»Unregelmäßigkeiten sind interessant«

JÜRGEN NOAILLES Das laufende Geschäftsjahr mit wechselnden Auslastungen in der Produktion zeigt, wie gut ein Unternehmen organisiert ist, sagt der Geschäftsführer von Stein Automation. Er spricht mit Chefredakteur Joachim Vogl über Märkte, Mitarbeiter und neue Produkte.

Seit November 2015 leiten Sie als Geschäftsführer die Geschicke von Stein Automation. Was waren Ihre Highlights in dieser Zeit?
In den letzten vier Jahren haben wir sehr viele Neukunden in unterschiedlichen Branchen gewonnen. Somit konnten wir unseren Umsatz steigern und unsere Marktanteile kontinuierlich erweitern. Durch die globale Ausrichtung – unter dem Motto Stein Global – erzielen wir einen Local-to-Local-Effekt, der sehr gut bei unseren Kunden ankommt.
Neben den vertrieblichen Erfolgen haben wir ebenfalls durch interne Digitalisierungsprojekte mehr Transparenz erreicht. Dadurch konnten wir trotz höherem Umsatz mit gleichgebliebener Mannschaft unsere kurzen Lieferzeiten im Bereich der Komponenten von vier bis sechs Wochen und bei den gesteuerten Linien mit Stein Softmove und Stein Logistik von zehn bis zwölf Wochen weiterhin erfüllen.

Wie gestaltet sich für Ihr Unternehmen die momentane Auftragssituation im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, und wie werden Sie das laufende Geschäftsjahr abschließen?
Im Vorjahreszeitraum war die Verteilung der Projekte auf die Monate ausgeglichener. 2019 konnten wir eher einen Welleneffekt spüren. Als Geschäftsführer der Stein Automation sind gerade die Unregelmäßigkeiten für mich interessant. Es ist einfach, wenn Sie sich mit immer gleichen Gegebenheiten auseinandersetzen. Wenn in einem Monat eine 70-prozentige Auslastung und im nächsten eine 140-prozentige besteht, spürt man genau, wie gut ein Unternehmen organisiert ist. Der intelligente Baukasten und das Leitmotto »Konfigurieren statt Programmieren« sind der Grundstein, damit unsere kundenorientierten Mitarbeiter diese Flexibilität mit hohem Qualitätsanspruch umsetzen können. Wir werden, laut Auftragsbestand, auch in 2019 auf gleichem Niveau wie in den vergangenen Erfolgsjahren abschließen.

Wie schätzen Sie die Marktsituation generell ein?
Ich schätze unsere Marktsituation sehr gut ein, da wir in unserer Nische als Anbieter für Werkstückträger-Transport-Systeme mit der Stein Logistik-Steuerung einzigartig am Markt sind. Unsere Kunden sind rundum flexibel, um auf Anforderungen bei der Auftragssteuerung, der Anlagenerweiterung sowie beispielsweise in der vertikalen und horizontalen Vernetzung zu reagieren.
Viele Produktionsanforderungen werden bei Stein bereits im Standard erfüllt. Der Einsatz von bewährter und tausendfach eingesetzter Technik verhindert bei unseren Kunden, dass es beim Abnahmetermin ein böses Erwachen gibt. Alles ist getestet und im Vorfeld abgeklärt. Stein Softmove ist gerade in Bezug auf den sauberen und schonenden Transport bei vielen Kunden gefragt. Hier sehe ich im Zeitalter der Elektrifizierung viele Ansatzpunkte, in den Branchen auch in Reinräumen zu fertigen. Weiterhin ist die Medizintechnik und die E-Mobilität ein sehr interessantes Umfeld für die Stein Automation.

Sie haben für Werkstückträger-Transportsysteme elektrische Stopper entwickelt, die den Aufwand für Hydraulik-Verschlauchungen vermeiden. Welche wirtschaftlichen und strategischen Ziele verfolgen Sie damit?
Wir verfolgen hier klar das Ziel, in Reinraumproduktionen den Anteil der Transfersysteme von Stein zu erhöhen. In Kombination mit Stein Softmove ist dies ein unschlagbares Team. Hier bieten wir von der Komponente für die Sondermaschinenbauer bis hin zum Sorglos-Paket individuelle Lösungen aus einem Standard-Baukasten an.

Für den leisen Transport sorgt Ihre Entwicklung Softmove. Dieses System lässt sich auch nachrüsten. Wie häufig verlangen Ihre Kunden nach so einem Update, und gibt es in diesem Zusammenhang Herausforderungen?
In der Produktentwicklung versuchen wir die Nachrüstbarkeit bei Neuentwicklungen zu berücksichtigen. Im Falle Stein Softmove haben wir die Möglichkeit, Anlagen ab 2001 nachträglich mit dem System auszustatten. Der Kunde hat dann die Möglichkeit, entweder die gesamte Anlage auf EC-Motoren und unsere Softmove Technik umzurüsten oder gezielt einzelne Bandstrecken upzugraden. Somit können Probleme wie zum Beispiel das Herausfallen von Montageteilen vom Werkstückträger oder Staus in der Linie vermieden werden.

