



So geht's heute in der „kleinen Blechschlosserei“ zu, von der Geschäftsführer Christoph Mützel gerne spricht: Präzisionszuschnitt mit dem High-Tech-Laser.

„Nur“ eine kleine Blechschlosserei

Tief im Handwerk verwurzelt, ist die Firma **Friedrich Sailer** in der High-Tech-Welt durchgestartet. Einst produzierte man Einrichtungen für Metzgereien, heute ist Sailer überall gefragt, wo es nicht nur sauber, sondern rein zugehen muss.

Wir sind eine kleine schwäbische Blechschlosserei mit Laser-Schweißanlage“, flicht Christoph Mützel, geschäftsführender Gesellschafter in dritter Generation, gegen Ende ins Gespräch ein. Das Bonmot verwendet er gerne, wenn es um eine Standortbestimmung seiner Firma geht. 1926 gegründet, war sie jahrzehntelang fokussiert auf die Planung und den Bau von Metzgerei-Einrichtungen aus Edelstahl. Erst in jüngerer Zeit wurden die Stellschrauben neu justiert. „Wir brauchen eine breitere Auf-

fächerung der Zielgruppe“, lautete die Devise. Statt allein Betriebe aus dem Lebensmittelbereich, rückten seither verstärkt auch Pharma, Medizintechnik- und auch Optik-Unternehmen ins Blickfeld.

Die branchenübergreifende Gemeinsamkeit: In den Produktionen muss es äußerst sauber, ja vielfach sogar höchst rein zugehen. Erforderlich sind dafür entsprechend konzipierte Räumlichkeiten, aber auch Edelstahlmöbel mit einem speziellen Design: mit einer geschlossenen, komplett verschweißten Bau-

form, mit äußerst glatten Oberflächen und großen Radien – und völlig ohne Ecken oder Kanten, in denen sich Schmutz oder Keime festsetzen könnten.

HYGIENE KANN GUT AUSSEHEN

Das Fraunhofer Institut für Produktionstechnik und Automatisierung hat eine darauf fußende Produktreihe von Hygiene- und Reinraummöbeln aus dem Hause Sailer getestet und entsprechend zertifiziert. „Hygiene-design“ lautet der Fachbegriff dafür. Dass mit

diesem Ansatz auch ästhetisch anspruchsvolle Ergebnisse zu erzielen sind, bekam die Firma im Jahr 2010 sogar von designpäsidentlicher Stelle bestätigt: Gestalterisch von Eisele Kuberg Design unterstützt, heimste sie für ihre Entwicklung den renommierten „red dot design award“ ein. 2012 kam für die Möbelreihe noch der Europäische Stahlinnovationspreis dazu. Nicht wirklich schlecht – für so „eine kleine Blechschlosserei“! Natürlich schwingt in dem Bonmot ein wenig der Schalk des Geschäftsführers mit, nicht weniger auch sein Ethos, nur ja nicht zu großspurig aufzutreten. Wenn einer ihm nachsagte, er wolle abheben – das würde er mit Sicherheit als eine üble Nachrede werten.

RECHNEN ODER AUCH NICHT

2010 tätigte die Firma ihre bis dato größte Investition. 650.000 Euro flossen in eine automatisierte Laser-Schweißanlage, wie sie noch immer einzigartig sei im deutschen Handwerk. Die Besonderheit, die noch dazukommt, erwähnt Mützel fast beiläufig. Er, ein diplomierter Kaufmann, habe nie bis auf die letzte Stelle hinterm Komma ausgerechnet, ab wie vielen Betriebsstunden die Anlage eigentlich rentabel sein wird. Immerhin sprachen einige Kennziffern klar für die Anschaffung. Die Anlage kann Stücke von bis zu fünf Meter Länge verarbeiten und schweißt 120 Mal so schnell, wie es ein Arbeiter mit einem Handgerät schaffen würde, viel präziser noch dazu. Sie war der Schlüssel, mit dem sich das Tor in die neue, von stetig steigenden Anforderungen an Hygiene und Sicherheit geprägte Produktwelt öffnen ließ. Die Überzeugung, in Zukunftstechnologien zu investieren, wog schließlich stärker als Zahlenspielereien bis ins Unendliche.

