

In Zugzwang will Robert Plersch nicht kommen, lieber ist er einen Schritt voraus. Darum investiert er gleich doppelt – in vier neue Maschinen und in qualifizierte Mitarbeiter.

Robert Plersch sagt nicht gerne Nein — vor allem nicht zu seinen Kunden. „Man muss das machen, was andere nicht können oder nicht wollen“, lautet die Philosophie, mit der er den Allgäuer Lohnfertiger bereits in fünfter Generation führt. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, braucht es vor allem eines: Flexibilität. Was das für den engagierten Unternehmer heißt, verdeutlicht ein Blick in die Fertigung: Rund, rechteckig und oval — in allen erdenklichen Formen stapeln sich die Profile neben der TruLaser Tube 7000. Wer mit dem Geschäftsführer durch die 8 000 Quadratmeter große Fertigungshalle der Robert Plersch Edelstahl-Technik GmbH geht, dem präsentiert sich die gesamte Produktionskette im Schnelldurchlauf: von der Auftragsannahme und Vorbereitung über die Bearbeitung bis zum Versand. Paletten mit Laserzuschnitten aus unterschiedlichen Materialien und individuellen Formen stehen vor den Biegemaschinen zur Weiterbearbeitung bereit. „Wir verstehen uns als Systemlieferant und Komplettanbieter“, betont er und eilt weiter zu Bedienpulten, Tischgestellen und Schaltschränken, die in enger Abstimmung mit dem Auftraggeber gefertigt wurden und nun in der Qualitätssicherung auf grünes Licht warten.

Überzeugend vielseitig

Der Betrieb verarbeitet Stahl, Aluminium und Edelstahl mit einem Dickenspektrum von 0,5 bis 20 Millimeter. Keine leichte Aufgabe für Mensch und Maschine. Entsprechend hoch sind auch die Ansprüche an die eingesetzte Technologie — Investitionen sind für Plersch damit eine Selbstverständlichkeit.

Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten: „Durch unsere breite Ausrichtung sind wir glimpflich durch die Krise gekommen“, ist er überzeugt. Den Markt hat er dabei immer genau im Blick, denn: „Wir müssen uns ändern und uns auf jede Situation neu einstellen. Der Markt passt sich

nicht an unsere Möglichkeiten an“, weiß er. Diese Erkenntnis hat er im Februar 2009 umgesetzt und ein Investitionspaket mit vier neuen Maschinen geschürt — mitten in der Krise. Für Plersch war es der richtige Moment: „Sobald wir aufhören, zu investieren, verlieren wir an Boden. Und diesen Verlust aufzuholen, wird schwierig.“ Die Ersatzinvestitionen aufgrund der schlechten wirtschaftlichen Lage zu verschieben, war für ihn darum keine Option: „Wenn die Anlagen unzuverlässig sind, können wir nicht liefern, und eine verschlissene Maschine produziert keine Qualität“, erläutert Plersch. „Das können wir uns nicht leisten.“ Und das würde auch nicht zu seinem Credo passen: „Ich betrachte mich als Zulieferbetrieb der Extraklasse“, sagt er selbstbewusst. Umsetzen lassen sich die technischen Optionen jedoch nur mit dem entsprechenden Know-how. Die auftragsschwachen Zeiten wurden darum auch dazu genutzt, die rund 100 Mitarbeiter weiterzubilden und sie an die neuen Maschinen heranzuführen. CAD-Schulungen, Maschinenbedienerkurse und interne Fortbildungsmaßnahmen standen auf dem Plan.

