



Bild 1 | Nach der Übernahme der ABB-Fertigung 2004 hat Sedotec bewiesen, dass die Blech- und Kupferteilfertigung in Deutschland erfolgreich sein kann.

Erfolgreiche Schaltanlagenfertigung am Standort Deutschland

Gold für Kunden, Gift für Controller

Für die Römer war Ladenburg schon vor über 2000 Jahren ein wichtiger Standort. Wenn heute jedoch vom Produktionsstandort Deutschland die Rede ist, stellen sich bei vielen die Nackenhaare. Zu teuer, zu langsam, zu ineffizient – kurz: unrentabel. Das dachte auch ABB, als der Konzern 2004 seine Blech- und Kupferfertigung in Ladenburg abstieß. Dass es auch anders geht, zeigen zwei Unternehmer, die die Fertigung mitsamt der Verantwortung für Mitarbeiter und Standort übernahmen. Sie machten daraus ein erfolgreiches Unternehmen in der Blech- und Kupferfertigung sowie einen schnellen, zuverlässigen und intelligenten Systemlieferanten, der sich auch gegen die Billigkonkurrenz durchsetzt. Die ständigen Anstrengungen dahin überzeugen nicht nur Kunden sondern auch die Mitarbeiter.

„Als wir die Fertigung des Schaltanlagenbaus von ABB übernahmen, traute uns keiner der Mitarbeiter so richtig zu, dass das ein Erfolg werden könnte“, berichtet Dirk Seiler, Geschäftsführer und Gesellschafter bei Sedotec. Zusammen

mit Alexander Döring, ebenfalls Gesellschafter, wollten die beiden Unternehmer etwas aufbauen und beweisen, dass eine Blech- und Kupferfertigung in Deutschland erfolgreich sein kann. Heute ist daraus ein schlagkräftiger Mit-

telständler geworden, der nicht nur die Mitarbeiterzahl von 50 auf 120 erhöht und den Umsatz von etwa sieben auf über 20Mio.€ gesteigert hat, sondern auch einer der wenigen Systemlieferanten von ABB weltweit ist. Mit der Über-



Bild 2 | Ein eigenes Produkt schafft Unabhängigkeit gegenüber großen Kunden. Vamocon schaffte es in kurzer Zeit unter die Topmarken der Schaltanlagen im Niederspannungsbereich.

zeugung, dass sich die großen Anstrengungen bei der Entwicklung eines Unternehmens in die Zukunft lohnen, wollen die beiden anderen Unternehmern Mut machen.

Trends erkennen, Zukunft antizipieren

Das ABB-eigene MNS-System lässt sich bis in die 1970er Jahre zurückführen und ist mit über 1,2 Millionen ausgelieferten Schaltfeldern weltweit führend. 2014 hat ABB die wichtigsten Lieferanten von 17 auf drei reduziert. Und auch die können nicht auf langjährige Lieferverträge und große Losgrößen vertrauen. Von 14 Tagen Auftragsbestand und nicht mehr wie früher planbaren Projekten spricht Seiler. Stattdessen herrscht hoher Zeitdruck, und gefordert wird prompte Lieferfähigkeit aus einem riesigen, etwa 50.000 Teile großen Spektrum. Die Fertigung von Serienteilen ist derweil ins billigere Osteuropa verlagert worden. Dass Sedotec in Ladenburg heute dennoch zu den drei verbliebenen Systemlieferanten gehört, macht die Ladenburger durchaus stolz. Erreicht wurde dieser Status unter anderem durch konsequente Automatisierung in der Fertigung. Darauf hat Sedotec schon frühzei-

tig gesetzt. Hinzu kommt die Digitalisierung. Dazu hat man auf eigene Rechnung Glasfasernetze ins Gelände in Ladenburg sowie in die Betriebsstätte Mittweida legen lassen. Das erhöhte nicht nur die EDV-Performance und – Sicherheit sondern ermöglichte auch die elektronische Anbindung an die Kunden sowie einen effizienteren Bestell- und Abwicklungsvorgang. Das schätzen die ABB-Standorte in der ganzen Welt. Die sind unter anderem in Tschechien, Polen, Norwegen, Schweiz und dem Mittleren Osten sowie in Mexiko, Brasilien und Australien. „Über 80 Prozent unserer Blech- und Kupferteile gehen ins Ausland“, be-

tont Geschäftsführer Frank Guckau. Die Wichtigkeit der zuverlässigen und schnellen Lieferung hat er erkannt und frühzeitig eine leistungsfähige Logistik aufgebaut. „Schnelligkeit ist heute unser wichtigster Trumpf“, versichert Guckau. Strategisch wichtigster Bestandteil dafür ist ein gut bestücktes Lager. Was betriebswirtschaftlich oft vermieden wird, ist in Ladenburg ein Gewinner, wie Guckau schmunzelnd bestätigt: „Das ist zwar Gift für den Controller, aber Gold für unsere Kunden.“