DAS ZERWIRKRAUMMODUL

Um die Auftragsbücher zu füllen, verlässt die Firma mitunter die gewohnten Pfade. Teilweise wurde sogar für ein paar Wochen eine im Regelbetrieb nicht vorgesehene Nachtschicht als dritte Schicht eingeführt – „nicht ohne vor Annahme des entsprechenden Großauftrags das Einverständnis der Mitarbeiter dafür einzuholen“, betont Katrin Mützel, die Ehefrau des Geschäftsführers; sie ist für das Marketing und die Organisation zuständig. Gute Fachkräfte oder Auszubildende zu finden, werde immer schwieriger, da ist eine hohe Zufriedenheit der Mitarbeiter unbedingtes Muss. Doch eine hohe Flexibilität erhöht eben

Mit Metzgerei-Ausstattungen hat's begonnen



Die Mitarbeiter müssen zufrieden sein. Das ist Katrin und Christoph Mützel wichtig.

Die **Friedrich Sailer GmbH** betätigt sich seit 1926 deutschlandweit als Komplettanbieter für die Planung, Fertigung, Montage und Betreuung von Fleischerei- und Schlachtbetriebsausstattungen. Christoph Mützel – dritte Inhaber-Generation – führt die Neu-Ulmer Firma seit 2001 als geschäftsführender Gesellschafter. Er hat in diesen Jahren die Belegschaft auf

heute 40 Mitarbeiter in etwa verdoppelt. Zudem erschloss er weitere Geschäftsbereiche, um die Abhängigkeit von der Fleischerei-Branche zu reduzieren. Den Jahresumsatz beziffert Mützel mit rund 6 Millionen Euro. Als eine der Hauptaufgaben für die Zukunft sieht er es an, „engagierten Handwerks-Nachwuchs zu finden“.

THV

auch die Chance auf Zusatzaufträge. Bindend aber blieben die Wurzeln des Betriebs. „Wir planen kein exorbitantes Wachstum, wir wollen uns unbedingt den Charakter des Familienunternehmens bewahren.“ Zur Verstärkung und Auslastung der Produktion ist Sailer auch als Lohndienstleister für die Industrie in der Komponentenfertigung tätig. Gleichzeitig wird das eigene Produktspektrum immer wieder erweitert. Relativ neu im Angebot ist das „Wildsammel- und Zerwirkraummodul“ zum Sammeln, Kühlen und Zerwirken erlegten Wildes; die Zielgruppe sind vor allem Jäger, Forstverwaltungen und Wildvermarkter. Mehr als 30 Module seien bereits verkauft; das freut Christoph Mützel, hat man doch abermals die Metzgereikompetenz auf ein weiteres Einsatzfeld transferiert. Was die Neukundengewinnung betrifft, werde die Website, die gerade überarbeitet wird,

zu einem immer wichtigeren Faktor. Als unverzichtbar gelten Messebesuche. „Wir müssen einen Tischkicker bauen“ – dem Fingerzeig aus der Belegschaft habe er erst keine sonderliche Beachtung geschenkt. Dann wurde doch ein Tischkicker gebaut, aus Edelstahl im „Hygienic Design“: reinraumtauglich, lasergeschweißt, mit reinigungsfreundlichen Innenradien, dicht verschweißtem Torraum, verformungsfreier Spielfläche, elektrolytisch aufgetragenen Spielfeldmarkierungen, speziellen Gleitlagern, Griffen aus lebensmittelzugelassenem und reinraumtauglichem Kunststoff, vollständig abgedichteten Maschinenfüßen. Kurzum: Sailer bündelte seine Kompetenz in einem Messestand-Hin-gucker – und landete damit einen Volltreffer. Noch stärker als zuvor richtete sich die Aufmerksamkeit des Fachpublikums auf den Sailer-Stand, den Stand einer „kleinen Blechschlosserei“. [!]

THOMAS VOGEL