



Bild: Sauer Product

Premium, Nische, Regionalität: Mit diesen drei Schlagworten kam der Zulieferer Sauer Product gut durch die Krise.

Mut zur Nische

Wachstum in der Coronakrise: Das konnte nicht jeder Zulieferer von sich behaupten. Sauer Product schaffte es unter anderem mit Flexibilität; und mit regionalen Lieferketten für eine wettbewerbsfähige Nischenproduktion.

Der Systemlieferant für Kunststoffbauteile ist als mittelständisches Unternehmen aus dem hessischen Dieburg damit vertraut, mit größeren Marktteilnehmern zu konkurrieren. Wie das gelingen kann? Geschäftsführer Martin Sauer hat den Fokus des Unternehmens von Beginn an gezielt auf das Premiumsegment der Automobilbranche gelegt: „Natürlich braucht es einen gewissen Mut, um sich auf die Fertigung kleiner Loseinheiten zu konzentrieren. Heute zahlt sich jedoch genau diese Nischenproduktion für uns aus“, sagt Sauer.

Zu den Kunden des Familienunternehmens in vierter Generation zählen ausnahmslos Premium- und Nischenhersteller. Das Leistungsspektrum von Sauer Product umfasst neben der Vorserien- und Serienproduktion von Kunststoffbauteilen und -komponenten die Herstellung ganzer Module.

Die Zulieferung von Kunststoffkomponenten allein ist am Markt natürlich kein Alleinstellungsmerkmal. Trotzdem konnte das Unternehmen den Umsatz in den vergangenen Jahren knapp verzehnfachen; inzwischen beläuft er sich auf rund 27 Milli-

onen Euro (Stand: 31.12.2020). Der Grund: Um sich bei den Kunden einen möglichst wettbewerbsfähigen Preisvorteil zu verschaffen, hat das Unternehmen in den vergangenen Jahren bewusst den Overhead so klein wie möglich gehalten. Dazu hat der Mittelständler etwa schon früh in die effizienzorientierte und technologische Weiterentwicklung der Produktion investiert – und beispielsweise bereits vor über 15 Jahren das Lasercusing als Pilotanwendung eingesetzt. Mit dem Verfahren lassen sich Werkstücke mit komplexer Geometrie herstellen, die in Losgröße 1 benötigt werden.

ZWEITES STANDBEIN MEDIZIN-TECHNIK

Auch während der Coronakrise ist es dem Familienunternehmen gelungen, weiter zu wachsen. Und das, obwohl die Covid-19-Pandemie und der damit verbundene Shutdown auch Sauer Product einiges abverlangt hatte – vorübergehende Kurzarbeit blieben auch den inzwischen rund 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern nicht erspart.

Angesichts der angespannten Lage entschied sich Martin Sauer jedoch kurzerhand dazu, den bereits vor der Krise geplanten Aufbau des Non-Automotive-Bereichs im Medizintechnik-Segment umso schneller voranzutreiben. Dank der Entwicklung und Produktion einer speziellen Atemschutzmaske konnten so nicht nur die Mitarbeitenden aus der Kurzarbeit zurückgeholt werden – auch der Umsatz stieg erneut.

Inzwischen befindet sich das Unternehmen wieder im Außer-Krisen-Modus und konzentriert sich zu 90 Prozent auf das OEM-Geschäft. Die Pandemie hat dennoch einen bleibenden Eindruck hinterlassen: „Die Krise hat uns gezeigt, wie wichtig unser Fokus auf eine möglichst unabhängige Supply Chain ist. Daran wollen wir auch in Zukunft festhalten und die Fertigung so weit wie möglich im Inland halten“, erklärt Martin Sauer. Dementsprechend arbeite etwa der Werkzeugmacher nicht im Ausland, sondern sitze inhouse nur wenige Meter vom Entwickler entfernt.

Das effiziente Sourcing von Standardkomponenten am Weltmarkt zählt ebenfalls zu den Aufgaben, die der Mittelständler aus dem Effeff beherrschen muss – und tatsächlich realisiert.

ELEKTRISCH ÖFFNENDE LADEKLAPPE

Die Folgen der Coronakrise liegen inzwischen weitestgehend hinter Sauer Product, die Transformation der Branche ist aber angesichts der Verkehrswende noch weit vom Abschluss entfernt. Vor einigen Jahren hat der Mittelständler deshalb begonnen, die ersten Bauteile für E-Fahrzeuge zu fertigen.

Das Familienunternehmen will den Wandel als Chance betrachten – und gezielt solche Bauteile entwickeln, die der Branche einen echten Mehrwert bieten. „Aktuell



Bild: Oliver Rütger/Sauer Product

Martin Sauer ist Geschäftsführer von Sauer Product.

arbeiten wir an einer elektrisch versenkbaren Ladeklappe“, sagt Martin Sauer. „Denn das Lademanagement muss sich in den kommenden Jahren zwangsläufig weiterentwickeln.“ Das Modul mit elektrisch öffnender Klappe ist für den künftigen Entwicklungsprozess des Unternehmens beim Lademanagement zentral.

Ob Coronakrise oder Verkehrswende: Gerade in einem Familienunternehmen wie Sauer Product ist es wichtig, die Beschäftigten bei einem bevorstehenden Wandel von Beginn an mitzunehmen. Schließlich sind Agilität und Flexibilität gerade bei der Entwicklung und Fertigung neuer Komponentenbauteile einmal mehr gefragt.

Bei der Suche nach potenziellen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern setzt Martin Sauer entsprechend darauf, ausschließlich solche Charaktere auszusuchen, die Lust auf Veränderung haben – und dafür bereit sind, ein gewisses Risiko einzugehen. Sie müssen die nötige Begeisterung für das tägliche Tun mitbringen, denn ohne diese fehle auch die

Bereitschaft, sich kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Denn: „Wer in der Branche so flexibel wie möglich auf die Markt- und Kundenbedürfnisse eingehen will, muss auch eine Firmenkultur fördern und vorleben, bei der alle Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen bereit sind, sich neuen technischen Herausforderungen zu stellen“, ist Martin Sauer überzeugt.

Was die Zukunft des Unternehmens angeht, will der Geschäftsführer den bereits eingeschlagenen Weg der Elektromobilität weiter verfolgen, spricht: Komponenten abseits des Antriebsstranges entwickeln und sich noch stärker als bislang auf designgebende Bauteile im Sinne der Funktionsintegration spezialisieren: „Gerade die neuen, innovativen Mobilitätskonzepte sind es, die auf Lieferanten setzen, die mit einem hohen technischen Verständnis Lösungsansätze erarbeiten, die auch bei mittleren und kleinen Stückzahlen umsetzbar sind.“ <

Luisa Heß, Bruno Media

„Die Nischenproduktion zahlt sich heute für uns aus.“

Martin Sauer,
Geschäftsführer Sauer Product

**EVENT
ZUM THEMA:**

Smart Factory Day
25. November, Böblingen,
www.smart-factory-day.de