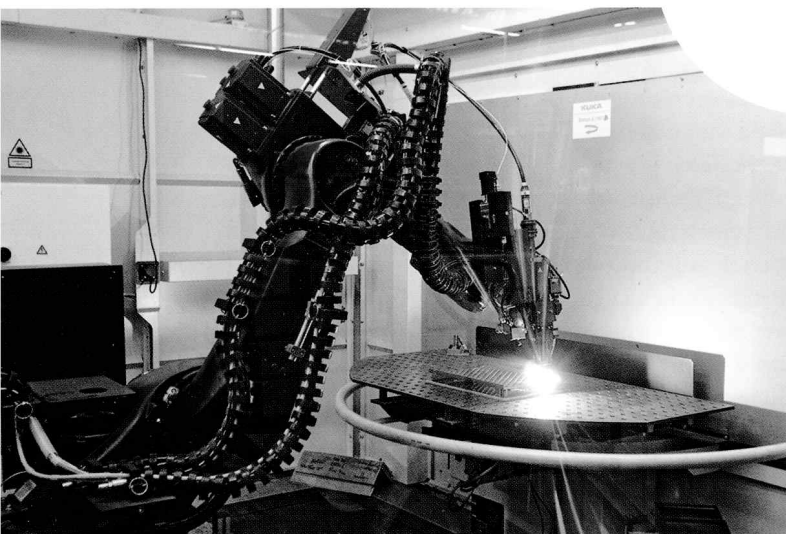
Qualifizierten Nachwuchs bildet Plersch ebenfalls lieber selbst aus — sofern er geeignete Bewerber findet. Ein guter qualifizierender Hauptschulabschluss oder weiterführender Schulabschluss ist für ihn die Voraussetzung für eine Ausbildung als Anlagenführer oder als Metallbauer mit der Fachrichtung Konstruktionstechnik.

„Grundsätzlich lege ich Wert auf selbstständiges Arbeiten, Verantwortung sowie Qualität und Flexibilität“, betont Plersch. Seine Mitarbeiter kommen zum Großteil aus der näheren Umgebung — genau wie die Auftraggeber: „Wir suchen die Nähe zum Kunden“, erläutert der Geschäftsführer, „so lassen sich Probleme schnell und unkompliziert lösen.“





Egal ob oval, rund oder rechteckig – Profile in allen erdenklichen Formen werden bei Plersch schnell und zuverlässig bearbeitet.



Das YAG-Laser-Schweißen bietet neue Möglichkeiten. Durch eine verbesserte Qualität ist weniger Nacharbeit nötig.

„Sobald wir aufhören, zu investieren, verlieren wir an Boden.“

Mit einem Aktionsradius von 150 Kilometern wird darum hauptsächlich „in der Region für die Region“ produziert. In der idyllisch gelegenen Ortschaft Hawangen mit schneller Anbindung zum Autobahnkreuz Memmingen ist Plersch dafür auch verkehrstechnisch gut positioniert.

Die richtige Strategie

Die breite Ausrichtung und die Konzentration auf lokale Kunden haben sich für Robert Plersch bewährt: „Im Markt werden wir als kompetenter Partner akzeptiert, der das Potenzial hat, Dinge neu und besser zu machen“, berichtet er. Dazu zählt für ihn unter anderem die kratzerarme Bearbeitung der Teile. Völlig neue Möglichkeiten bietet außerdem das YAG-Laser-Schweißen, mit dem sich die Qualität verbessern und die Nacharbeit reduzieren lässt. Die neue 4-Kilowatt-Festkörperlaser-Schweißzelle TruLaser Robot 5020 ist für ihn damit ein klarer Wettbewerbsvorteil. „Wir sehen momentan, dass beim Laserschweißen sehr viel in Bewegung ist“, betont Plersch: „Bei der Auftragsvergabe sind Qualität, Termin und ein guter Preis ausschlaggebend.“ Das heißt nicht, dass man immer der günstigste Anbieter sein muss, so seine Erfahrung.

Mit der Kombination von neuen Maschinen, Vielseitigkeit und qualifiziertem Personal fühlt sich der Geschäftsführer gut gerüstet, um seine Kunden weiterhin mit Teilen beliefern zu können, in denen Mehrwert und Know-how steckt. Die Weichen für die Zukunft sind bereits gestellt. 2019 wird die Firma Plersch 200 Jahre alt – dann will sich Robert Plersch aus seinem Unternehmen zurückziehen. Die nächste Generation steht bereits in den Startlöchern. □