



»Sparpotenziale in den Billiglohnländern sind gering.«

INTERVIEW – 2009 investierte die Erwin Halder KG enorm in den Standort Deutschland. Geschäftsführer Stefan Halder sieht in dieser Investition einen Beitrag zur Standortsicherung und blickt äußerst positiv in die Zukunft.

Herr Halder, die Investitionssumme der Erwin Halder KG wird mit stolzen 7,5 Millionen Euro beziffert. War das in dieser Zeit nicht etwas zu gefährlich und ehrgeizig?

Entschieden haben wir die Investitionen ja bereits im Jahre 2007. Es geht bei diesem Gesamtvolumen allerdings auch um drei Projekte. Zunächst war da die Umstellung auf eine komplett neue Unternehmenssoftware im Fokus, denn wir mussten uns der Entwicklung und den Anforderungen des Marktes anpassen. Nach dem Projektstart im Januar 2008 war das »Going Live« des ERP-Projekts am 1. Juli 2009. Natürlich war das ein immenser Aufwand, weil wir ja auch unsere Prozesse ändern mussten. Allerdings kamen uns hier die personellen Ressourcen durch die Wirtschaftskrise zugute.

Die Unternehmenssoftware war also nur ein Teil des ganzen Vorhabens, die baulichen Erweiterungen waren aber doch sicher auch ein ganz anderes Volumen?

Die beiden ehrgeizigen Projekte, also die Neubauten für die Erwin Halder KG und die Halder

Schneidtechnik sind freilich für jeden besser sichtbar. Wir haben aus diesen beiden Bauprojekten ein Großprojekt gemacht und unser Industriegebiet mit der entsprechenden Infrastruktur um 20 000 m² erweitert. In der Halder Schneidtechnik haben wir mit zusätzlichen 3 000 m² allein die Produktionsfläche sogar verdoppelt.

Sie galten bislang doch ohnehin schon als der größte Dienstleister in Süddeutschland im Bereich Wasserstrahlschneiden?

Ich denke, wir sind mittlerweile der größte Deutschlands. Aber unabhängig davon, haben wir durch das Umdenken in den Betrieben hin zu kürzeren Durchlaufzeiten und mehr Wirtschaftlichkeit noch mehr Branchen angesprochen. Das heißt, optimiert man ein Werkstück wasserstrahlgerecht, sind alleine dadurch hohe Zeit- und Kosteneinsparungen zu erzielen. Es ist außerdem sicher sehr positiv, dass wir überregional arbeiten und alle Technologien bis hin zum Fünf-Achs-Schneiden und auch das Wasserstrahlschneiden ohne Winkelabweichung anbieten können. Um aber auf Ihre vorhin gestellte Frage zurückzukommen: Wir waren damals sowohl bei der Produktionsfläche als auch

personell am Limit angekommen. Wir mussten also etwas tun. Durch diesen Neubau konnten wir uns in die Lage versetzen, auch in neue Maschinen, wie beispielsweise die Laserschneidanlage TruLaser 3030 von Trumpf, zu investieren.

Stichwort »Kapazitätslimit«. Galt das denn auch für die Halder KG?

Absolut ja. In unserer räumlich eingegengten Drehteilefertigung war nicht mal mehr Platz für eine neue Maschine und auch in der Logistik, dem Versand waren wir am Ende der verfügbaren Kapazität angelangt. Zu unserer Philosophie zählt nun aber auch, kein Stückwerk zu tätigen, da kontinuierliche Bauphasen ja nur ständig den Produktionsablauf stören würden. Deshalb haben wir auch hier um 3 000 m² zugelegt. Im Februar dieses Jahres startete deshalb hier die notwendige Inbetriebnahme des neuen Logistikzentrums und der Drehteilefertigung.

Sie fertigen als einer der führenden Hersteller von Normalien doch eigentlich hauptsächlich Standardartikel. Wäre es da nicht wirtschaftlicher und zudem weniger riskant, die Fertigung

in sogenannte »Billiglohnländer«, etwa nach Osteuropa oder Asien, zu verlagern?

