

Im Gespräch mit Dirk Obenhaus



Was sind die Stärken von Stadler Edelstahl?

Obenhaus: Wir sind eine Manufaktur, das ist unsere Stärke. Wir können individuell auf unsere Kunden eingehen. Dabei werfen wir all unser technisches Wissen in die Waagschale. Wir fertigen möglichst viel selbst und arbeiten daran, unsere Verfahren ständig zu verbessern. Das trägt Früchte. Oft kommen Kunden mit, aus ihrer Sicht, ungewöhnlichen Anfragen. Doch bereits beim

ersten Telefonat wird deutlich, dass wir direkt eine Lösung anbieten können.

Auf welchen Kundenkreis ist Ihr Angebot zugeschnitten?

Obenhaus: Küchenausstatter und -hersteller, Designer und Architekten zählen zu unseren Kunden, genauso wie der Küchenfachhandel und Handwerksbetriebe, beispielsweise Tischlereien.

Was können Kunden von einer Zusammenarbeit mit Ihnen erwarten?

Obenhaus: Höchstmögliche Qualität, Zuverlässigkeit und Individualität in der Ausführung. Unsere Lieferzeit beträgt sechs bis sieben Wochen. Meist fertigen wir Einzelstücke. Aber wir sind auch in der Lage, Objektgeschäfte abzuwickeln.

Wie ist Ihr Maschinenpark bestückt?

Obenhaus: Schweißmaschine, Abkantpresse, sowie Laserschneidmaschine sind vorhanden. Die Produktion ist computergesteuert. Für jedes Projekt erstellen wir im CAD eine 3D-unterstützte Zeichnung und eine Animation, die der Kunde zur Verfügung gestellt bekommt, um nochmal alle technischen Daten abzugleichen. Erst wenn der Kunde das freigegeben hat, geht es an die Fertigung.

Wie schnell reagieren Sie auf technische Neuentwicklungen?

Obenhaus: Zum einen entwickeln und erstellen wir eigene Werkzeuge, die speziell auf unsere

Produkte zugeschnitten sind. Da kommt uns unser Erfahrungsschatz zugute. Zum anderen werden in gewissen zeitlichen Abständen Maschinen ausgetauscht, um immer auf dem neuesten Stand der Technik zu sein – oder aufgerüstet, wenn beispielsweise die Software nicht mehr aktuell genug ist.

Sie haben, wie Sie sagen, eine hohe Fertigungstiefe. Welche Arbeiten geben Sie dennoch ab?

Obenhaus: Einige Werkstücke zum Beispiel, die geschliffen, oberflächenbeschichtet oder poliert werden müssen, werden fremdvergeben. Das könnten wir teilweise auch selber erledigen, aber es wäre unwirtschaftlich, und die entstehenden Kosten müssten wir an den Kunden weitergeben – das wollen wir nicht. Dabei schauen wir sehr genau hin, mit welchen Partnern wir zusammenarbeiten, um unseren hohen Qualitätsanspruch halten zu können.

Gibt es Arbeiten, auf die Sie sich spezialisiert haben?

Obenhaus: Da wär die Oberflächenveredlung von Hand zu nennen. Unsere silverTouch-Oberfläche ist eine Eigenentwicklung, die es seit 2009 nur so bei Stadler Edelstahl gibt. Wenn man Stimmen aus dem Markt hört, sind die Leute sehr zufrieden damit, was den alltäglichen Gebrauch angeht. Dieses Feedback bestärkt uns darin, dass wir hier den richtigen Weg gehen.

Die Oberflächenveredlung als Feld von Innovationen – wie geht es hier weiter?

Obenhaus: Derzeit arbeiten wir auch im Bereich der Nichteisen-Metalle an neuen Methoden der Oberflächenveredlung. Wichtig dabei: Diese müssen unbedingt reproduzierbar und küchentauglich sein, bevor wir damit in den Markt gehen.

Wie sehen die Zukunftspläne von Stadler Edelstahl aus?

Obenhaus: Mit unserer Betriebsgröße haben wir ein Level erreicht, auf dem wir unseren Kunden eine Top-Qualität in einer adäquaten Lieferzeit anbieten können. Nun gilt es das, was wir bisher geschaffen haben (unter meiner Ägide seit 2011), weiter auszubauen.