



Lösung für die Zukunft

Interview mit Christoph Südhoff,
Fa. Cl. Lammers, Rheine



Wirtschaft Münsterland (WM): Herr Südhoff, Sie haben im Herbst letzten Jahres Ihr neues Service- und Logistikcenter fertiggestellt. Was sind die Gründe für dieses Projekt?

Christoph Südhoff (CS): Wir haben in den letzten Jahren eine erfreuliche Entwicklung genommen mit einem entsprechenden Wachstum. Wir hatten am alten Standort alle paar Jahre An- und Umbauten vorgenommen und noch vor vier Jahren ein gegenüber liegendes Gebäude dazu bekommen, das auf die Dauer ebenfalls zu klein wurde. Insgesamt hatten wir zwei Problemfelder, den Reparatur- und Handelsbereich: Im Reparaturbe-

reich waren die Handlingkapazitäten nicht ausreichend. Die Antriebe wurden immer größer und schwerer, zudem nahmen die Maschinen und Prüfgeräte, die wir selber nutzen, mehr Platz in Anspruch. Darüber hinaus hatten wir Probleme bei der Stromversorgung und benötigten dringend mehr Platz für die Mitarbeiter, da wir uns auch in personeller Hinsicht verstärken wollten.

Auch im Handelsbereich, der ja auch ein wichtiges Standbein ist, waren wir bereits an unsere Grenzen gestoßen, was die Lagerkapazitäten angeht. Wir haben in letzter Zeit festgestellt, dass wir immer mehr Varianten bevorraten müssen. Wir profitieren von den

In einer nur sechs Monate dauernden Bauphase hat das Unternehmen Cl. Lammers sein neues Service- und Logistikcenter fertiggestellt. In den Gebäuden am Offenbergweg in Rheine-Nord wurden Handel, Reparatur und Neufertigung verschiedenster elektrischer Antriebe optimiert. Wirtschaft Münsterland sprach mit dem Geschäftsführer Christoph Südhoff über das Projekt.

hohen Lagerbeständen, weil wir dadurch sehr kurze Lieferzeiten haben.

Das alles hat dafür gesorgt, dass wir uns schon über eine längere Zeit mit dem Gedanken beschäftigt haben, dass etwas passieren muss. Es gab verschiedene Planspiele, etwa den alten Standort zu modifizieren oder ein benachbartes Gebäude zu erwerben. Das hat sich aber aus drei Gründen relativ schnell zerschlagen.

Erstens, Sie können keine verlässliche Größe kalkulieren, da Sie derartige Projekte nicht zum Festpreis angeboten bekommen. Zweitens, Sie leben drei Jahre lang auf einer Baustelle. Und drittens, im Zweifelsfall hätten wir in vielleicht fünf Jahren vor dem gleichen Problem gestanden. Hier haben wir jetzt Erweiterungsmöglichkeiten und können alle Prozesse optimal darstellen.

WM: Warum sind Sie mit dem kompletten Unternehmen, d.h. auch mit der Verwaltung, vom

Stadtforst an den Offenbergweg gezogen?

CS: Wir haben die Erfahrung gemacht, dass ein Unternehmen – so, wie wir es betreiben – an zwei Standorten schwierig darstellbar ist, weil alles doch sehr miteinander verzahnt ist. Es hätte keinen Sinn gemacht, z.B. die Verwaltung noch am alten Standort zu belassen und den Betrieb sowie die Lagerkapazitäten hier am Offenbergweg zu haben. Es wäre auch schwierig gewesen, dass Handelsgeschäft an einem anderen Standort abzuwickeln als das Reparaturgeschäft.

Man muss hierbei bedenken, dass wir den Handel nicht ausschließlich nach dem Prinzip „Herein in das Regal – heraus aus dem Regal“ betreiben. Sondern wir bieten als Mehrwert unseren Kunden sehr wohl auch kleine Stückzahlen in Sonderausführungen. Das sind in der Regel Einzelstücke, die wir modifizieren können. Wir nehmen zum Beispiel einen marktüblichen

Handelsmotor und fertigen dazu z.B. die Sonderwicklung, weil wir durch unser Reparaturgeschäft vollstufig sind und alle Schritte im Hause leisten können. Das alles bedingt eine gewisse Verzahnung.

WM: Wie kam es dazu, dass die Fa. Clemens Lammers ausge-rechnet in Rheine gegründet wurde?

CS: Der Gründer Clemens Lam-mers ist weder mit mir verwandt, noch verschwägert, deshalb kann ich Ihnen nicht sagen, welche Motivation er letztendlich hatte. Er war jedenfalls ein Rheinenser Unternehmer, und im Grün-dungsjahr 1946 war es wohl das Kriterium dafür, dass er sich hier selbständig gemacht hat. Über die Jahre hinweg sind wir dem Standort treu geblieben, so auch bei unserer letzten Investitions-entscheidung.

