

FM-Interview mit Eckhard Radke, Geschäftsführer der Meta-Regalbau GmbH & Co. KG, Arnsberg

Mit schwarzen Zahlen durch die Krise

Das im Jahr 1896 als Nagelfabrik gegründete Traditionsunternehmen Meta-Regalbau GmbH & Co. KG, Arnsberg, produziert schon seit 1963 Stahlregale im Baukastenprinzip. Seit 1986 gehört Meta zur Joachim-Loh-Gruppe. Loh baute Meta zu einem Hersteller professioneller Lagertechnik aus und investierte in moderne Fertigungsanlagen. Heute ist das Unternehmen mit seinem Bekenntnis zum Produktionsstandort Deutschland einer der Marktführer für Lagertechnik. Eckhard Radke führt seit dem Jahr 2002 die Geschäfte.

FM: Wie hat Meta Regalbau das Jahr 2009 bewältigt?

Radke: Das Jahr 2009 war für uns – wie für die meisten Unternehmen unserer Branche – sehr schwer. Allerdings hatte sich die rückläufige Umsatzentwicklung schon im Jahr 2008 angekündigt. Seit Juli 2009 fahren wir so richtig auf Grund. Das heißt, wir können zwar auch bei dieser Auftragslage existieren und sogar schwarze Zahlen schreiben, aber die Lage ist mit jener in den Jahren 2007 und 2008 nicht entfernt vergleichbar. Um auch unter diesen erschwerten Bedingungen nicht in die roten Zahlen zu rutschen, hatten wir bereits im Februar des vergangenen Jahres – leider – 17 Mitarbeiter entlassen müssen. Darüber hinaus starteten wir am 1. Mai 2009 in die Kurzarbeit, sowohl mit den gewerblichen Mitarbeitern, als auch mit den Angestellten. Bereits Anfang 2010 endete die Kurzarbeit für die Gewerblichen, und für die Angestellten konnte sie bereits deutlich redu-



Eckhard Radke, Geschäftsführer der Meta-Regalbau GmbH & Co. KG, Arnsberg

ziert werden. Bei all diesen Maßnahmen ist und war uns sehr daran gelegen, unsere Kernmannschaft zu erhalten. Wenn das gegenwärtige Tal durchschritten ist, benötigen wir eine leistungsfähige, schlagkräftige Belegschaft. Dieses Versprechen haben wir unseren Leuten gegeben, und die Solidarität der Beschäftigten gegenüber dem Unternehmen und untereinander ist beispielhaft. Trotz

aller Sparmaßnahmen blieb es 2009 bei den geplanten Investitionen in Höhe von 2,5 Millionen Euro zum Ausbau unserer Fertigungskapazitäten; das neue Stanz- und Biegezentrum benötigte außerdem mehr Platz. Während wir also mit dem einen Fuß auf die Bremse traten, haben wir mit dem anderen schon wieder Gas gegeben. Wir sind stolz darauf, unter diesen Umständen schwarze Zahlen geschrieben zu haben.

Nach einer Belegung im ersten Quartal 2010 flaute der Auftragszugang überraschend wieder ab, sodass wir im ersten Halbjahr 2010 zwar über Plan liegen, der jedoch auf einer vorsichtigen, niedrigen Basis aber immerhin mit einem leichten Plus von fünf Prozent gegenüber 2009 aufgestellt wurde. Wir warten als Spätzykler noch auf die Auflösung des Investitionsstaus. Es ist wie vor einer Baustellenampel. Man sieht die Ampel grün werden, die ersten Autos fahren bereits, selbst steht man aber immer noch. Und wenn es nach vorne geht, dann nur schleppend.

FM: Sie verfügen über eine breite Produktpalette, unter anderem Fachböden-, Paletten-, Kragarm- und Verschieberegale, daneben Bühnen und dynamische Lagersysteme. Welche Sparte ist derzeit am erfolgreichsten?

