

*Kunststofftechnik/ Extrusion/ Werkstofftechnik/ Konstruktion/ Zulieferwesen*

## **„Die Flexibilität erhalten und ausbauen“**

### **Co-Geschäftsführer Marco Streck über Effizienzsteigerung in der Kunststoff-Extrusion**

Das Unternehmen SLS mit Firmensitz in Dahn zählt europaweit zu den ersten Adressen für extrudierte Kunststoffprofile. Es ist nicht nur Premiumhersteller für Fensterprofile, sondern gilt auch als innovativer Zulieferer von Sonderprofilen und Entwicklungspartner für anspruchsvolle Problemlösungen. Außergewöhnlich ist zudem, dass SLS seit dem vergangenen Jahr bereits in der zweiten Generation als Drei-Familien-Unternehmen geführt wird. Im Interview spricht Co-Geschäftsführer Marco Streck darüber, wie sich SLS auf wachsende Kundenansprüche einstellt und welche Investitionen geplant sind.

*Herr Streck, sind Sie mit der bisherigen Geschäftsentwicklung in 2016 zufrieden?*

**Streck:** Die Geschäftsentwicklung in diesem Jahr 2016 würde ich bis dato als zufriedenstellend bezeichnen, obgleich wir unsere Zielvorgaben nicht ganz erreichen werden. Ausgelöst durch politische Ereignisse wie den Brexit, die wachsende Terrorgefahr, die internationale Flüchtlingskrise und auch die aktuell unklare Situation in der Türkei wird jedoch eine merkliche Verunsicherung auf Seiten der Abnehmer spürbar. Sie äußert sich beispielsweise in einem stark schwankenden Kaufverhalten und einer reduzierten Dynamik im Markt. Im abgeschlossenen dritten Quartal hatten wir daher eher einen Seitwärtstrend in der Geschäftsentwicklung. Für das vierte Quartal erwarten wir ebenfalls keine größeren Veränderungen. Alles in allem – und insbesondere auch unter Berücksichtigung der letzten politischen Ereignisse – sprechen wir dennoch von einem positiven Geschäftsjahr und würden sagen: Auch in 2017 bleibt es spannend und voller Herausforderungen.

*Welche Impulse und Trends in den für Sie relevanten Marktsegmenten machen Ihnen derzeit besondere Kopfzerbrechen?*

**Streck:** Als eine der ersten Adressen für extrudierte Kunststoffprofile für den Fenster- und Türenbau beobachten wir natürlich derzeit sehr aufmerksam das sinkende Preisniveau im Bausektor. Das ist vor allem ein Effekt des starken Wettbewerbs aus den osteuropäischen Ländern.

*Welche unternehmerischen Möglichkeiten haben Sie, um darauf zu reagieren?*

**Streck:** Nicht zuletzt auch als Reaktion auf solche Entwicklungen beschäftigen wir uns seit Anfang des Jahres sehr konzentriert mit zahlreichen Maßnahmen der Prozessoptimierung. Wir

haben es inzwischen als unsere permanente Aufgabe definiert, ständig zu verbessern und zu verfeinern. Unser primäres Ziel ist es dabei stets, die Effizienz unserer Fertigungsprozesse und das Qualitätsniveau unserer Profilsysteme zu erhöhen, ohne dabei allerdings an Flexibilität zu verlieren – denn genau darin sehen wir unsere großen Stärken.

*Welche Bereiche Ihres Unternehmens sind denn davon am meisten betroffen?*

**Streck:** Die Faktoren Prozessoptimierung und Flexibilitätssteigerung haben Bedeutung für alle Einheiten und Abteilungen von SLS. Als Beispiel will ich hier nur unseren Werkzeugbau nennen, dem als Herzstück unserer Innovationsfähigkeit eine Schlüsselrolle zufällt. Um unsere Flexibilität zu stärken, werden wir diesen Bereich mittelfristig nochmals ausbauen, wobei wir uns hier insbesondere auf Wartung, Pflege, Instandhaltung und Werkzeuglager konzentrieren. Eine marktstrategisch immer wichtigere Rolle spielt auch die Kundenorientierung, weshalb wir unsere Konfektionierung nochmals erweitern und organisatorisch verbessern. So können wir zukünftig noch intensiver und flexibler auf die unterschiedlichen Wünsche unserer Kunden reagieren.

