

senne products füllt Nische für Sonderanfertigungen und knifflige Herausforderungen

## Geschäftsmodell „Problemlöser“

Das in Hövelhof ansässige Unternehmen senne products hat sich als überregional agierender PVC-verarbeitender Betrieb für Organisations- und Präsentationsmittel einen Namen gemacht. Anders als viele Unternehmen setzt senne products nicht auf eine automatisierte Massenproduktion, sondern auf „echte“ Dienstleistung, produziert verstärkt Kleinserien und entwickelt kontinuierlich neue Anwendungsmöglichkeiten. Der jüngste Coup des Unternehmens sind stylische Taschen aus gebrauchten Messeteppichen, die in kleinen Auflagen oder als Prototyp auf dem großformatigen Flachbett-Schneideplotter Mimaki CF22-1225 geschnitten und anschließend in der Näherei fertig gestellt werden.

Noch vor ein paar Jahren war die Anzahl an PVC-verarbeitenden Unternehmen für Präsentations- und Organisationsmittel sehr groß. Doch einhergehend mit der zunehmenden Digitalisierung sind viele dieser Produkte weggefallen, sodass die Anzahl der Betriebe, die in diesem Segment aktiv sind, stark abgenommen hat. Auch senne products hat hier seinen Schwerpunkt, doch anders als die Marktbegleiter verfolgte das Unternehmen von Anfang an ein ausgefallenes Vertriebskonzept, setzte stets auf maximale Qualität und scheute nie den Aufwand kleiner Serien sowie zusätzlicher Dienstleistungen. In dieser Philosophie sehen die beiden Geschäftsführer von senne products, Carsten Fest und Christian Vullhorst, auch ihren langfristigen Erfolg im Markt begründet.



V.l.: Carsten Fest, Geschäftsführung senne products GmbH, und Christian Vullhorst, Geschäftsführung senne products GmbH, vor einer kleinen Auswahl der aus ehemaligen Messeteppichen kreierten Taschendesigns, die unter dem Label „Mad Owl“ für Aufsehen sorgen.

„Heutzutage wird kaum noch ein Ringbuch oder ein Schnellhefter benötigt. Bei sämtlichen zu Präsentationszwecken gedachten Elementen sind die Stückzahlen kleiner, an sich jedoch qualitativ hochwertiger geworden. Diese Umstellung hat vielen Firmen in unserer Branche die Existenz gekostet. Was uns von den Marktbegleitern seit jeher unterschieden hat, war, dass wir stets besser sein wollten als die anderen. Daher stellte uns der gesteigerte Qualitätsanspruch der Kunden vor keine besonders große Herausforderung“, schildert Carsten Fest. „Wir haben eine sehr gute Performance bei unseren Kunden, unsere Kundenbetreuung funktioniert reibungslos und – was das Wichtigste ist – wir haben keine Angst vor neuen Projekten. Dies hat dazu geführt, dass Kunden immer wieder mit Produktwünschen an uns herantreten, die sich nicht standardisiert realisieren lassen. Wir wissen vielleicht zu Beginn noch nicht, wie wir das Projekt umsetzen können, aber wir finden eine Lösung!“ Dieser Pioniergeist und der flexible Unternehmensgeist haben letztendlich auch dazu geführt, dass senne products erst gar nicht in das Dilemma der Preisspirale und unrentabler Kalkulationen geraten konnte.

Dadurch, dass Kunden mit immer neuen Anforderungen, Ideen und Wünschen an das Unternehmen herangetreten sind, sind mit den Jahren auch immer mehr Produktionszweige in Hövelhof hinzugekommen. Vor geraumer Zeit hielt bereits der Digitaldruck bei senne products Einzug, und eine eigene Näherei wurde vor etwa drei Jahren ins Leben gerufen. Vor rund einem Jahr wurde die eigene Produktion um den Siebdruck ergänzt, und vor kurzem ist nun auch ein digitaler multifunktionaler Flachbett-Schneideplotter aus dem Hause Mimaki hinzugekommen. Auch die nächste Investition wurde bereits ins Auge gefasst: Derzeit befindet sich eine Mimaki Rollendigitaldruckmaschine in der Testphase.

„Mit jedem neuen Projektwunsch unserer Kunden entwickeln wir uns letztendlich weiter, sodass wir mittlerweile zu einem regelrechten Tausend-sassa herangewachsen sind. Wir sind längst nicht mehr der klassische PVC-Verarbeiter, sondern haben unsere Berufung und unsere Nische als zuverlässige ‚Kümmerer‘ und Problemlöser für unsere Kunden gefunden“, erklärt Christian Vullhorst.

Dieser Kundenstamm ist über die Jahre extrem umfangreich geworden.

Heute hat das Unternehmen etwa 3.000 Kunden im aktiven Bestand, die sich Branchen übergreifend mit sehr unterschiedlichen Anwendungen beschäftigen. Zu ihnen zählen sowohl Agenturen und Druckereien als auch Vereine, kleine Handwerksbetriebe bis hin zu namhaften Unternehmensgrößen wie beispielsweise Schüco oder tesa. Blickt man auf diesen umfangreichen Kundenstamm, wird die erhebliche Bandbreite, die sich entsprechend im Produktportfolio niederschlägt, deutlich, der das Unternehmen langfristig gerecht werden möchte.

