen, ist der Schlüssel. Vor allem aber heißt Erfolg in der Sprache des Mittelständlers: Auf dem Teppich bleiben. Ein Glücksfall ist bei Schlemmer, woran so viele andere Mittelständler scheitern: Sie haben mit dem Beteiligungshaus Hannover Finanz für den Mutterkonzern von Schlemmer, der Mackprang Holding, einen 56 Prozent-Partner, der selbst wie ein Mittelständler agiert und das Unternehmen klug auf Wachstum ausrichtet. Dieser „Kabelanschluss“ sollte auch für die Zukunft von Schlemmer guten Empfang für die Signale des globalen Marktes geben. Sofern man die Bodenhaftung nicht verliert, bayerisch, global und visionär bleibt.



Beurteilt exklusiv für AUTOMOBIL PRODUKTION die Lage führender Zulieferer: Professor Dr. Bernd Gottschalk, Geschäftsführer Auto-Value und ehemals VDA-Präsident.