

me jedoch erwies sich diese strategische Entscheidung als zukunftsweisend für die gesamte Unternehmensgruppe.

Denn der konsequente Startschuss in der Stanzerei fiel gleichzeitig mit einer rasanten Aufwärtsentwicklung im Bereich der Telekommunikation, wo Härter schon bald eine feste Größe war. Dies belegt allein die stattliche Zahl von annähernd 60 Stanzautomaten, die in den ersten drei Jahren nach der Gründung investiert und vor allem ausgelastet wurden.

Und heute, wiederum drei Jahre später, stehen bereits rund 100 Stanzautomaten



*Angesichts des Erfolges muss Härter bei der Mitarbeiter-Auswahl und -Ausbildung wohl ein gutes Händchen haben.*

in den Werkshallen (davon über 50 von Bruderer), die ergänzt werden um individuell ausgerichtete Peripherie-Anlagen, zahlreiche Sonder-Verpackungsmaschinen sowie Mess- und Prüfzentren, um so letztlich ein fertigungstechnisches Umfeld zu bieten, in dem eine beeindruckende Vielfalt an Produkten hergestellt werden kann. Übrigens - und nur, damit

Sie einen Anhaltspunkt haben: Monat für Monat werden rund 180 Millionen Präzisions-Stanzteile gefertigt.

Das sorgt natürlich für ein entsprechendes ‚Hungergefühl‘ in Sachen Werkzeuge. Um diesen Bedarf adäquat und also auf höchstem Niveau zu decken, wurden in den Werkzeugbau innerhalb der vergangenen fünf Jahre rund 50 Millionen Euro investiert: unter anderem in 50 Schleifmaschinen, 55 Schneid-Erodiermaschinen, 15 Fräsmaschinen und zehn Bearbeitungszentren. Das Durchschnittsalter aller Werkzeugmaschinen beträgt dabei heute weniger als drei Jahre.

Angesichts der Unternehmensgeschichte und der dynamischen Entwicklung, war es dann letztlich eine logische Konsequenz und mithin nur eine Frage der Zeit, wann die Härter-Gruppe ihre Prozessketten-Kompetenz in Richtung der Kunststofftechnik erneut ausweiten würde.

Dieser Schritt erfolgte 2004 mit der Einbindung der Mekutec GmbH & Co. KG aus Albstadt/Balingen in den Härter-Firmenverbund. Auch diesmal bedeutete die strategische Ergänzung, dass man einige Auftraggeber aus den Reihen der Kunststoff-Umspritzer als Kunden verlor. Aber wiederum ging die Gesamtrechnung auf – und das nicht nur, weil die Härter-Gruppe dadurch auch ihre Position entlang der Lieferkette nach oben in Richtung der „Tier 1“ und „Tier 2“-Lieferanten verbesserte.

Mit hohem unternehmerischer Mut und einer hohen Investitions- und vor allem Innovationsbereitschaft wurde so aus dem Werkzeugbauer von einst, mit seinerzeit auch schon stattlichen 350 Mitarbeitern, innerhalb von nur 6 Jahren eine internationale Firmengruppe mit heute mehr als 1.200 Beschäftigten (davon 800 am Stammsitz in Königsbach-Stein) und Tochtergesellschaften in Nordamerika, Asien und seit Mitte des Jahres auch in Osteuropa.

Dabei entfallen heute bereits zirka 90 Prozent des Umsatzes auf die Stanzteileproduktion. Zu den Kunden zählen die weltgrößten Hersteller von Mobiltelefonen, die Automobilindustrie und Unternehmen aus zahlreichen weiteren industriellen Anwendungen. Geliefert werden die Stanzteile (von 0,02 bis 5 mm Dicke) dann als Schüttgut, Bandware oder als Einzelteile. Darüber hinaus gewinnt die teil- und vollautomatisierte Montage von Baugruppen zunehmend an Bedeutung.

Doch so erfolgreich und ertragsstark die Stanzerei auch sein mag - der Werkzeugbau ist und bleibt, zusammen mit den über 40 hochqualifizierten Mitarbeitern in der Konstruktion, die Keimzelle und das Rückgrat des Unternehmens. Denn hier entscheidet sich die Wettbewerbsfähigkeit der gesamten Prozesskette, betont Firmenchef Wolfgang Härter.

Und er ergänzt: „Einem Stanzautomaten von Bruderer ist es egal, wo er fertigt. Der bringt überall die gleiche Leistung. Hätten wir demnach nicht die Kompetenz in Konstruktion und Entwicklung sowie im Werkzeugbau, könnten wir uns nicht differenzieren und wohl dabei zuschauen, wie die Kunden in Scharen zur Konkurrenz in die Billiglohnländer flüchten.“

Aber es gibt ihn ja - den Werkzeugbau. Und so profitiert der Kunde von der insgesamt hohen Verfügbarkeit und vor allem von einer schnellen Problemlösung – wobei der Zeitfaktor immer wichtiger wird. Erklärt Härter mit einem Schwenk in alte Zeiten: „Einer der ersten Jobs aus der Telekommunikation war gleichzeitig der größte Auftrag der Geschichte. Hier ging es um Größenordnungen von 30 bis 40 Millionen Teilen. Das sind Dimensionen, die heute lang schon nicht mehr erreicht werden, da die Produktlebenszyklen inzwischen eine Halbwertszeit von nur noch wenigen Monaten haben.“

Kleinere Stückzahlen und kürzere Lieferfristen würden nun in erster Linie eine Maximierung der Flexibilität in allen Be-



*Seit dem Einstieg in die Stanztechnik wuchs die Unternehmensgruppe von ehemals 350 auf jetzt 1.200 Mitarbeiter.*



*Eine geschlossene Prozesskette bei ‚harter und softer‘ Ware gehört zum Selbstverständnis in Königsbach-Stein.*



*Die Werkzeugmontage zieht demnächst um in eine größere Halle, um dem Wachstum weiteren Raum zu geben.*

