

# Schweizer Qualität zu EU-Preisen!

C2 sprach exklusiv mit Mario Rupp, Geschäftsführer der Schweizer Schlumpf AG, über die Ergebnisse der Umstrukturierung des Unternehmens und aktuelle Ziele

**C2:** Herr Rupp, welche Produkte gehören mittlerweile zu Ihrem umfangreichen Portfolio?

**Mario Rupp:** Seit der Umstrukturierung des Unternehmens im Sommer 2015 fokussieren wir uns auf hochwertige achslose Spannelemente in pneumatischer und mechanischer Ausführung, mit den dazugehörigen Komponenten wie beispielsweise Adapter oder Schaltringen. Aber natürlich ist es so, dass wir unser Sortiment stetig mit Produkten im Bereich der Wickeltechnik erweitern.

**C2:** Können Sie uns Ihr Sortiment achsloser Spannelemente kurz näher erläutern?

**M. Rupp:** Gern, dazu gehört z.B. die SDE-Linie, die sich durch überdurchschnittlich hohe Belastungen und Drehmomente auszeichnet. Schlumpfs SDJ-Linie bietet dagegen einen Expansionsweg von über 44 mm. Produkte mit mechanischer Betätigung, wie z.B. QuickChuck oder SDA, überzeugen durch hohe Drehmomente sowie eine permanente Kraftübertragung und Verschleißfreundlichkeit. Die Welle zwischen den Spanndornen punktet besonders dann, wenn eine flexible Produktion gefragt ist, denn es kann optional mit Spannwellen oder nur mit Spanndornen gewickelt werden.

**C2:** In welchen Anwendungen und Industrien sind Sie schwerpunktmäßig aktiv?

**M. Rupp:** Nun, das Portfolio der Anwendungen, die wir mit unseren Produkten bedienen können, ist extrem umfangreich. Es ist unser großes Anliegen, unsere Kunden aus verschiedensten Industrien und mit unterschiedlichsten Anwendungen bestmöglich mit maßgeschneiderten Produkten zu



Mario Rupp

unterstützen. Der benutzerfreundliche und möglichst ressourcenschonende Unterhalt der Spannelemente ist dabei ein zentraler Punkt.

**C2:** Welche besonderen Vorteile bieten Ihre Produkte?

**M. Rupp:** Vorteile sehen wir ganz klar in der Servicefreundlichkeit unserer Produkte. Dank unseres „Easy Service Konzept“ können unsere Kunden die notwendigen Wartungen mit einem minimalen Zeitaufwand durchführen. Servicearbeiten können alleine und gänzlich frei von Rückenbelastungen durchgeführt werden. Insgesamt minimieren sich auf diese Weise die Unterhaltskosten (respektive die Standzeiten), gleichzeitig optimieren Kunden ihre Produktionseffizienz und steigern die Wertschöpfung.

**C2:** Der Preisdruck ist gerade für Zulieferer aus der Schweiz enorm hoch. Mit welchen Argumenten begegnen Sie dieser Situation?

**M. Rupp:** Zugegeben, der starke Franken der letzten Jahre war für uns eine echte Herausforderung. Schlumpf ist dieser Situation mit einem neuen Erfolgskonzept begegnet: Schweizer Qualität zu EU-Preisen! Dadurch, dass wir interne Prozesse optimiert und nachhaltige Lieferanten- und Kundenbeziehungen aufgebaut haben, können wir dieses



## Ein SDE-Spanndorn der Schweizer Experten

ehrgeizige Ziel realisieren und die Vorteile an unsere Kunden weiterreichen. Außerdem arbeiten wir intensiv daran, Nachteile der Zollformalitäten zu minimieren. Zu diesem Zweck haben wir an verschiedenen Standorten sogenannte Service Points errichtet, um Reparaturen unserer Kunden nicht zusätzlich durch lange und teure Transportwege zu belasten.

**C2:** In der Vergangenheit ist Schlumpf sehr interessante Kooperationen bzw. Vertriebspartnerschaften mit anderen Unternehmen eingegangen. Was gibt es hier zu vermelden?

**M. Rupp:** Starke Partnerschaften und ein stabiles Netzwerk sind eine „Zutat“ für das Erfolgsrezept von Schlumpf. Aufgrund unserer internationalen Geschäftstätigkeit sind unsere Vertriebspartner im europäischen und amerikanischen Raum für uns natürlich von großer Bedeutung. Unser Ziel in 2018 ist es, dieses Vertriebsnetz weiter zu verdichten, um die Nähe zum Kunden sicherzustellen. Außerdem arbeiten wir an neuen interessanten Produkt- und Serviceinnovationen, um individuelle Kundenprozesse weiter zu vereinfachen und zu optimieren. ■