Radke: Der Fachboden stellt für uns traditionell das wichtigste Produkt dar, bei dem wir selbst in der Krise eine noch – relativ – stabile Nachfrage verzeichnen konnten. Wenig erfreulich entwickelte sich der gesamte Bereich ‚dynamische Systeme‘, in dem wir unsere Aktivitäten als Zulieferer für den Logistikanlagenbau, also für die automatische Lagertechnik eingruppierten. Da zurzeit nur wenige automatisierte Logistiksysteme realisiert werden, haben wir von den Generalunternehmern auch nur wenige Aufträge für solche Regalsysteme erhalten. Wir produzieren auch Palettenregale, doch hatten wir bereits im Jahr 2003 unsere Kapazitäten gedrosselt, um nicht einem ruinösen Preiskampf ausgeliefert zu sein. Auch Kragarm- und Verschieberegale bieten wir an, doch bilden

diese Typen eher eine Ergänzung zu unserem sonstigen Portfolio.

FM: Welche Rolle spielt für Sie der Produktionsverbindungs-handel?

Radke: Die strategische Entscheidung, uns vom Direktvertrieb zu verabschieden und auf unsere Fachhändler zu setzen, fiel bereits im Jahr 2003. Wir wollten einen ‚selbstgemachten‘ Preiskampf beenden, bei dem wir bei Aus-



Fachbodenregalanlage von Meta Regalbau bei Porsche in Stuttgart

LAGERTECHNIK

schreibungen mit unseren Fachhändlern in Konkurrenz traten und uns gegenseitig unterboten. Häufig traten wir früher auch noch gegen einen großen Anbieter von Flurförderzeugen an, dem wir die Regaltechnik zulieferten. Heute sind wir überzeugt, dass wir aufgrund der Kompetenz und des Engagements unserer Händlerschaft eine mit dem Direktvertrieb vergleichbare Leistungsfähigkeit haben. Unser eigener Außendienst betreut und schult vor allem die Händler und stellt für diese keine Konkurrenz dar. Selbst bei Großprojekten suchen wir die Zusammenarbeit mit den Händlern vor Ort.

FM: Das bedeutet, Sie haben die Zahl Ihrer Außendienstmitarbeiter reduziert?

Radke: Wir sind heute nur noch mit zwölf Gebietsverkaufsleitern unterwegs, früher waren es mehr als zwanzig. Allerdings können wir uns eine Aufstockung zur noch besseren Betreuung des PVH gut vorstellen.

FM: Wie wickeln Sie Logistikprojekte ab?

Radke: Im Normalfall wird der Fachhändler vom Kunden angesprochen, der bei unseren Logistikfachleuten – vor allem bei großen und komplexen Projekten – um Unterstützung nachsucht. Auch bei der Abwicklung großer Aufträge, von der Beratung, Planung und Projektierung bis hin zur schlüsselfertigen Übergabe, suchen wir die Gemeinsamkeit mit unseren Vertriebspartnern.

FM: Welche Bedeutung hat für Sie der Verband für Lagertechnik und Betriebseinrichtungen in Hagen?

Radke: Der Verband für Lagertechnik und Betriebseinrichtungen

ist für uns wichtig, um uns mit bedeutenden Mitstreitern im Markt auszutauschen. Da wir im Wettbewerb zueinander stehen, öffnet sich leider nicht jedes Mitglied offenen Diskussionen. Fast noch wichtiger ist jedoch die gemeinsame Gestaltung und Ausarbeitung beispielsweise von technischen Normen und von sicherheitsrelevanten Standards. Die Regalinspektion wurde als neue Geschäftsidee in diesem Kreis entwickelt: Dienstleistungen anzubieten, die den Kunden als verantwortlichen Anlagenbetreiber dabei unterstützen, die seit Mitte des vergangenen Jahres gültigen Forderungen des Gesetzgebers zu erfüllen. Letztlich profitieren auch wir Hersteller selbst; denn welcher Anbieter möchte schon seinen Namen in Verbindung mit Presseveröffentlichungen über ein eingestürztes Regal genannt sehen. Ein negativer Eindruck bleibt immer haften, selbst wenn es sich um eine grobe Vernachlässigung von Anlagen durch den Betreiber handelt, beispielsweise verursacht durch Unfälle mit Flurförderzeugen.

