



Im Gespräch mit Alexander Mehler:

»WIR WACHSEN AUS EIGENER KRAFT«

Während eines Werksbesuches vor ein paar Monaten wurde es uns wieder einmal vollkommen klar: Der oberösterreichische Schaltschrankproduzent Mehler ist nicht nur ein Unternehmen, das großen Wert auf Raffinesse, Detailgenauigkeit und Vielfalt seiner Produkte legt, sondern auch als Mannschaft eine Einigkeit und Verbundenheit zeigt, die man in Zeiten der Globalisierung nur noch selten zu sehen bekommt. Im Gespräch mit Alexander Mehler gingen wir der Philosophie nun auf den Grund...

Mit der »TSRM«-Schrankreihe hat das oberösterreichische Familienunternehmen Mehler nicht nur einen neuen Trumpf für die Kunden in der Hand, sondern hat nun auch noch den Vorteil, noch schneller produzieren zu können. Warum dieser Umstand künftig gar so entscheidend sein wird und wie man trotzdem flexibel bleiben will, erfuhren wir von Alexander Mehler.

Herr Mehler, gestatten mir Sie die saloppe Frage: Ist Mehler nicht eben »nur ein kleiner Schaltschrankbauer« aus Oberösterreich?

Alexander Mehler: Natürlich kann man es auch so sehen. Durch unsere überschaubare Größe sind wir aber auch viel flexibler als das bei anderen Herstellern der Fall ist. Abgesehen davon sind wir selbstverständlich auch in der Lage, mittlere bis große Aufträge ohne Schwierigkeiten zu bewerkstelligen. Erst kürzlich haben wir wieder den Entschluss gefasst, die Produktionsfläche auf rund 17.000 m² zu vergrößern. Immer wieder wird die Fertigung Schritt für Schritt erweitert. 2005 investierten wir ca. 1 Mio Euro in eine neue Entfettungs- und Konservierungsanlage die vollautomatisch läuft. Dass Mehler 196 Mitarbeiter alleine in Österreich beschäftigt,

zeigt, dass wir immer neue Wege finden, um gute Qualität im eigenen Land zu produzieren, die Produkte zu verbessern aber auch zu erkennen, dass unsere Dienstleistung und unser Service von den Kunden bestens angenommen wird. Wir bieten Unterstützung von der Planung bis zu Auslieferung. Unser großes Plus ist, dass wir keine starren Linien wie große Hersteller haben, sondern flexibel sind und damit auf Sonderwünsche rasch und unkompliziert eingehen können.

Bei unserem letzten Besuch schien Ihnen das Thema Sonderwünsche sehr wichtig zu sein...



Mehler: In den letzten zehn Jahren hat sich im Bereich der Schaltschranktechnik viel geändert. Früher boten die Hersteller einen Schaltschrank an, und die Kunden mussten ihn auf ihre Bedürfnisse anpassen. Mehler hat rasch erkannt, dass in dieser Entwicklung Potenzial steckt. Sehr viele der Schränke, die wir heute ausliefern, sind Sonderlösungen, die sich natürlich von der Serie ableiten, die Anforderungen der Kunden jedoch bis ins Detail erfüllen. Maßänderungen, Ausschnitte, Sonderlösungen und Sonderfarben – die Erfüllung derartiger Details ist unsere Stärke. Und natürlich auch, dass wir diese Sonderlösungen in kürzester Zeit liefern können.

Es ist schon wieder einige Zeit her, als uns auffiel, dass die Dichte an Mehler-Schaltschränken auf den österreichischen Autobahnen merklich höher wurde.

Mehler: Diese Entwicklung kam im Zuge des österreichischen LKW-Mautsystems zustande und ist nun auch schon wieder vier Jahre her. Das war für Mehler ein riesiges Projekt und – so weit ich mich erinnern kann – nach wie vor das größte Free-flow-Mautsystem der Welt, das die Gebührenerfassung im freien Verkehrsfluss und ohne Schranken durchführt. Die Firma Kapsch TrafficCOM AG hat im Zuge der Ausschreibungen mehrere Schaltschrankhersteller kontaktiert – unter anderem auch uns, da wir im Freiluftsektor viel Erfahrung vorweisen konnten. Den Auftrag haben wir damals nur bekommen, weil wir Kapsch TrafficCOM AG die ersten Schaltschränke in der vereinbarten Zeit geliefert haben, diese den Vorstellungen entsprechen haben, sodass Kapsch TrafficCom AG bei der Montage so wenig Zeit wie möglich aufwenden musste. Hier stand wieder unsere sprichwörtliche Dienstleistung und die speziellen Ausführung im Vordergrund, und diese Vorzüge waren letztlich auch der Grund, weshalb wir den Auftrag bekamen. Gar nicht so einfach war es dann, 200 Tonnen Aluminium aufzutreiben – aber mit guten Lieferanten an der Hand ließ sich auch dieses Problem recht rasch lösen. Und das zeigt, dass bei entsprechender Zusammenarbeit auch derartig

große Aufträge an Land gezogen und realisiert werden können. Aus diesem Auftrag resultierten in der darauffolgenden Zeit viele Nachfolgeprojekte mit Kapsch TrafficCom AG. Das war eine Phase, in der wir sehr viel lernten und die dabei gewonnenen Erfahrungen in die neue Generationen von Schaltschränken einfließen lassen konnten.

