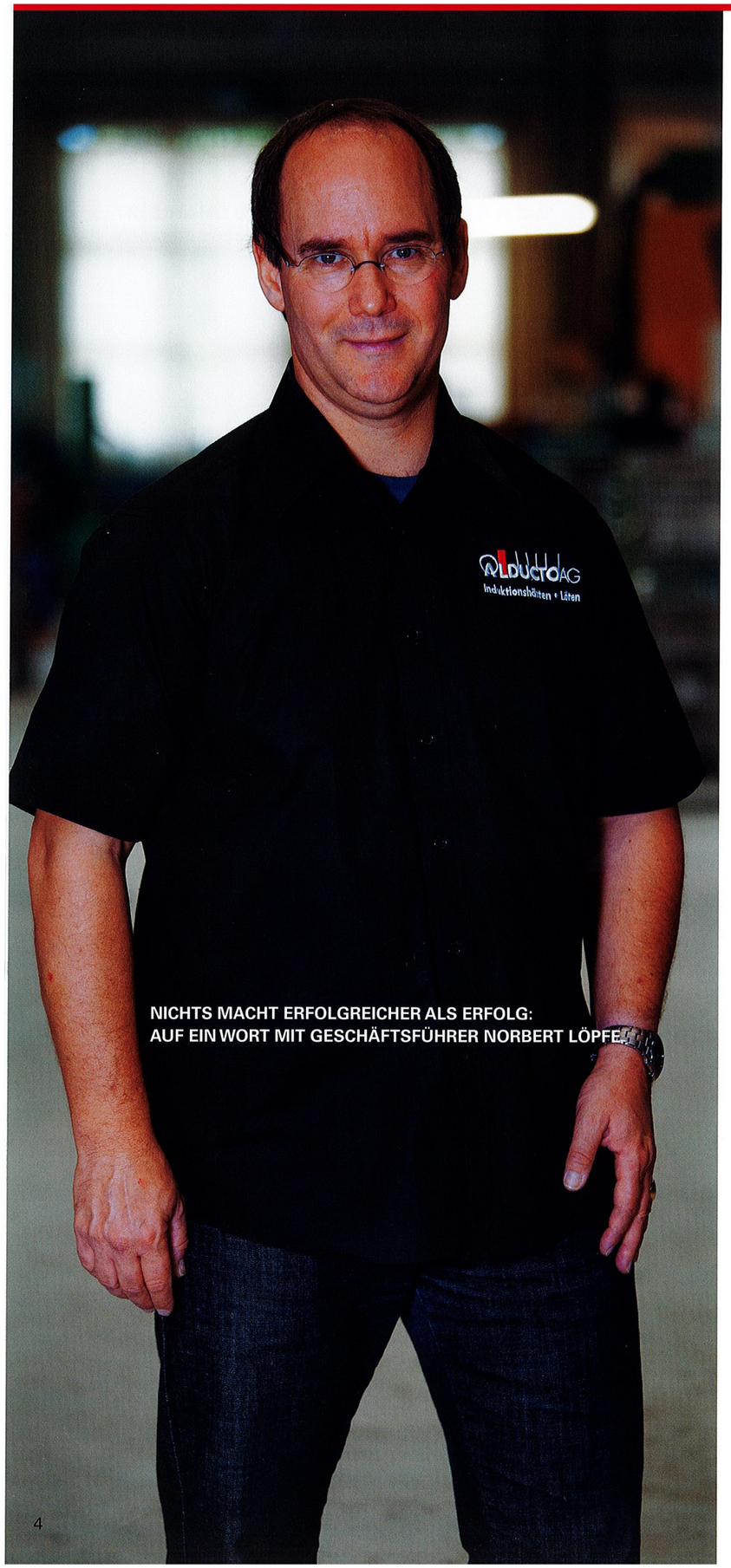

NICHTS MACHT ERFOLGREICHER ALS ERFOLG:
AUF EIN WORT MIT GESCHÄFTSFÜHRER NORBERT LÖPFE

«Nischenbetrieb mit kurzen Lieferzeiten und attraktiven Preisen»

Norbert Löpfe, drei Jahrzehnte Alducto, das spricht für Firmenkontinuität. Welchen grossen Herausforderungen mussten Sie sich bislang stellen?
Zwischen 2001 und 2002 hatte das Unternehmen eine wirtschaftlich schwierige Phase. Als erste grosse Herausforderung musste ich ein komplett neues QS-Handbuch erstellen, denn das bestehende hatte seine Gültigkeit verloren. Nach nur drei Monaten war die Geschichte erfolgreich abgeschlossen. Dann galt es, die vorhandene Substanz in der Firma zu reaktivieren. Der Teamaufbau in jenen Jahren, das war eine echte Herausforderung, die ich in Erinnerung behalten habe. Mehr Personal bei steigendem Umsatz, diese Rechnung ist für die Alducto aufgegangen. Ständig gelang es, Neukunden hinzuzugewinnen. Die Mitarbeiter mit ihrem ausgeprägten Fachwissen bilden die Grundlage für unsere Entwicklung und Kontinuität. Heute erstreckt sich das Kundenspektrum von den Bereichen Raumfahrt und Fördersysteme bis hin zur Optik. Auch in schwierigeren Zeiten können wir zuversichtlich nach vorne blicken. Innovationsgeist und Leistungsstärke, das sind die wesentlichen Merkmale der Alducto geworden.