FM: Die Regalinspektion kann immer nur vom Hersteller durchgeführt werden. Wäre es nicht sinnvoll, anhand von Standards eine herstellerunabhängige Prüfung zu ermöglichen?

Radke: Grundsätzlich gebe ich Ihnen Recht. Doch der Zugriff auf die Statik, der für eine Regalinspektion die Voraussetzung darstellt, liegt stets in der Hand jenes Unternehmens, das die Regalanlage gebaut und montiert hat. Darüber hinaus wollen wir die Kunden – und übrigens auch unsere Fachhändler – durch Schulungsmaßnahmen in die Lage versetzen, Gefahren für die Regalstatik früh genug selbst zu erkennen. Ich möchte betonen, dass wir die Regalinspektion nicht einfach so nebenher betreuen, sondern fünf verbandsgeprüfte Regalinspektoren beschäftigen, die sich ausschließlich mit diesem Thema befassen.

FM: Nutzen Sie das Internet als Vertriebskanal?

Radke: Das Internet stellt für uns ein wichtiges Marketinginstrument dar. Beispielsweise kann unser neuer Hauptkatalog von unserer Website heruntergeladen werden. Unter www.meta-online.com ist auch eine Händlersuchmaschine verfügbar, mit der Interessenten den für sie zuständigen Meta-Fachhändler finden. Wenn wir jedoch über einen Online-Shop verkaufen würden, wären wir unserer Generallinie untreu, den Fachhändler stets in unser Geschäft einzubeziehen. Zu diesem Pakt stehen wir jedoch nachdrücklich.

FM: Sie produzieren stets in Deutschland. Ist das immer noch so?

Radke: Das ‚made in Germany‘ gilt für unsere Produkte nach wie vor. Wir fertigen alle wichtigen Produkte, wie Fachboden- und Palettenregale, in Deutschland. Nur die Kragarmregale werden in unserem Werk in Tschechien hergestellt, allerdings unter deutscher und damit Meta-Aufsicht.

FM: Haben Sie in den letzten Jahren den Umsatzanteil im internationalen Geschäft gesteigert?

Radke: Wir haben in den letzten Jahren unsere Exportzahlen steigern können, obwohl sich der Prozentanteil am Gesamtgeschäft kaum erhöht hat. Der Grund hierfür: Wir konnten auch im Inland in den letzten Jahren – die temporäre Situation einmal ausgenommen – sehr gute Wachstumsraten realisieren.

FM: Wie sieht Ihre Strategie für die nächsten zwölf Monate aus? Das Geschäft jetzt langsam wieder steigern?

Radke: In den nächsten zwölf Monaten entscheiden gesamtwirtschaftliche Entwicklungen über den Markt für Regaltechnik, auf die wir keinen Einfluss haben. Wir müssen weiter schwarze Zahlen schreiben, auch wenn die Bedingungen schwierig bleiben, und einfach durchhalten. Jetzt ist Geduld gefragt, blinder Aktionismus wäre nur schädlich. Gerade Krisenzeiten eignen sich besonders, um zusätzliche Marktanteile zu gewinnen – Hand in Hand mit unseren Fachhändlern. Wir wollen unsere Nummer-Eins-Position im Produktionsverbindungshandel weiter ausbauen. Die Anfragen sind auf jeden Fall vorhanden. Jetzt hoffen wir, dass diese Anfragen auch zu konkreten Aufträgen führen.

Interview: Hans-Martin Piazza

Weitere Informationen

www.meta-online.com



Meta-Palettenregalanlage bei Fetra Transportgeräte in Borgholzhausen