*Wie äußert sich denn das wachsende Wunsch- und Anspruchsdenken Ihrer Kunden ganz konkret?*

**Streck:** Da gibt es eigentlich kaum Grenzen. De facto sind wir gezwungen, immer kleinere Aufträge auf Abruf auszuliefern, immer kürzere Lieferzeiten einzuhalten und immer höhere Anforderungen an die Qualität der Produkte zu erfüllen. Als Folge dieser Anforderungen ergeben sich immer mehr Prozessschritte bei der Nachbearbeitung und in der Montage unserer Profilsysteme. Das berührt alle Aspekte von der Produktveredelung bis hin zum einbaufertigen oder konfektionierten Bauteil in einer Sonder- oder Einzelteil-Verpackung. Hinzu kommt dann oft noch die Übernahme organisatorischer Aufgaben wie etwa die Fremdlager-Verwaltung oder der Datenabgleich mit den IT-Systemen der Kunden. Das alles schaffen wir nur, wenn wir unsere Prozesse in allen Bereichen der Produktion, der Verwaltung und des Managements immer wieder aufs Neue bewerten und optimieren.

*Worin sehen Sie derzeit die wichtigsten Herausforderungen für Ihr Unternehmen?*

**Streck:** Tatsächlich betrachte ich es als eine der wichtigsten Fragestellungen überhaupt, wie wir angesichts der stetig wachsenden Kundenansprüche unsere Flexibilität nicht nur erhalten, sondern auch ausbauen können. Die individuelle Einstellung auf die Bedarfslage jedes einzelnen Kunden ist heute von zentraler Bedeutung. Das steht für uns außer Frage. Da der damit verbundene erhöhte Verwaltungs- und Organisationsaufwand aber immer auch höhere Zusatzkosten mit sich bringt, muss an irgendeiner anderen Stelle ein Betrag X eingespart werden. Zumal ja der Kostendruck – und hier schlagen vor allem die Arbeitskosten zu Buche – im internationalen Ländervergleich hoch und stets präsent ist.

*Welche Maßnahmen und Investitionen zur weiteren Modernisierung Ihres Unternehmens haben Sie mittelfristig in der Planung?*

**Streck:** Nun, wer SLS kennt, der weiß, dass wir eigentlich immer am erweitern, umstrukturieren und verbessern sind. Nach den zahlreichen Neu- und Ausbau-Projekten der jüngsten Vergangenheit haben wir derzeit eine Erweiterung der Lagerflächen geplant sowie die Integration neuer Ablängautomaten in den In-Line-Betrieb. Weitere Modernisierungsprojekte, die wir aktuell vor Augen haben, sind die Erhöhung der Kühlleistung durch ein neues Kühlgerät mit zusätzlicher Energierückgewinnung über einen integrierten Wärmetauscher, die Modernisierung der Kühlwasserversorgung und die Erhöhung der gesamten Systemleistung, unterstützt durch Investitionen in moderne Pumpentechnik zur Verbesserung der Effizienz. Außerdem wollen wir demnächst eine moderne Kompressoranlage zur Druckluftversorgung – ebenfalls mit einem integrierten Wärmetauscher – anschaffen. Und nicht zu vergessen: Die Innenbeleuchtung der Produktions- und Lagerhallen sowie die Außenbeleuchtung werden demnächst auf energiesparende LED-Technik umgestellt. Sie erkennen an all diesen Beispielen, dass wir unternehmensübergreifend an der weiteren Steigerung unserer Effizienz arbeiten.