Der Begriff »Standard« gibt schon die Antwort auf diese Frage, denn die Teile die Sie ansprechen, werden natürlich in großen Massen produziert. Das heißt, die Maschinenkosten wären im Ausland etwa gleichbleibend und der Lohnkostenanteil würde sich nur relativ gering auswirken. Betrachtet man nun aber den nötigen Betreuungsaufwand und die wirtschaftlichen und zeitlichen Nachteile durch die vorzunehmende Logistik oder auch eventuelle Schwierigkeiten gerade bei der Qualität, ist das Einsparpotenzial in den Billiglohnländern sicher zu vernachlässigen.

Diese bemerkenswerte Argumentation ist sicher nachzuvollziehen, aber warum tun es dann vor allem große Unternehmen doch?

Meist geht es bei diesen Unternehmen darum, Produkte vor Ort, also auch für diese Märkte

herzustellen. Wir dagegen sind weltweit tätig und haben zwischen 7000 bis 8000 unterschiedliche Teile. Für diese große Menge brauchen wir enorme Fertigungskapazitäten. Da ist es sicher sinnvoller, weiter in Rationalisierung und Automatisierung hier am Standort zu investieren.

Nach Ihrer Auskunft war das die größte Investition in der Firmengeschichte der Erwin Halder KG. Und das in einer unruhigen Zeit, in der niemand wusste, wie es wann und ob es überhaupt weitergeht. Was macht Sie so zuversichtlich?

Zunächst ist natürlich eine gewisse Nachhaltigkeit des Aufschwungs erkennbar. Wir sind deshalb sehr froh, dass wir bei unserem wichtigsten Kapital, dem Personal, nicht abbauen mussten. In Gegenteil, unsere bestausgebildeten Mitarbeiter waren in diese Projekte mit eingebunden. Das hat zusätzlich motiviert. Trotz der derzeitigen Unwegsamkeiten, sehe ich da-

VITA

Stefan Halder wurde am 31.01.1970 in Laupheim geboren. Er absolvierte im Jahre 1992 eine Industriemechaniker-Lehre und schloss 1999 ein Studium zum Diplom-Wirtschaftsingenieur ab. Im Jahre 2000 stieg er zum **Gesellschafter und Geschäftsführer** der Erwin Halder KG auf und führt seit 2006 als **Inhaber** die Halder Schneidtechnik GmbH. Daneben ist er **Aufsichtsratsmitglied** der Volksbank Laupheim, ist **Mitglied der Vollversammlung** der IHK Ulm und **stellvertretender Vorsitzender** der Südwestmetall Bezirksgruppe Ulm.

her weiter positiv in die Zukunft, denn solange es Menschen gibt, werden auch unsere Produkte gebraucht.

www.halder.de

Developed for

-WORLDWIDE MARKETS



EX-910
Y-Achsen-Drehmaschine mit Doppelspindel
★ 10" Spannfutter
★ leistungsstarker Revolver mit 12 angetriebenen Werkzeugen
★ Mit Y-Achsen-Werkzeugsystem,
Y-Achsen-Verfahrweg 160 mm (80+80)
★ Fanuc 18i-Steuerung

NEX-315

Leistungsstarke und universelle Drei-Achsen-CNC-Drehmaschine mit 45-Grad-Schrägbett, C-Achsen und angetriebenen Werkzeugen
★ Max. Drehlänge: 1500 mm, 2000 mm, 3000 mm und 4000 mm
★ Max. Drehdurchmesser: 680 mm
★ Standard: 15" Spannfutter; Alternative: 18" Spannfutter

Vertriebsmitarbeiter gesucht

TAKISAWA[®]

TAIWAN TAKISAWA TECHNOLOGY CO., LTD.

No. 505, Sec-3, Yeng-Ping Road, Ping-Chen City, Taoyuan Hsien, Taiwan
Tel.: +886 3 464 3166 Fax: +886 3 464 3674