Wie sieht Ihr Verhältnis zu den Mitbewerbern in der Branche aus?
Grundsätzlich ist es mein Bestreben, ein partnerschaftliches Verhältnis zu pflegen. Wir tauschen uns regelmässig über die Wirtschaftsaktualität aus. Und das empfinde ich als belebend. Für mich persönlich ist es wichtig, allen Kunden die preisgünstigste und prozesssicherste Härtevariante anzubieten. Bisweilen lehne ich deswegen Aufträge ab und leite sie an einen unserer Partner weiter. Bleibt die Arbeit dann in der Schweiz, dann denke ich nur: Umso besser.

Dank der Kontakte zu den Mitbewerbern kann ich herausfinden, wo unsere Stärken und Schwächen liegen. Erkannte Stärken werden ausgebaut, die Schwachstellen sorgfältig untersucht, bis die Gründe dafür klarer sind.

Kundenpflege und die Erweiterung des Kundenstammes verlangen einen enormen Einsatz.
Klar – aber er lohnt sich. Per Telefon oder durch persönliche Besuche verschaffe ich mir eine Vorstellung, worum es im Einzelfall geht und welche Probleme den Kunden beschäftigen. Erst dann ist es möglich, gemeinsam die weiteren Schritte zu erörtern.

Dass sie erfolgreich in die Tat umgesetzt werden, verdanken wir dem gut harmonierenden und bestens qualifizierten Personal, dem ein Maschinenpark auf der Höhe der Zeit zur Verfügung steht. Nichts macht bekanntlich erfolgreicher als Erfolg, das spornt uns an. Und deshalb übernehmen wir immer wieder Aufträge, denen sich unsere Mitbewerber nicht gewachsen fühlen. Lassen Sie es mich so formulieren: Die Firma Alducto ist heute ein Nischenhärter und hebt sich von einem normalen Härter ab.

Wodurch, kurz gesagt?
Nun, ganz einfach: Zu unserer Spezialisierung kommen als weitere Trümpfe kurze Lieferzeiten und attraktive Preise hinzu.

Welche Art von Unternehmen zählt zu Ihren Kunden und was erwarten diese von der Alducto?
Wir bedienen renommierte und weltweit tätige Grossbetriebe, aber selbst Einmann-Unternehmen gehören dazu. Denn für uns steht der Kunde mit seiner Härteaufgabe im Vordergrund. Natürlich ist auch für uns eine gesunde Grundauslastung vorteilhaft. Die sichert uns der Automotivsektor, optische Geräteherstellen und Getriebebauer. Kommunikation auf Augenhöhe und eine einvernehmliche Zusammenarbeit, das wird mittlerweile überall vorausgesetzt. Ehrlich zu informieren, das ist ausschlaggebend dafür, dass sich in einer Partnerschaft Vertrauen entwickeln kann. Genau darauf ist unser unternehmerischer Ansatz ausgerichtet. Die Alducto weiss inzwischen, was ihre Kunden wünschen. Bei internen Schulungen beispielsweise setzen sich unsere Mitarbeiter detailliert über den Einsatz und die Verwendung spezieller Teile für die Kunden ins Bild.

Als klein- und mittelständischer Betrieb haben Sie in Deutschland und Österreich einen treuen Kundenstamm aufgebaut, trotz schwächelndem Euro. Wie ist Ihnen dieses Kunststück gelungen?
In der Tat erfordert das viel Energie und Überzeugungsarbeit. Praktisch verläuft es so: Wenn der verantwortliche Gesprächspartner gefunden wurde, eröffnen zum Auftakt kostenlose Härteversuche Chancen auf eine spätere partnerschaftliche Kundenbeziehung. Beim Präsentieren der ersten Durchläufe lernt man sich näher kennen. Was erwartet der Kunde von uns, welche Bedenken, Sorgen und Befürchtungen hat er? Da muss man lückenlos informieren, und zwar über jeden einzelnen Entwicklungsschritt. Läuft die Sache beim Probelauf rund, entsteht das nötige Vertrauen. Man lernt sich schätzen und gegenseitig achten. Das gelingt uns immer wieder. Der schwächelnde Euro lässt uns gegenwärtig kalt. Denn wir müssen erwirtschaftete Eurobeträge nicht in Franken umwechseln, sondern erwerben damit Bestandteile aus Deutschland.

Induktionshärten erfolgt mit Strom. Welchen Einfluss hat das auf Ihre Energie- und Umweltbilanz?
Nachdem sich der Bundesrat von der Nuklearenergie verabschiedet hat, wird das Thema Strom auch für uns immer wichtiger. Weil wir viel Strom beziehen, müssen Sparstrategien entwickelt werden. Die Alducto hat bereits mit einem neuen Beleuchtungskonzept die herkömmlichen Lampen durch LED-Leuchten ersetzt. Damit können wir bis zu 30 Prozent einsparen. Wir wollen den Schritt vom Grossverbraucher zum Normalverbraucher schaffen. Dieses Ziel muss auch zwingend umgesetzt werden, da die Kantone diesbezüglich immer strengere Vorschriften erlassen. Als besonders freundlich gegenüber mittelständischen Betrieben kann ich die jetzige und künftig geplante Strompolitik allerdings nicht bezeichnen. Sie bürdet uns weitere Lasten auf. Aber auch diese spannende Energiewende wird die Alducto, da bin ich mir sicher, mit Bravour meistern.