*Mit welchen technologischen Fragestellungen beschäftigt sich SLS derzeit schwerpunktmäßig?*

**Streck:** Neben ständigen prozesstechnischen Verbesserungen in der Produktion – beispielsweise bei der Co- und Post-Co-Extrusion – widmen wir uns derzeit sehr intensiv dem Thema Werkstoffe. Dabei befassen wir uns schwerpunktmäßig mit für uns neuen Kunststoffen, wie beispielsweise dem hochfesten und hitzebeständigen POM oder auch verschiedenen PC-ABS Blends. Hierzu laufen derzeit verschiedene Inhouse-Projekte zur Beurteilung der Verarbeitungsmöglichkeiten und der richtigen Werkzeugauslegung. Auch die Verarbeitung von Faserverstärkten Werkstoffen ist nach wie vor ein sehr präsent Thema für uns. Dabei geht es uns vor allem darum, die je nach Anforderungsprofil sehr unterschiedlichen Eigenschaften der Produkte zu verbessern.

*Worin sehen Sie die besonderen Stärken des Leistungsspektrums Ihres Unternehmens?*

**Streck:** SLS hat sich seit seiner Gründung im Jahr 1985 stets als besonders innovativer und kundenorientierter Hersteller von Kunststoffprofilen hervorgetan. Dabei nehmen wir uns stets auch schwierigen Aufgaben an, vor denen andere Extrusionsbetriebe zurückschrecken. Dadurch haben wir heute in vielen Bereichen einen deutlichen Knowhow-Vorsprung – sowohl materialtechnisch als auch verfahrenstechnisch. Grundsätzlich würde ich aber auch sagen: Bei SLS stimmt das Gesamtpaket. Von der Entwicklung neuer Produkte über die Fertigung der Extrusionswerkzeuge im hauseigenen Werkzeugbau bis hin zur Produktion der Profile und zum fertig konfektionierten Bauteil können wir unseren Kunden alles bieten. Und zwar in einer Werkstoff-Auswahl, mit der nur wenige andere Hersteller mithalten können. Betrachtet man

außerdem noch unsere Möglichkeiten in der Co- und Post-Co-Extrusion, so steht unserer Kunden im Bereich der Herstellung moderner Profillösungen aus technischen Kunststoffen ein enormes Leistungsspektrum zur Verfügung. Als weitere Stärke würde ich auch unser Prinzip der kurzen Wege nennen...

*Prinzip der kurzen Wege? Was dürfen wir uns denn darunter konkret vorstellen?*

**Streck:** Bei SLS kann der Kunde oder Interessent sich mit seiner Fragestellung immer auch direkt an die Geschäftsleitung des Unternehmens wenden. Das hat sich in der Praxis als enormer Vorteil erwiesen, denn auf diese Weise können wir schwierige Problemfälle oder neue Projekte stets schnell, direkt und auf gleicher Augenhöhe besprechen und realisieren. So kommen wir sehr oft sehr schnell zum Ziel.

*Gibt es neue Marktsegmente bzw. Kundengruppen, die Sie besonders fokussieren?*

**Streck:** Ja, die gibt es eigentlich immer. Wie Sie wissen, ist SLS ja eine der ersten Adressen für die Herstellung extrudierter Kunststoffprofile für Systemkunden im internationalen Fenster- und Türenbau sowie der Fassadentechnik. Das hier gewonnene Knowhow fließt seit Jahren auch immer wieder ein in die Realisierung kundenspezifischer Sonderlösungen für den Maschinen- und Anlagenbau, die Elektrotechnik sowie für Verpackungs- und Medizintechnik. Derzeit sind mehrere Kundenprojekte in Planung, die in den Bereichen Nutzfahrzeugbau und Lagertechnik angesiedelt sind. Aktuell kommen gerade aus dem Inland viele Impulse, die uns auch an weitere, für uns neue Märkte heranführen. Mehr möchte ich dazu aber derzeit nicht sagen.

