

Fokus auf individuelle Beratung

Die begleitenden Einschränkungen durch die Corona-Pandemie stören erheblich die üblichen Abläufe in Produktionsunternehmen. Über die konkreten Auswirkungen auf das Investitionsverhalten und die Erwartungen an die Zukunft sprachen wir mit Roland Helfenstein, Geschäftsführer der FN Niederhauser AG.

SMM: Wie beurteilen Sie das Verhalten der Schweizer Produktionsunternehmen in der aktuell schwierigen Situation?

Roland Helfenstein: Die Unternehmen verhalten sich sehr vorbildlich und halten sich an die Verordnungen. Jedoch werden die Prozesse in den Produktionsunternehmen teilweise durch Kurzarbeit träge. Ein physischer Austausch ist nur bedingt möglich, jedoch ist langsam eine Corona-Müdigkeit zu spüren und es ist wieder ein physischer Austausch unter Einhaltung der Schutzkonzepte möglich.

Wie wirken sich die Massnahmen der öffentlichen Verwaltung und der Regierung gegen die Ausbreitung des Virus auf Ihre aktuelle Geschäftstätigkeit aus?

R. Helfenstein: Durch die starke Verunsicherung ist die Investitionslust bei Produktionsunternehmen gesunken. Bei diesen sehr strengen Massnahmen werden die Leute müde. Das hemmt die Investitionskraft auch in unserem Industriebereich. So sind auch alle physischen Plattformen abgesagt. Das betrifft unter anderem Messen, Hausausstellungen,

Seminare und Vertriebstagungen. Dies ist für den persönlichen Austausch sehr einschneidend.

Wie reagieren Sie auf die aktuelle Situation?

R. Helfenstein: Wir haben uns bei Beginn der Corona-Krise unverzüglich mit Arbeiten beschäftigt, welche für uns zukünftig sehr relevant werden und welche aus zeitlichen Gründen immer wieder vertagt wurden. Es wurde ein komplett neuer Produktkatalog entworfen, der in elektronischer und gedruckter Form erhältlich ist. Zusätzlich haben wir die Website neu aufgesetzt. Auch intern haben wir in unsere Abläufe und Fertigungsstrategien investiert. Es wurden auch neue Produkte entwickelt, die baldmöglichst auf den Markt kommen werden.

Wie sorgen Sie für anhaltenden Kontakt zu Kunden?

R. Helfenstein: Der Kontakt wird weiterhin mit den üblichen Mitteln hochgehalten. Sofern möglich, sind Besuche vor Ort immer noch das beste und effektivste Kontaktmedium. Zusätzlich arbeiten wir mit Telefonaten, E-Mail oder auch digitalen Meetings über unterschiedliche Plattformen. Es werden auch gezielt E-Mails mit Produkt- oder auch Dienstleistungsinformationen an spezifisch ausgewählte Kontaktpersonen geschrieben.

Wie agieren Sie im Marketing allgemein, um neue Kundenkontakte zu finden?

R. Helfenstein: Akribische Recherchen jedes einzelnen Mitarbeiters im Verkauf tragen dazu bei, gezielt Produkte vorzustellen, aus denen der angeschriebene Kontakt einen Nutzen ziehen kann. Wie bereits erwähnt, haben wir in eine neue Website investiert und neue Verkaufsunterlagen erstellt. Zusätzlich wird in Fachzeitschriften mit Fachbeiträgen auf unsere Stärken aufmerksam gemacht. Der Export wird durch fachmännische Vertriebspartner erweitert.

Was planen Sie längerfristig im Marketing für das laufende Jahr, beispielsweise in Bezug auf Messen, Digitalisierung per Web- und Podcast, direkten Kundenkontakt?

R. Helfenstein: Es werden zusätzliche Fachbeiträge auf der Website erscheinen und durch Print-News-

Flexibilität entscheidend: Um kurzfristig kundenspezifische Spannmittel fertigen zu können, investiert der Hersteller FN Niederhauser immer wieder in hochwertige Maschinen.



Bild: FN Niederhauser AG

>> Dank der hohen Flexibilität ist zu erwarten, dass die Schweizer Industrie einmal mehr gestärkt aus einer Krise herauskommt. <<

Roland Helfenstein, Geschäftsführer FN Niederhauser AG



Bild: FN Niederhauser AG

letter ergänzt. Wir werden, sobald möglich, auch wieder auf Fachmessen vertreten sein. Digitale Seminare und Webcasts werden wir nicht verfolgen. Unsere Produkte sind sehr beratungsintensiv. Deshalb werden wir bewusst den physischen Kontakt wieder stärken.

Welche Erwartungen und Pläne haben Sie für Ihre Produktionsstätten in der Schweiz?

