

Von Konzertflügel bis Mars-Rover: Federn für alle Fälle

Der Einsatzbereich ihrer Produkte ist immens groß. Denn sie werden überall benötigt, wo es um Federung geht oder sich etwas bewegt. Mit ihren Tellerfedern und Sicherungsscheiben hat sich die SCHNORR® GmbH zum Qualitätsführer entwickelt. Dr. Alexander Karl, CEO der SCHNORR® Gruppe, erzählt im Interview mit Wirtschaftsforum, wie vielfältig die Produkte verbaut werden können.

Interview mit
Dr. Alexander Karl,
CEO
der SCHNORR® Gruppe

Wirtschaftsforum: Herr Dr. Karl, wie nahm die Geschichte von SCHNORR® ihren Anfang?

Dr. Alexander Karl: Adolf Schnorr hat das Unternehmen 1908 in der Nähe von Stuttgart als Werkstatt für Stanzwerkzeuge gegründet. Nach dem Ersten Weltkrieg schwenkte er als Erster auf die serielle Herstellung von Tellerfedern um. 1956 zog die Firma an unseren jetzigen Standort nach Sindelfingen-Maichingen. Ein Meilenstein war die Entwicklung der SCHNORR®-Sicherungsscheibe in den 1960er-Jahren, mit der wir bis heute erfolgreich sind und die von allen wichtigen Großhändlern vertrieben wird. 1972 haben wir in den USA die erste ausländische Niederlassung gegründet und anschließend die Internationalisierung fortgesetzt. Heute sind wir weltweit durch Tochtergesellschaften und Vertriebspartner vertreten. Durch die Übernahme der Firma HUGO BAUER kamen



Seit 1956 befindet sich der Firmensitz von SCHNORR® in Sindelfingen-Maichingen, wo 2017 der Neubau von Verwaltungsgebäude und Fertigungshallen fertiggestellt wurde

wir 1995 zu unserem zweiten Produktionsstandort am Bodensee. Seit der Fusion 2011 sind beide Namen unter dem Dach von SCHNORR® vereint.

Wirtschaftsforum: Welche Ereignisse waren in den letzten Jahren wichtig?

Dr. Alexander Karl: Hier gab es einige Meilensteine, wie bei-

spielsweise der Umzug in neue Gebäude und der damit einhergehende Beginn der Produktionssegmentierung. Zudem war die Anpassung der Vertriebsstruktur an Marktgegebenheiten eine Weichenstellung für die Zukunft.

Wirtschaftsforum: Wie sehen Sie Ihre Aufgaben im Unternehmen – sind Sie der strategische Kopf oder auch im operativen Geschäft tätig?

Dr. Alexander Karl: Etwas von beidem ist notwendia. Zum 1. August dieses Jahres hat sich der bisherige CEO der SCHNORR® Gruppe zurückgezogen und ich habe seine Aufgabe übernommen. Ich bin seit vier Jahren im Unternehmen, war zunächst Vertriebsleiter und dann Geschäftsführer der SCHNORR® GmbH. Als CEO stehen natürlich die strategischen Aufgaben im Vordergrund. Bei unserer Größe mit 250 Mitarbeitern habe ich aber weiter den Bezug zum operativen Geschäft, das ist mir auch wichtig. Wir haben beispielsweise einen Gemba-Walk eingeführt, gehen also in die einzelnen Abteilungen und hören uns deren Nöte an. Hier übernehmen wir den japanischen Ansatz, sich weniger mit Meetings aufzuhalten, sondern die Lösung der Probleme direkt in Angriff zu nehmen.



Tellerfedern auf der Härtestraße

SCHNORR® DISC SPRING ENGINEERING

KONTAKTDATEN

SCHNORR® GmbH Stuttgarter Straße 37 71069 Sindelfingen Deutschland

4+49 7031 3020

+49 7031 302210 mail@SCHNORR.de www.SCHNORR.de

Wirtschaftsforum: Wie steht SCHNORR® wirtschaftlich da und welche weitere Entwicklung erwarten Sie?

Dr. Alexander Karl: Für dieses

Jahr erwarten wir einen Gesamtumsatz im Konzern von circa 48 Millionen EUR. Unsere Produkte unterstützen die unterschiedlichsten Anwendungen, auch in ungewöhnlichen Produkten wie zum Beispiel Konzertflügeln, Seilbahnen, Uhren, Luxusmöbeln, Bohrmaschinen, medizinischen Produkten. Sogar im Mars-Rover sind unsere Federn enthalten. Wie man sieht, hat der Industriebereich ein großes Potenzial. Die Herausforderung liegt aber darin, die Qualität und Wirtschaftlichkeit sowohl in der Fertigung von Massenprodukten als auch für Sonderfertigungen sicherzustellen. Im Automobilbereich sind wir unter anderem im Bereich Verbrenner unterwegs. Diese Segmente werden mittelfristig zurückgehen. Um

das aufzufangen, beschäftigen wir uns derzeit mit E-Mobilität und Wasserstoffantrieb. Insgesamt planen wir mit einem stetigen moderaten Wachstum.

Wirtschaftsforum: Welche Ihrer Produkte stechen besonders hervor oder werden in Zukunft wichtig sein?

Dr. Alexander Karl: Sehr stark sind wir im Hochtemperaturbereich. In einigen Anwendungen entstehen Temperaturen um die 800 °C. Dafür bieten wir Produkte aus entsprechenden Werkstoffen. Selbstverständlich liegt ein Forschungsschwerpunkt auf Branchen wie Clean Energy und anderen Zukunftsmärkten. Unser Fokus wird auf höheren Produktanforderungen liegen. Dies bedeutet mehr Präzision, genauere Toleranzen, Verringerung der Relaxation, also der Ermüdung der Tellerfeder, und Verbesserung der Korrosionsbeständigkeit.

Unser Ziel ist, Problemlöser und Qualitätsführer zu sein und weiterhin Qualität auch für besondere Anforderungen zu bieten. Die Entwicklung von Lösungen in Zusammenarbeit mit unseren Kunden ist eine unserer Stärken. Für uns ist es immer ein Anreiz, Produkte besser zu machen, als die gesetzlichen Anforderungen es verlangen.

Wirtschaftsforum: Wie würden Sie Ihre Unternehmenskultur beschreiben? Dr. Alexander Karl: Wir handeln kundenorientiert und gehen wertschätzend miteinander um. Probleme und Hindernisse gehen wir konstruktiv, bereichsübergreifend und ergebnisorientiert an. Wichtig ist uns hierbei insbesondere eine positive Denkweise, sowohl unseren Geschäftspartner gegenüber als auch im täglichen Umgang miteinander.