Sie sind ja in vielen Märkten aktiv, darunter Automotive, Freizeit, Haushaltstechnik, Elektrotechnik, Medizin, Antriebstechnik und Solar. Würden Sie uns bitte die prozentuale Aufteilung verdeutlichen?
Der prozentuale Anteil kann pro Jahr unterschiedlich sein. Wir haben Schwerpunkte im Automobilzulieferbereich, in der Medizintechnik, der Antriebstechnik und der Elektrotechnik. Wir sind fokussiert, unsere Marktanteile gerade im Bereich der Medizintechnik und der E-Mobilität zu erweitern. Der Automobilzulieferbereich ist mit rund 40 Prozent eine feste Säule, die im Einklang mit den anderen Säulen eine gute Basis darstellt.

Bild: jv/automation

Jürgen Noailles ist seit November 2015 Geschäftsführer bei Stein Automation. Hier zeigt er die Umsetz-Dreheinheit (UDM) des Unternehmens. Sie dient der Richtungsänderung der Werkstückträger zwischen zwei Bandelementen.

Stein Automation ist Mitte dieses Jahres 50 Jahre alt geworden. Wo sehen Sie das Unternehmen im Zeitalter von Industrie 4.0 mittel- bis langfristig?
Grundsätzlich werden wir weiterhin als KMU die Stein-Philosophie leben. Es ist das oberste Ziel aller Mitarbeiter, unsere Kunden zu begeistern. Als Geschäftsführer ist mir wichtig, dass alle Mitarbeiter sich als Team verstehen und jeder ohne den anderen keinen Gesamterfolg erzielen kann.
Wir werden weiterhin sehr viel Wert auf die Ausbildung unserer Mitarbeiter der Zukunft legen. Als Mittelständler können wir nur Erfolge erzielen, wenn wir leidenschaftliche Mitarbeiter haben, die als Unternehmer agieren. Diesen Erfolgsgarant, den Stein seit Jahren hat, gilt es aufrechtzuerhalten und weiter auszubauen. Seit 2016 haben wir bewusst überdurchschnittlich viele Auszubildende eingestellt. Schnell haben ›die jungen Wilden‹ verstanden, dass Sie Mitarbeiter der Zukunft bei uns sind und eine klare Perspektive haben. Das ist uns gerade in Zeiten von Fachkräftemangel sehr wichtig und eines unserer Erfolgsrezepte, die Stein Leidenschaft zu implementieren.

> »Wir können nur Erfolge erzielen, wenn wir leidenschaftliche Mitarbeiter haben, die als Unternehmer agieren.«
> Jürgen Noailles, Stein Automation

Um noch einmal auf das Thema Industrie 4.0 zurückzukommen…
Da für Stein die vertikale und horizontale Vernetzung seit Beginn an ein Thema ist, werden wir auch zukünftig unsere Erfahrung weiter ausbauen und Lösungen im Bereich Industrie 4.0 anbieten. Durch Stein Global wird unser internationaler Footprint weiter vergrößert. Hier sehe ich bereits in naher Zukunft Erfolge, die unsere Marktposition mittel- und langfristig stärken.
Ebenso werden wir über unseren Tellerrand hinausschauen und in Kooperationen darüber nachdenken, wo die ausgereifte Stein Logistik-Steuerung am Markt in anderen Branchen, Gewichtsklassen oder Transportmitteln eingesetzt werden kann. Wir sehen es aber auch als unsere Pflicht, den Kunden davor zu bewahren, mit Kanonen auf Spatzen zu schießen.

1992 haben Sie das Werkstückträger-Transfersystem Stein 300 eingeführt, 2001 folgte Stein 500 – für den Transport für Gewichte bis 80 Kilogramm. Wie sieht es denn mit dem Bedarf für den Transport von Gewichten über 80 Kilo aus und planen Sie entsprechende Lösungen anzubieten?
In der Tat denken wir gerade auch in Gewichtsklassen bis 300 Kilogramm. Hier sehen wir, gepaart mit der Stein Logistik, unserer ausgereiften Logistiksoftware, die Möglichkeit, einfach und flexibel schwere Produkte zu transportieren.

Worauf sind Sie besonders stolz und warum?
Stolz bin ich auf meine Mitarbeiter, die täglich Höchstleistungen erbringen und gerade unsere Philosophie »Kunden begeistern« leben. Das ist nicht selbstverständlich. Das muss man aktiv wollen. Der Zusammenhalt im Team ist sehr groß und damit lässt sich viel erreichen.

www.stein-automation.de
FMB: Halle 20, Stand G27