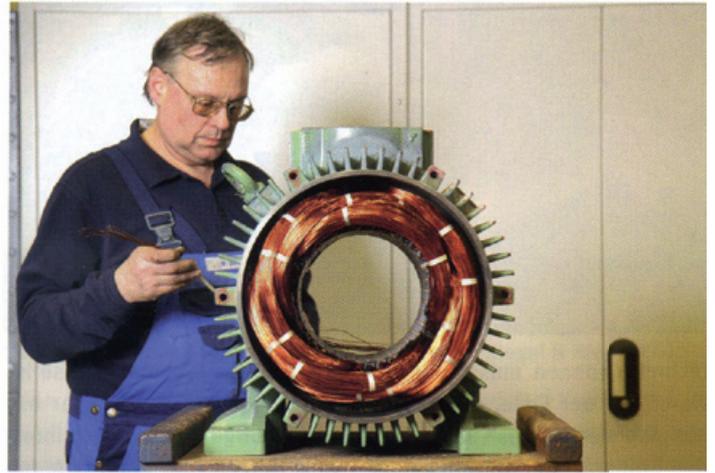
Natürlich haben wir uns auch mit umliegenden Gemeinden be-schäftigt. Das Thema Gewerbe-steuer z.B. hat für uns zum Glück nicht nur eine philosophische Di-mension, sondern durchaus prak-tische monetäre Auswirkungen. Natürlich haben wir uns auch, an der Grenze zu Niedersachsen, mit Themen wie „Anzahl der Feiertage“ beschäftigt. Am Schluss wa-ren wir alle glücklich darüber, dass wir hier in Rheine letztendlich eine vernünftige Lösung ge-funden haben.

WM: Planen Sie auch eine räum-liche Expansion über Rheine hin-aus?

CS: Mit unserem eigentlichen Be-trieb ist da nichts Konkretes ge-plant, wenngleich wir z.B. in Un-garn seit Ende letzten Jahres eine Beteiligung haben. Das ist aber eine zusätzliche Geschichte, die unseren Betrieb nur indirekt be-trifft. Wir planen also definitiv kei-ne Verlagerung einzelner Berei-che, um es mal so auszudrücken. Wir sind ja auch kein Produk-tionsbetrieb im klassischen Sinne. Das Reparaturgeschäft beispiels-weise ist eher ein lokales Ges-chäft – das betrifft aber alle Elektromaschinenbauer. Wir sa-gen immer „80 km rund um die Kirchturmspitze“ ist unser Ge-biet, wenngleich wir auch da etwa zehn Kunden haben, für die wir bundes- und sogar weltweit tätig sind.

Das Handelsgeschäft können wir sehr gut auch von hier aus be-treiben. Das ist – dank der EU – mittlerweile sehr leicht gewor-den. Egal, ob wir die Geräte nach Polen schicken, wo wir jetzt ebenfalls einen exklusiven Ver-triebspartner haben oder nach Ungarn, das Material ist inner-halb von zwei Tagen am Zielort. Dafür muss ich also nicht direkt vor Ort sein.

WM: Handel, Reparatur und Neu-fertigung verschiedenster elek-trischer Antriebe fordert von ihren



Mitarbeitern die Gewährleistung eines hohen Qualitätsstandards. Wie halten Sie dieses Niveau?

CS: Zum einen durch eigene Qualitätssicherungssysteme. Wir haben z. B. schon seit 1982 eine lückenlose Dokumentation aller Tätigkeiten, die hier von den Mitarbeitern ausgeführt werden. Das ist natürlich über die Jahre hinweg immer wieder verfeinert worden. Wir haben eine hundertprozentige Ausgangskon-

trolle, in einem top-aktuellen Prüffeld.

Zum anderen halten wir den hohen Qualitätsstandard durch eine permanente Weiterbildung der Mitarbeiter und durch eine Förderung des Verantwortungsdenkens. Jeder ist gewissermaßen als interner Lieferant seinem internen Kunden gegenüber verantwortlich.

WM: Sie sind als bundesweit erstes Unternehmen im Elektromaschinenbau als „Fachbetrieb für Antriebstechnik“ anerkannt worden. Worum handelt es sich hierbei?

CS: Dies ist eine neue Bezeichnung für den ursprünglich als Elektromaschinenbauer bezeichneten Betrieb. Dieser Begriff ist eine geschützte Wort-Bild-Marke vom „Zentra.verband Elektrohandwerke“. Vor einigen Jahren hat man Anforderungsprofile definiert, was ein früherer „Elektromaschinenbauer“ heute als „Fachbetrieb für Antriebs-





technik“ können muss. Und da waren wir der Erste, der gesagt hat „Wir machen das“ und haben die Erfüllung der Kriterien von offizieller Seite bestätigt bekommen.