R. Helfenstein: Durch die Flexibilität sehe ich den Produktionsstandort weiterhin als sehr erfolgreich, welcher durch Qualität, Präzision, Flexibilität, Liefertreue und Zuverlässigkeit weit über die Grenzen hinaus Erfolg haben wird. Durch den hohen Automatisierungsgrad im Bereich kleiner Produktionslosgrößen sind die Schweizer Produktionsstätten für Kunden sehr interessant in jeder Hinsicht. Nun hoffe ich, dass in der Schweiz wieder vermehrt Investitionen in diesem Bereich getätigt werden sowie die Ausbildung unserer Fachkräfte gestärkt wird.

Erfordert persönliche Beratung: FN Niederhauser ist spezialisiert, kundenspezifisch und individuell auf Werkstücke abgestimmte Spannsysteme zu konzipieren und zu fertigen.

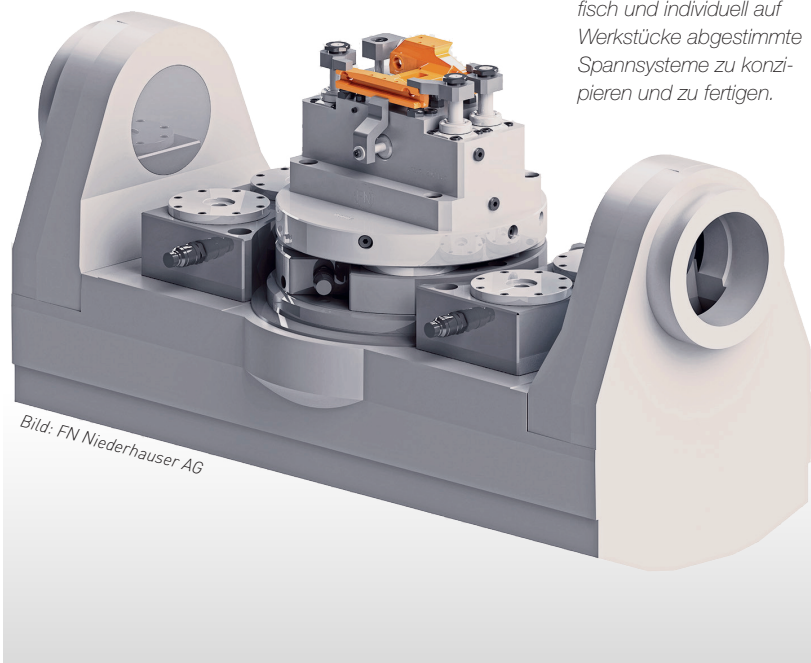


Bild: FN Niederhauser AG

Wie bereiten Sie sich auf die Zeit nach den Einschränkungen vor? Welche Innovationen hinsichtlich interner und externer digitalisierter Prozesse planen Sie?

R. Helfenstein: Digitalisierte Prozesse im Bereich Administration und auch Produktion haben wir stets vorangetrieben. Das werden wir weiter verfolgen und fördern. In unserer Produktion von Betriebsmitteln sind stetige Verbesserungen bei der Umrüstzeit gefordert, da wir nur Einzelstücke produzieren. In diesem Bereich ist es wichtig, in die richtigen Prozesse und Maschinen zu investieren. Hier sehen wir uns auf dem richtigen Weg. Sobald die Einschränkungen wieder aufgehoben sind, werden wir sicherlich wieder vermehrt an Anlässen wie Messen teilnehmen und vor allem die physischen Aktivitäten im Ausland wieder steigern.

Welche Erwartungen haben Sie allgemein an die nationale und internationale Konjunktorentwicklung im Jahr 2021?

R. Helfenstein: Das Jahr 2021 wird aus meiner Sicht in zwei Phasen ablaufen. Im ersten Halbjahr noch sehr zurückhaltend und eher auf einem tiefen Niveau. Im zweiten Halbjahr sehe ich einen Aufwärtstrend mit neuen Investitionen und einer doch guten Auslastung in unseren Produktionsstätten in der Schweiz. Im Ausland ist einiges abhängig von der Automobilbranche in Deutschland. Dort waren und sind Auswirkungen der Einschränkungen rund um die Corona-Pandemie stark spürbar. Es scheint, dass sich der Bereich langsam wieder erholen wird. Es bleiben jedoch die Fragen, wie es weitergeht und welchen Platz die Schweizer Industrie künftig einnimmt. Durch unsere Flexibilität hoffe ich, dass die Schweizer Industrie einmal mehr gestärkt aus einer Krise kommt.

Herr Helfenstein, vielen Dank für Ihre Informationen.

Das Interview führte unser Redaktor Konrad Mücke.



FN NIEDERHAUSER AG
 Allmend 39, 6204 Sempach
 Tel. 041 340 50 75
 info@niederhauser.ch
niederhauser.ch