



In dieser Spritzgussmaschine wird eine Silikondichtlippe an eine Edelstahlscheibe anvulkanisiert. Das Bauteil wird in ein Sitzbelegungserkennungs-System eingebaut.

„Schnelles Beiboot, kein träger Dampfer“

Die Reiff Elastomertechnik (R.E.T.) fertigt Komponenten und Baugruppen mit intelligenten Dichtungs- und Dämpfungslösungen aus Spezial- und Hochleistungselastomeren. Wie eine solch spezialisierte Fertigung erfolgreich sein kann, erläutert Horst Schäfer, der Geschäftsführer von R.E.T.

Wie hat R.E.T. die Automobilkrise bisher gemeistert, welche Maßnahmen stehen in Zukunft noch an?

Schäfer: Auch die R.E.T. hat sich der Krise nicht entziehen können, so mussten wir Umsatzeinbußen von knapp 30 Prozent verkraften. Die Kurzarbeiterregelung hat uns sehr geholfen, unsere gut ausgebildete Stammebelegschaft zu halten. Außerdem wurde nach außen vergebene

Arbeit wieder ins Haus geholt. Zusätzlich haben wir unsere Kostenstrukturen kräftig durchforstet und an die wirtschaftliche Situation angepasst.

Holen auch Ihre Kunden die Produktion vermehrt wieder ins eigene Haus zurück?

Schäfer: R.E.T. ist keine verlängerte Werkbank, wir fahren für unsere Kunden fast

nur anspruchsvolle Sonderlinien. Insofern haben wir hier keine Einbußen zu verzeichnen.

Wann rechnen Sie denn wieder mit einem „normalen“ Geschäftsverlauf?

Schäfer: 2012. Bis dahin werden wir hoffentlich die ersten Früchte in neu angepeilten Geschäftsfeldern ernten und die Automobilindustrie hat dann hoffentlich

den herben Einbruch von 2009 halbwegs verkraftet. Außerdem wollen wir bis dahin ein Netzwerk mit Partnern geschaffen haben.

Wie soll dieses Netzwerk aussehen?

Schäfer: Die Gehäuse der Steuergeräte werden weiterhin Aluminium-Druckgussteile sein. Da wir definitiv kein Metallgießer werden wollen, wäre eine Gießerei ein idealer Partner, um optimale Gehäusesysteme zu entwickeln. Deshalb haben wir – als Elastomerspezialist – auf der Euroguss ausgestellt und sind auf sehr großes Interesse der Gießer gestoßen. Ein solches Netzwerk zusammen mit Gießereien, Spezialisten für gestanzte Blechteile oder andere Komponenten kann auch beim Kunden viel kompetenter auftreten. Im Zeitalter der Globalisierung ist beispielsweise eine weltweite Präsenz wichtig. Im Netzwerk kann man von den Auslandserfahrungen der Partner profitieren und über so viel leichter einen Kunden in einen neuen Markt begleiten oder den Markt direkt erschließen.

Welche Geschäftsfelder außerhalb der Automobilindustrie hat R.E.T. im Visier?

Schäfer: Wir leben zu etwa 75 Prozent vom Automobil, daneben sind wir mit Silikon-Dichtungen bei Lebensmittel-Transportsystemen aktiv und liefern Elastomerteile für Elektrowerkzeuge und den Maschinenbau. Den Anteil des Automobilbaus wollen wir langfristig unter 60 Prozent reduzieren. Eine Zielbranche wird die Medizintechnik sein, wo wir eine

vielsprechende Infusionstechnik in den Markt bringen. Daneben könnte die Solarbranche zu einem Zukunftsmarkt werden.

Welche Anforderungen stellt der Markt an R.E.T.?

Schäfer: Der Markt verlangt heute Fertigungs- und Lösungskonzepte mit allerhöchsten Qualitätsstandards. Wir liefern beispielsweise eine Dichtungs-Baugruppe zur Kühlung von Steuergeräten, deren Auslegung und Qualitätsmanagement sehr, sehr anspruchsvoll ist. Das umfasst zum Beispiel die Verantwortung für sämtliche zugekaufte Teile.