Vom Komponentenhersteller zum Lösungsanbieter

Schnelligkeit ist das eine, Systemdenken das andere. As, mit dem sich punkten lässt. Als reiner Komponentenlieferant könne man in Deutschland nicht überleben, ist sich Guckau sicher. Man müsse hier mehr bieten, sich zum syste-



Bild: Sedotec GmbH & Co. KG

Bild 3 | Sedotec-Geschäftsführer Frank Guckau: „Unser Lager ist zwar Gift für den Controller, aber Gold für unsere Kunden.“

matisch denkenden Lösungsanbieter entwickeln. Dazu ist es wichtig, die Prozesse und Abläufe seiner Kunden möglichst genau zu kennen. Dann lassen sich um das eigentliche Produkt Serviceleistungen herum bauen, die beim Kunden die Komplexität reduzieren. So bestückt Sedotec heute die Teilezufuhr bei ABB und General Electric (GE) just in time. Hierzu werden die benötigten Teile pünktlich und in der geforderten Zahl in die Supermarktsysteme an den Montagelinien der Kunden geliefert. Davor haben sich Kunde und Lieferant gemeinsam über das Teilespektrum Gedanken gemacht und dieses optimiert. Dabei hat Sedotec die große Projektkennntnis geholfen, über die die Ladenburger verfügen. Und schließlich haben die beteiligten Unternehmen eine vertikale Durchgängigkeit und Transparenz geschaffen, die auch den Einblick und Zugriff auf die EDV-Systeme zulassen. Neben der Investition in eine leistungsfähige EDV mit dazugehörigen IT-Spezialisten ist die ständige Modernisierung der Produktionsanlagen unumgänglich. Sedotec hat dafür seit 2012 mehr als zehn Millionen Euro in zwei Fertigungslinien, weitere Maschinen

und Anlagen sowie in die Betriebsstätte Mittweida investiert. Das flexibilisiert die Fertigung, hat aber auch noch einen weiteren Grund. Denn die Fixierung auf wenige große Kunden erhöht das Klumpenrisiko bei Umsatzrückgang oder –ausfall beziehungsweise Wegfallen eines Kunden.

Unabhängigkeit stärken, Klumpenrisiko reduzieren

So haben Seiler und Döring nach der Übernahme des Unternehmens von ABB an der Entwicklung eines eigenen Produkts gearbeitet. 2008 konnte mit dem System Vamocon schließlich ein revolutionäres Programm für Niederspannungs-Schaltanlagen bis 5000A präsentiert werden, das eine Plattform für unterschiedliche Schaltgerätefabrikate bot. Das gab es bis dahin in dieser Form noch nicht und kam am Markt bei den Planern, Schaltanlagenbauern und Anwendern so gut an, dass sich das Kit-system Vamocon schon fünf Jahre später unter den Topherstellern etabliert hatte. „Das hat sich auch im Verhältnis zu den großen Kunden positiv bemerkbar gemacht“, berichtet Frank Guckau.

Denn es habe die Position und den gegenseitigen Respekt gefestigt. Sedotec wird durch die große Expertise, die das Unternehmen mit dem eigenen Produkt bewiesen hat, als ein sehr kompetenter Partner wahrgenommen und behandelt. Hat man sich doch in den Jahren seit 2004 von einer verlängerten Werkbank zu einem geschätzten Partner auf Augenhöhe entwickelt. Das bestätigt sich auch, wenn Kunden aus der ganzen Welt zu Besuch kommen und von der Fertigung in Ladenburg und Mittweida regelmäßig begeistert sind. Insbesondere von der Philosophie des Lean-Management, der Qualität und Lieferperformance sowie nicht zuletzt dem Preis-Leistungsverhältnis sind die Besucher beeindruckt.

Standort Deutschland kann funktionieren

Im Gegenzug pflegt Sedotec auch stets den engen Kontakt zum Kunden ABB in der ganzen Welt. Mit einer Key-Account Struktur mit persönlichem Kontakt im Rahmen von regelmäßigen weltweiten Kundenbesuchen und Videokonferenzen hebt man sich ab von Unternehmen, die ihren Mitarbeitern aus Kostengründen das Reisen verbieten. „Das schafft gegenseitiges Vertrauen und Transparenz“, so Guckau. Dass all diese Maßnahmen und Veränderungen nicht einfach sind und viel Kraft kosten, bestätigen Seiler und Guckau gern. Und diese Prozesse dürfen nie stillstehen, sondern müssen immer weitergehen. Gelingt dies in einem mittelständischen Unternehmen, dann kann sich der Standort Deutschland lohnen. Aber das wussten ja schon die Römer vor über 2000 Jahren. ■

www.sedotec.de

Autor | Jürgen Fürst, Fachredakteur aus Stuttgart, Sedotec GmbH & Co. KG