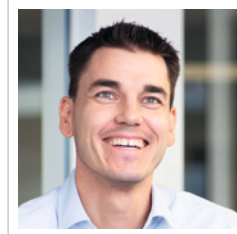


„Wir sind hier in unserer Region sehr geerdet!“

Vom reinen Auftragsfertiger zum Anbieter kompletter Systemlösungen: Das ist die Geschichte der schweizerischen STEINEL Solutions AG. Das zur STEINEL-Gruppe gehörende Unternehmen mit Sitz in Einsiedeln, Schweiz, bietet seinen Kunden – einzeln oder als Paket – Leistungen rund um Produktentwicklung, Industrialisierung und Fertigung an und ist in jeder Phase der Zusammenarbeit ein verlässlicher und kompetenter Ansprechpartner.

Interview mit



Marco Lang,
CEO
der STEINEL Solutions AG



Komfortabel: Sanitärapplikation mit Hochfrequenztechnologie

„Ob drahtlos oder drahtgebunden – wir beherrschen alle Standards der Kommunikationstechnik“, verspricht Marco Lang, CEO der STEINEL Solutions AG. So weit die Theorie, doch die praktischen Referenzen erfolgreicher Projekte sind beeindruckend und überzeugend. So wurde zum Beispiel anspruchsvolle Sensorik in ein Kosmetikprodukt integriert, das Lotionen und flüssige Körperpflegemittel gleichmäßig auf der Haut verteilt. Oder der in das Echtglas-Bedienfeld eines WC-Spülkastens eingebaute STEINEL-Hochfrequenzsensor, der bei Annäherung automatisch

die Beleuchtung des Panels anschaltet und auf eine berührungslose Wischgeste die Spülung aktiviert. Verschiedene Parameter lassen sich mittels Fernbedienung individuell programmieren. Ein weiteres Highlight ist eine mittels WLAN steuerbare mobile Herdplatte.

One-Stop-Shop

Das von Familie Steinel 1995 gekaufte und in die STEINEL-Gruppe integrierte Unternehmen in Einsiedeln fungierte zunächst als reines Produktionswerk für Sensoren und Heißluftgebläse, die innerhalb der Gruppe be-

nötigt wurden. „Schnell wurde festgestellt, dass die Kapazitäten nicht ausgelastet waren“, erklärt der CEO. „Deshalb haben wir als Fertigungs-Dienstleister auch Aufträge für Drittkunden übernommen. Das Leistungsspektrum erweiterte sich neben der Elektronik auf Mechanik, Kunststoff und Assembling. So wurden aus nackter Elektronik bald Halbfabrikate oder ganze Geräte.“ Als weiterer Schritt kam für einzelne Kunden die Produktentwicklung hinzu. „Ich konnte Herrn Steinel davon überzeugen, dass es sinnvoll ist, IP-geschützte STEINEL-Technologien auch in Produkte anderer Kunden zu integrieren. Aufgrund dieser Idee konnten wir die für STEINEL-Produkte verwendeten Sensoren auch in anderen Geräten einsetzen. So haben wir einen weiteren Schritt vom Contract Manufacturing hin zu OEM-Applikationen gemacht, nachdem wir bereits durch die zusätzliche Produktentwicklung unsere Wertschöpfungskette verlängert hatten und ein One-Stop-Shopping anbieten konnten.“

Vielseitige Kompetenzen

Heute umfasst das Portfolio von STEINEL Solutions neben der Sensorikkompetenz auch die Kommunikation: zur Parametrierung eines Geräts, zur Erfassung von Messdaten oder zur Verknüpfung von Sensoren und Aktoren. Low Power Management ist eine weitere Kompetenz und reduziert Batteriewechsel auf ein Minimum, bis hin zu Zyklen von zehn Jahren. Hinzu kommt das Zulassungsmanagement, das Kunden sämtliche Schritte rund um Zulassungen und Zertifizierungen abnimmt. Geht es um die Industrialisierung, baut STEINEL Solutions Prototypen mit Elektronik, Mechanik und Kunststoffen und bietet Prüf- und Betriebsmittelkonstruktionen, IP-Schutz und Klimatests sowie EMV-Vorprüfungen an. Die Fertigung ist auf Elektronik und Kunststoffe ausgelegt, übernimmt Montage und Testing, Qualitätsmanagement und auch die Beschaffung. „Das Besondere an STEINEL Solutions ist, dass wir zusätzlich zu unserem Personal in Einsiedeln jederzeit auf gruppenweite Ressourcen



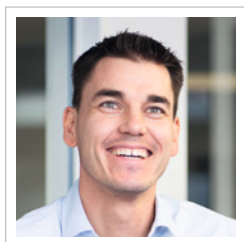
Gut dosierbar: Intelligenter Beauty-Sprayer

zugreifen können. Denn die STEINEL Solutions wird flankiert durch Fertigungs- und Entwicklungskapazitäten in Deutschland, Rumänien, Moldawien und Tschechien“, verdeutlicht Marco Lang.

Direkte Kundenansprache

„Der Kunde braucht einen Partner, der das Verständnis für die Technik hat“, sagt der CEO. Und diese Kunden fertigen unter anderem Wasch- und Kaffeemaschinen sowie Mühlen, sind in der Gebäude- und Industrietechnik, in der

Gassensorik sowie in der Steuerung von Wasserkraftwerken zu Hause. Medizintechnik, Defense und Luftfahrt hingegen stehen nicht im Fokus. Die meisten Kunden des Unternehmens mit einem Umsatz von 75 Millionen



„Ob drahtlos oder drahtgebunden – wir beherrschen alle Standards der Kommunikationstechnik.“

Marco Lang,
CEO

EUR stammen aus Deutschland und der Schweiz. Dabei erfolgt die Ansprache möglicher neuer Kunden meistens direkt oder sie werden durch Empfehlungen auf STEINEL Solutions aufmerksam. „Wir zeichnen uns durch eine gute Marketingkommunikation auf technischem Gebiet aus“, versichert Marco Lang. „Sichtbar sind wir außerdem auf LinkedIn und Instagram sowie als Besucher von Fachmessen.“ Bei der Digitalisierung ist die noch intelligentere Gestaltung des Materialflusses für den CEO eine wichtige Aufgabe. Darüber hinaus sieht er den Einklang mit den Nachhaltigkeitszielen der UN als weiteres Tätigkeitsfeld. „Außerdem holen wir uns Expertise von Hochschulen, zum Beispiel bei der Frage, ob Kunst-



KONTAKTDATEN

STEINEL Solutions AG
Allmeindstraße 10
8840 Einsiedeln
Schweiz
☎ +41 55 4182111
info@steinel.ch
www.stinel.ch

stoffe auch durch Holz ersetzt werden könnten oder aber wie Produkte cyberssecure entwickelt werden.“ Der Umgang innerhalb von STEINEL Solutions ist durch Offenheit, Transparenz, flache Hierarchien, unterschiedliche Kulturen und eine Duz-Mentalität geprägt. Marco Lang: „Wir sind hier in unserer Region sehr geerdet. Ich finde es gut, wenn wir unsere Ziele im täglichen Tun erreichen und möchte unseren Beschäftigten die Arbeit und Erfolge erlebbar und sinnhaft gestalten.“