Dazu kommen unsere Flexibilität und Schnelligkeit in der gesamten Prozesskette, da R.E.T. eine relativ kleine Organisationseinheit ist. Es gibt Projekte, die sie nur als schnelles Beiboot, nicht als träger Dampfer prozesstechnisch abwickeln können. Andererseits ist durch die Zugehörigkeit zur mittelständischen Reiff-Gruppe genügend Background auch für etwas größere Investitionen vorhanden.

Wo liegt das spezielle Produktions-Know-how von R.E.T.?

Schäfer: Wir verstehen uns als einen der ersten Ansprechpartner für filigrane und hochkomplexe Komponenten. Da geht der Trend auch bei uns hin zu flexiblen Produktionszellen, die ohne großen Invest für neue Produkte umgerüstet werden können und die dennoch den höchsten Qualitätsmaßstäben – sprich 0 ppm – genügen. Die Beherrschung der Produkti-



Bilder: R.E.T.

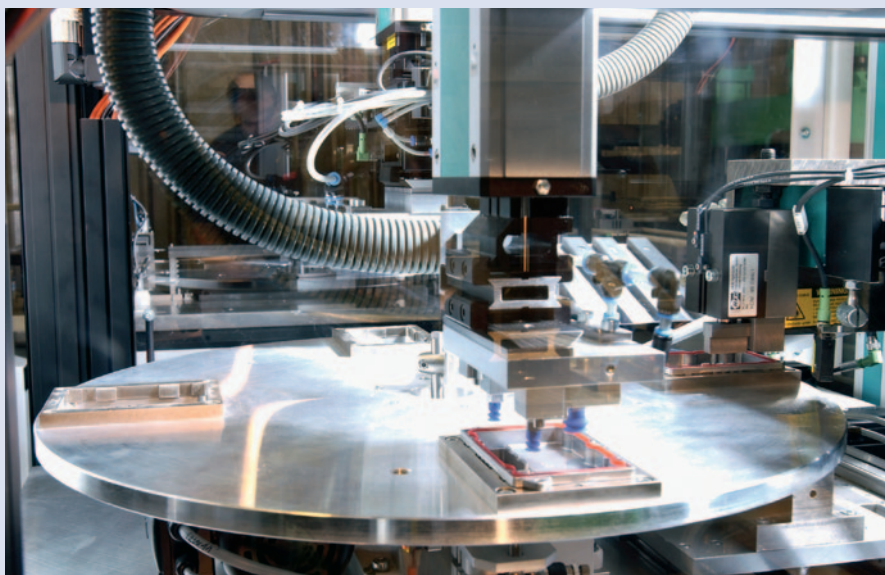
Horst Schäfer absolvierte eine Mechaniker-Lehre und studierte anschließend Maschinenbau und Betriebswirtschaft. Danach wechselte er zu Reiff und wirkte erst als technischer und später kaufmännischer Leiter maßgeblich am Ausbau der Elastomertechnik mit. Heute ist er Geschäftsführer von R.E.T.

onsprozesse hat für uns allerhöchste Priorität. Dann sind auch nachgeschaltete Qualitätskontrollen – mit teuren Geräten – nicht mehr in dem Maße wie früher erforderlich. Man muss das Problem schon an der Wurzel beheben.

Darüber hinaus wollen wir unser Produktions-Know-how auch bei unseren Kunden einbringen. Durch eine Analyse seiner Prozesse wollen wir nicht nur das Produkt, sondern auch seine Prozesskette optimieren. Sprich, welche Aufgaben können wir dem Kunden noch abnehmen oder wie wird der Lieferant R.E.T. in seine Logistikkette eingebunden.

Sind denn die Kunden dazu bereit?

Schäfer: Bisher ist ihre Neigung noch eher gering. Wir spüren aber eine wachsende Bereitschaft, die Vernetzung der Prozesse auf Unternehmensebene energisch voranzutreiben. Denn vor allem große Kunden mit komplexen Organisationsstrukturen sind daran interessiert die Zahl der Lieferanten und Schnittstellen zu verringern oder sich von Technologien trennen zu können, die sie nicht als Kernkompetenz ansehen. Sonst stoßen sie bald an die Grenze, wo sie ihre Strukturen nicht mehr hundertprozentig steuern können.



Prüfautomat für Xenon-Lichtsteuergeräte.