

Interview mit Ralf Steinmann, Schnaithmann Maschinenbau GmbH

„Begrenzte Ressourcen erfordern ein gutes Netzwerk zu Know-how-Trägern und Lieferanten.“

Ralf Steinmann,
Schnaithmann Maschinenbau GmbH



Bilder: Schnaithmann

„Unser Herz schlägt für die Automatisierungstechnik“

Anfang 2018 konnte die Schnaithmann Maschinenbau GmbH die Erweiterung der Geschäftsführung vermelden. Neben dem Unternehmensgründer Karl Schnaithmann ist nun Ralf Steinmann Geschäftsführer des Systemlieferanten für Automatisierungstechnik. Nach knapp einem Jahr in der Geschäftsleitung spricht Ralf Steinmann über die Marktentwicklungen und wie sich das Unternehmen als schwäbischer Mittelständler in der Zukunft behaupten wird.

Herr Steinmann, was macht Sie als mittelständisches Unternehmen so erfolgreich?

Nach 27 Jahren Tätigkeit im Umfeld der Automatisierungstechnik ist meine persönliche Begeisterung für die Themen und Aufgabenstellungen der Automation ungebrochen hoch. Das allerschönste aber ist, jetzt bei einem Pionier der Montage- und Handhabungstechnik tätig sein zu können und zu erleben, dass diese Begeisterung von allen Mitarbeitern bei Schnaithmann mitgetragen wird. Dies ist sicher ein Teil

des Erfolges: eine hohe Identifikation mit den eigenen Produkten und Leistungen, gepaart mit einem guten Gespür und Verständnis für die Anforderungen der Kunden und des Marktes. Als Schnaithmann-Team stellen wir uns den Herausforderungen und setzen diese in wirtschaftliche Lösungen um. So hat es Schnaithmann in den letzten 35 Jahren geschafft, anerkannter und zuverlässiger Partner von großen Unternehmen zu werden, oder wie wir sagen: „Schnaithmann – Partner der Besten“.

Was ist Ihr persönliches Erfolgskonzept?

Ich sehe mich als Teamplayer mit einem guten technischen Verständnis und einer ausgeprägten Kundenorientierung. Gerade in der Automation mit den vielen technischen Neuerungen, oder in der Robotik, der Vision-Technik und der Steuerungstechnik ist es erforderlich, als versierter Generalist die Spezialisten so einzusetzen, damit die wirtschaftlich beste Lösung entsteht.

Was sind Ihre wichtigsten Herausforderungen für das nächste Jahr?

Die Montage- und Handhabungstechnik beziehungsweise die gesamte Automatisierungstechnik befindet sich aktuell in einem starken Wandel, und damit meine ich noch nicht einmal den Wandel durch die Digitalisierung. Die Projektrealisierungszeiten sollen kürzer werden, gleichzeitig steigen die Anforderungen durch ein verstärktes simultanes Engineering und zunehmende Produktvarianten. Somit stehen wir vor der Herausforderung, dass wir uns in unseren Projektierungs- und Engineering-Prozessen schnell und individuell anpassen müssen. Das bedeutet für uns, dass die Projektorganisation schnell und flexibel sein muss und dass wir möglichst schnell auf strukturierte Daten in entsprechenden Datenbanken zugreifen können, um erforderliches Wissen und Informationen abzurufen.

Technisch und technologisch haben wir auf der Motek 2018 in Stuttgart ein hybrides Transfersystem vorgestellt, bei dem wir zwei Technologien der Transfertechnik so kombinieren, dass daraus neue Funktionalitäten und neuer Kundennutzen entstehen. In diesem Ansatz, Technologien wirkungsvoll zu kombinieren, sehe ich für den Mittelstand eine gute Möglichkeit zur Innovation.

Wie wird der Innovationsgrad hochgehalten?

Zunächst einmal liegt die Herausforderung darin, sich nicht zu verzetteln und alles machen zu wollen. Weiter ist es so, dass Innovationen nicht am ‚grünen Tisch‘ entstehen. Sie entstehen über den Markt und Kundenanforderungen, über Trends und Technologien, und darüber, zum richtigen Zeitpunkt mit der richtigen Idee präsent zu sein. Was sich vielleicht einfach anhört, ist in Wirklichkeit aber eine große Herausforderung für alle Unternehmen. Mittelständler differenzieren sich bei ihren Innovationsleistungen in der Regel durch Schnelligkeit und Zielgerichtetheit. Begrenzte Ressourcen erfordern ein gutes Netzwerk zu Know-how-Trägern und Lieferanten. Letztlich muss jedes Unternehmen für sich einen passenden Weg finden, um Innovationen und Entwicklungsleistungen als fest verankerten Prozess zu etablieren und die ganze Organisation auf die Themen einzustimmen.