*Dann verraten Sie uns doch zum Schluss noch, an welcher Stelle Sie der Schuh als Unternehmer und Co-Geschäftsführer von SLS gerade am meisten drückt.*

**Streck:** Das wird sie vielleicht kaum überraschen, aber sehr stark beschäftigt mich im Moment das Thema Fachkräftemangel. Es bleibt hier nach wie vor sehr schwierig, junge Menschen für einen handwerklichen Ausbildungsberuf in unserer Branche zu gewinnen und geeignete Bewerber zu finden. Um dem in Deutschland weiter voranschreitenden Fachkräftemangel als produzierendes Unternehmen entgegenzuwirken, legen wir größtes Augenmerk auf die Ausbildung von Jugendlichen. So konnten wir für den Bereich Produktion in 2016 immerhin vier neue Azubis für den Ausbildungsberuf „Verfahrensmechaniker“ gewinnen. Das ist ein oft zäher Prozess, aber hier zahlt sich beispielsweise auch unsere verstärkte Präsenz auf lokalen Jobbörsen und die Bereitstellung von Praktikumsplätzen in den umliegenden Schulen aus.

*Herr Streck, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.*

*1.372 Wörter / 10.408 Zeichen (inklusive Leerzeichen)*

**Hinweis für Redakteure: Text und Bilder stehen Ihnen unter [www.pr-box.de](http://www.pr-box.de) zur Verfügung!**

Bilder (6 Motive)

*Bild 1:* Den hauseigenen Werkzeugbau bewertet Co-Geschäftsführer Marco Streck als einen Schlüsselfaktor für die hohe Innovationskraft seines Unternehmens SLS.

*Bild 2:* SLS wird seit dem vergangenen Jahr in der zweiten Generation als Drei-Familien-Unternehmen geführt. Vorn im Bild (v.l.n.r.) die drei Gründerväter Manfred Streck, Thomas Leibrock und Hans Schmidt; dahinter (v.l.n.r.) die Söhne Marco Streck, Jürgen Leibrock und Jürgen Schmidt.

*Bild 3:* Marco Streck, Co-Geschäftsführer von SLS: „Unser primäres Ziel ist es, die Effizienz unserer Fertigungsprozesse und das Qualitätsniveau unserer Profilsysteme zu erhöhen, ohne dabei allerdings an Flexibilität zu verlieren – denn genau darin sehen wir unsere großen Stärken.“

*Bild 4:* Neben dem hauseigenen Werkzeugbau definiert Co-Geschäftsführer Marco Streck auch eine leistungsfähige Konfektionierung (Bild) als entscheidendes Leistungsmerkmal von SLS.

*Bild 5:* Schon heute ist SLS dank seiner Inhouse-Entwicklungsarbeit in der Lage, einbaufertige Serienteile aus POM zu fertigen. Beispielsweise Gleitschienen für Förderanlagen, Isolatoren für Stromschienen oder Befestigungsprofile für die Bauindustrie.

*Bild 6:* In der Extrusionstechnik realisiert SLS alljährlich eine große Vielfalt von Kunststoffprofilen in vielen verschiedenen Werkstoffen und Formen.

*Alle Bilder: SLS Kunststoffverarbeitung*

**Anbieter:**

SLS Kunststoffverarbeitungs GmbH & Co. KG  
Marco Streck  
Industriestraße 11, D-66994 Dahn  
Tel.: +49 (0) 63 91/92 43 0  
Fax: +49 (0) 63 91/92 43 28  
E-Mail: [info@sls-kunststoffprofile.de](mailto:info@sls-kunststoffprofile.de)  
Internet: [www.sls-kunststoffprofile.de](http://www.sls-kunststoffprofile.de)

**Presseagentur:**

Graf & Creative PR  
Robert-Bosch-Straße 7  
D-64293 Darmstadt  
Tel.: +49 (0) 61 51/42 87 91-0  
Fax: +49 (0) 61 51/42 87 91-9  
E-Mail: [info@guc.biz](mailto:info@guc.biz)  
Internet: [www.pr-box.de](http://www.pr-box.de)