Insgesamt geht es darum, dass sich die Anforderungsprofile geändert haben. Vor 30, 40 Jahren ist der Kunde gekommen und hat gesagt „Hier ist der beschädigte Motor, bitte repariert den.“ Heute ruft der Kunde an und sagt „Die Anlage steht.“ Das setzt natürlich voraus, dass man sich neben mechanischen Themen etwa auch mit Steuerungs- und Regeltechnik beschäftigt. Eine Sichtweise, die wir bei unseren Kunden immer mehr fördern ist, dass wenn etwas auffällt, es bereits zu spät ist.

Da gehen wir immer mehr den Weg, auch mit unserem „ZOI“-Konzept (ZustandsOrientierte Instandhaltung). Wir bieten den Kunden von uns aus an, regelmäßig seine Antriebe im Echtbetrieb zu analysieren. Ohne die Produktion zu stören.

Das große Spektrum reicht von Frequenzanalysen und Lagermessungen über Thermographie bis hin zum Prüfen anderer mechanischer und elektrischer

Werte. Diese Vorgehensweise ist beispielsweise vergleichbar mit den heutigen Inspektionsintervallanzeigen, die man in Autos findet.

WM: Der Maschinenbau gilt nicht nur im Münsterland, sondern auch bundesweit als eine der Branchen mit den größten Wachstumspotenzialen. Warum ist dies so?

CS: Gute Frage – erst einmal freuen wir uns darüber. Der Maschinenbau betrifft in Deutschland und auch weltweit eben alle Branchen und beliefert diese. Egal, ob in der Landwirtschaft, in der Nahrungsmittel- oder Papierindustrie, alle brauchen für ihre Produktions- und Lagerlogistikanlagen irgendwann einmal den Maschinenbauer. Daher partizipiert der Maschinenbau sicherlich branchenübergreifend.

Haben wir vor einigen Jahren alle nur nach China geblickt, so hat sich dies heute auf mehrere Länder verteilt. Man hört über den asiatischen Bereich hinaus vermehrt Russland und allgemein Osteuropa und man hört auch endlich mal wieder Westeuropa, auch Deutschland. Wir sind ja nicht die einzigen, die hier in-



vestieren. Ich glaube, dass es in vielen Ländern in der Vergangenheit einen Investitionsstau gegeben hat.

Volkswirte sprechen ja bei Privatleuten häufig vom „Angstsparen“. D.h. man nimmt sich zurück, hat Angst vor der Zukunft und gibt kein Geld aus. Dies war über viele Jahre in der Industrie genauso. Es wurde nicht so richtig agiert, weil keiner so recht wusste, wo es hingehet. Ich habe den Eindruck, dass in den letzten zwei, drei Jahren bei vielen Firmen so etwas wie ein Knoten aufgegangen ist. An dieser Entwicklung partizipiert aus den oben genannten Gründen übermäßig stark der Maschinenbau.

WM: Welche weiteren Projekte sind am Standort Rheine für die nächste Zeit geplant?

CS: Wir haben hier einen Standort gewählt, an dem wir noch wachsen können. Zurzeit haben wir keine neue Investition geplant. Wir verfügen hier zwar nicht über große Leerflächen, d.h. es ist so dimensioniert, dass wir den vorhandenen Platz auch komplett nutzen. Und dann schauen wir mal, was die nächsten Jahre bringen werden. Ich bin sicherlich nicht jemand, der heute schon wieder sagt „In fünf Jahren bauen wir wieder“.

Gleichwohl investieren wir weiterhin in Mitarbeiter. Wir haben jetzt sechs Leute neu eingestellt, die

in den nächsten Wochen und Monaten hier anfangen. Außerdem investieren wir in neue Angebot an den Kunden, d. h. in Reparatur, Instandhaltung und Service

WM: Seit wann sind Sie in dem Unternehmen und welche Ziele haben Sie sich persönlich als Geschäftsführer gesetzt?

CS: Ich bin seit 1989 in dem Unternehmen, erst als Angestellter, dann als Gesellschafter-Geschäftsführer und seit 2003 als alleiniger Gesellschafter. Wir haben jetzt einen großen Entwicklungsschritt vollzogen. So etwas muss organisatorisch – aber natürlich auch wirtschaftlich – einmal gestemmt werden. Ich kann jetzt nicht sagen, dass ich in meinem Leben eine gewisse Umsatzgröße oder Mitarbeiterzahl erreichen will. Die Entwicklung des Unternehmens nur an Umsatz oder der Mitarbeiterzahl festzumachen, halte ich für wenig aussagekräftig.

Ich möchte uns weiter verfeinern und am Markt festigen als derjenige, der die Messlatte vorgibt und nicht derjenige, der über die Messlatte springen muss. Wir werden in neue Technologien und Mitarbeiter investieren und bestehende Sachen verfeinern, um unsere Kunden auch weiterhin bei der Entwicklung und Nutzung ihrer Maschinen begleiten zu können

Das Interview führte
Michael Hemschemeier