Spielt die digitale Transformation bei Ihnen eine Rolle?

Zur Person

Ralf Steinmann

Ralf Steinmann, 53 Jahre, ist seit Januar 2018 Geschäftsführer der Schnaithmann Maschinenbau GmbH. Der gelernte Maschinenbau-techniker war zwischen 1991 und 2017 bei Schunk in Lauffen am Neckar tätig. Dort hielt er verschiedene Führungspositionen inne, zuletzt als Geschäftsbereichsleiter für Greifsysteme und Chief Business Development Officer für die strategische Geschäftsentwicklung.



Zur Firma

Schnaithmann Maschinenbau

Schnaithmann Maschinenbau GmbH ist Systemlieferant für Automatisierungstechnik und stellt in Remshalden in der Nähe von Stuttgart Transfer- und Montageanlagen für Automations-, Montage-, Materialfluss- und Handhabungsaufgaben her. Das Erfolgsrezept des 1985 von Karl Schnaithmann gegründeten Unternehmens ist die Entwicklung zweier Systeme nach dem Baukastenprinzip: Modulare Transfersysteme für unterschiedlichste Anwendungen und flexible Profilsysteme, die innerhalb eines kompletten Baukastensystems Komponenten für Zuführung und Montage-technik umfassen. Das Familienunternehmen hat heute knapp 270 Mitarbeiter und beliefert mit einer Exportquote von 50 Prozent Kunden in aller Welt.

Mehr unter: www.schnaithmann.de

Persönlich bin ich davon überzeugt, dass die Themen der digitalen Transformation für alle Unternehmen in Deutschland eine wichtige Rolle spielen. Wenn wir beispielsweise den Transformationsprozess von der Schallplatte bis zu Spotify betrachten, werden die Herausforderungen deutlich. Dieser Wandel hat sich über einen Zeitraum von circa 50 Jahren in mehreren Entwicklungsstufen vollzogen und wurde durch neue Technologien begleitet. Da wir heute noch nicht wissen, was morgen sein wird, fällt es so schwer, die digitale Transformation greif-

bar zu machen, oder aber als disruptive Durchbruchs-Innovation zu verstehen.

Wie weit sind Sie mit Ihrer digitalen Transformation?

Die Transformation läuft in inkrementellen Phasen ab. Eine Maschinen-Fernwartung beispielsweise war vor einigen Jahren ein Novum und ist heute eine Selbstverständlichkeit. Da wo wir heute konventionell konstruieren und entwickeln, werden wir sehr bald kollaborativ arbeiten und komplett simulieren, bevor wir in eine Umsetzung gehen. Bei unseren Projekten und Maßnahmen richten wir das Augenmerk wiederum sehr stark auf unsere Kunden und prüfen auch immer wieder, ob Kosten und Nutzen zusammenpassen.

Finden Sie geeignete Mitarbeiter, um wettbewerbsfähig zu sein?

Das ist heute bereits eine Herausforderung. Sollten die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen so bleiben, wird es zukünftig eine noch größere Herausforderung werden. Wir bei Schnaithmann haben mit der Nähe von renommierten großen Unternehmen im Großraum Stuttgart zu kämpfen, aber auch mit der Situation, dass wir für die Automatisierungstechnik Spezialisten in den Bereichen Mechatronik, Steuerungstechnik, Robotik und Bildverarbeitung benötigen. Zukünftige Berufsbilder der Digitalisierung sind dabei noch gar nicht berücksichtigt. Es wird immer schwieriger, diese hoch qualifizierten Fachkräfte fertig ausgebildet zu bekommen. Wir begegnen dem mit einer hohen Ausbildungsquote – derzeit bilden wir 44 junge Leute in acht Berufsfeldern aus – sowie mit Qualifizierungsangeboten und Trainee-Modellen für die betriebsinterne Weiterentwicklung.

Haben Sie einen unternehmerischen Leitspruch?

„Tue Gutes und rede darüber“: Man bezeichnet uns landläufig ja als schwäbische Tüftler und Macher, aber es fällt uns schwer, unsere Leistungen angemessen zu kommunizieren. Dies gilt sowohl nach innen wie auch nach außen. Aus gutem Grund gibt es das schwäbische Sprichwort „Nix gschwätzt isch gnuag globt“. Deshalb halte ich es für wichtig, gegenüber Mitarbeitern und Kunden die Leistungen in einem angemessenen Rahmen zu kommunizieren.