Sie sind ja auch in China aktiv – produziert Mehler in China für den europäischen Markt?

Mehler: Wir produzieren in China ausschließlich für den asiatischen und für Teile des indischen und russischen Marktes. Denn auch in diesen Ländern verhält es sich nicht anders: Der Bedarf muss rasch gestillt werden. Und wer dort nicht vor Ort produziert, tut sich schwer. Sehr stolz sind wir, dass wir in China 2005 von unserem Kunden Siemens die Auszeichnung »Best Supplier Award« erhalten haben. Großprojekte von der Transrapid (Magnetschwebebahn) werden auch mit Mehler-Schaltschränken realisiert.

Welche Pläne hat Mehler für die Zukunft?

Mehler: Für die österreichische Fertigung haben wir Gott sei Dank eine sehr gute Auslastung – wir steigern uns stetig, langsam aber kontinuierlich. Wir gewinnen immer neue Kunden hinzu, weil wir das Segment Sonderlösungen weiter verstärken. Sehr viele Anlagenbauer intensivieren ihre Aktivitäten im Sondermaschinenbau und benötigen dafür entsprechende Schaltschränke – das ist ein riesiger Markt. Hingegen ist der Sektor der Zählerverteiler gerade in Österreich gesättigt. Aber auch im Telekommunikationssektor mit den 19“-Datenschränken sehen wir großes Potenzial. Natürlich nicht bei den herkömmlichen Datenschränken, sondern dort, wo spezielle Ausführungen, Sondergrößen und -farben auf den Kundenwunsch abgestimmt werden müssen. Das schätzt der Kunde: Er bekommt einen Serienschrank unwesentlich teurer, aber so konfiguriert, dass er nichts mehr daran machen muss. In solchen Fällen müssen die Produktionsabläufe sehr gut aufeinander abgestimmt sein.

Also nach wie vor harte Arbeit?

Mehler: Wir beschäftigen fast ausschließlich Fachkräfte, die bei uns fachspezifisch für diese Tätigkeit ausgebildet werden und die »1A Qualität« produzieren. Mein Bruder Josef Klaus, der die Produktion leitet, sagt immer: „Alles was nicht 100% ist, kommt nicht außer Haus. So etwas erlauben wir uns gar nicht.“ Und das ist sicher auch einer unserer wesentlichen Vorteile.

Wie schaut's mit dem Nachwuchs aus?

Mehler: Durch die jungen Familienmitglieder ist die Nachfolge bereits gesichert. Aber auch firmenintern haben wir ein sehr gutes und junges Team mit alleine 20 Lehrlingen. Und jedes Jahr kommen fünf Lehrlinge dazu. Viele, die bei uns Elektrotechniker gelernt haben, sind jetzt auch bei Mehler in der Schaltschrankproduktion beschäftigt. D. h., diese Mitarbeiter »denken elektrisch« und »arbeiten mechanisch« – optimal, weil sie von der Materie bis ins Detail Bescheid wissen. Wir haben aber auch einige Schlosser im Team – was wiederum bedeutet, dass wir eine Mannschaft haben, die unsere Kunden ganzheitlich versteht.

D. h., Mehler ist ein solides und organisch gewachsenes Unternehmen?

Mehler: Auf jeden Fall. Bei uns ist alles in Familienbesitz – wir machen mit dieser Strategie zwar nicht die allergrößten Schritte, diese aber in eine sichere Zukunft mit einem jährlich sehr guten und überschaubarem Wachstum. Somit kann sich die Mannschaft optimal mitentwickeln. Das Problem, das jetzt schon langsam ansteht, ist, dass wir bald wieder zusätzlichen Platz brauchen – in den nächsten zwei Jahren werden wir auf unserem Standort in Wolfers rund 3 Mio Euro für den Bau einer neuen und erweiterten Schaltschrankfertigung investieren, um die Kapazitäten zu erweitern. Genau so, wie für uns klar ist, dass wir keine bestehenden Kunden verärgern wollen, nur um Neukunden dazuzugewinnen.

Herr Mehler, wir danken für das Gespräch!