### **MIT UPCYCLING ZUM IT-PIECE UND IDEALEN WERBEMITTEL**

Als senne products Kunde Schüco den Wunsch nach Taschen aus ihrem neuesten Markisenstoff als Werbemittel an das Unternehmen herantrug, sahen Carsten Fest und Christian Vullhorst die Zeit gekommen, in einen großformatigen Flachbettplotter zu investieren, um über die nötige Flexibilität bei der Konzeption und Entwicklung der Prototypen zu verfügen.

„Natürlich ließen sich diese Taschen auch konventionell mit Stanzwerkzeugen fertigen, wie sie bei vielen anderen Aufträgen genutzt werden; doch diese lassen sich natürlich nachträglich nicht mehr verändern, minimal anpassen oder fine-tunen“, schildert Carsten Fest die Überlegungen, die zu der Investition in den digitalen Schneideplotter führten. „Um den Vorstellungen unseres Kunden zu entsprechen, galt es zunächst einmal, eine kleine Musterserie zu erstellen. Dies hätte auf konventionellem Wege nicht nur relativ viel Geld gekostet, sondern vor allen Dingen auch zu viel Zeit erfordert.“

In dem multifunktionalen Flachbett-Schneideplotter CF22-1225 von Mi-

maki fand man bei senne products schließlich dank der fundierten Beratung durch ESC Decoration Technologies eine adäquate Lösung, die diesen Anforderungen optimal gerecht wurde. Und senne products wäre nicht senne products, wenn es diese Idee nicht noch weiter entwickelt und das Geschäftsmodell ausgebaut hätte. Auf diese Weise entstand schließlich das gefragte Fairtrade-Label „Mad Owl“, das eine breite Auswahl an stylischen Taschendesigns aus ausgemusterten Messeteppichen umfasst. Neben dem coolen Look sorgte natürlich auch der Nachhaltigkeitsaspekt dafür, dass diese Idee sowohl bei den Unternehmen als auch den jeweiligen Endkunden großen Anklang fand.

„Mit Hilfe des digitalen Plotters fertigen wir die Erstbemusterung und Kleinserien. Mit dem Mimaki CF22-1225 können wir Material für etwa 15 bis 20 Taschen zum Test schneiden, die dann intern in den Betrieben zur Bemusterung verteilt werden. Das klingt zunächst vielleicht wenig, aber wir fangen gerne klein an – einfach weil wir dadurch sehr viel lernen“, schildert Carsten Fest.

Diese Philosophie verfolgt das Unternehmen seit seiner Gründung 1971 und überzeugte von Beginn an mit einer Mindestauflage von soliden Kleinserien ab 100 Stück bei seinem weit gestreuten Portfolio. „Früher wurden wir für die Abwicklung kleiner Stückzahlen vom Wettbewerb belächelt, doch alle großen Kunden haben wir letztendlich ausnahmslos bekommen, weil wir kleine Stückzahlen angeboten haben. Jeder Einzelne von ihnen ist mit kleinen Testaufträgen an uns herangetreten und daraus hat sich dann sukzessive mehr entwickelt“, schildert Christian Vullhorst. „Unser derzeit größ-

ter Kunde ist vor über 20 Jahren mit einem Jahresumsatz von 200 DM gestartet und verbucht heute einen Umsatz von mehreren Millionen. Dies zeigt eindrücklich: Kleinserien lohnen sich!“

Die eigentliche Herausforderung bei der Konzeptionierung der aus Teppichen recycelten Taschen lag jedoch nicht in der Fertigung, sondern vielmehr in der Reinigung der genutzten Teppichböden. Die Aufbereitung der gebrauchten Messeteppiche ist teurer als Neuware, doch der Aufwand lohnt sich und kommt dem immer stärker gewichteten Nachhaltigkeitsgedanken vieler Unternehmen entgegen.

„Wir haben sehr lange getüftelt, bis wir schließlich eine Methode gefunden haben, die Teppiche gründlich und bezahlbar zu reinigen. Dieser Produktionsschritt war mit der schwierigste und aufwendigste im gesamten Entwicklungsprozess, und wie wir die Teppiche reinigen ist unser großes Betriebsgeheimnis“, erklärt Carsten Fest.

### **VOM MUSTER ZUR SERIENFERTIGUNG**

Natürlich bleibt es nicht immer bei kleinsten Stückzahlen. Dies ist auch bei den Messeteppich-Taschen nicht anders. Ist dieser Punkt erreicht, wird das Material für die Taschen auch nicht länger auf dem Mimaki Plotter geschnitten, sondern das Zuschneiden erfolgt – sobald eine Tasche über ein festgelegtes und fertigungserprobtes Design verfügt – in großer Stückzahl mit Hilfe von speziell gefertigten Stanzwerkzeugen. Neben den individuellen Taschen werden auf dem Plotter auch PVC-Weichfolien und PP in Stärken von 0,15 bis 1,2 mm und Hartfolien bis maximal 0,7 mm zugeschnitten.

„Die Produktivität des Schneideplotters reicht aus, um alles, was in Erstserien bzw. Kleinserie geht – wie beispielsweise Tests, Muster, Weihnachtsgeschenke für die Kunden – solide und rentabel zu produzieren. Für alles, was schließlich in die Serienproduktion übergeht, fertigen wir dann spezielle Schweiß- oder Stanzwerkzeuge an. Wir beziffern für uns die Größenordnung, bei der sich der Auftrag für ein eigenes Werkzeug rentiert, mit 20 Stück. Hier hört für uns die Kleinserie auf“, erläutert Christian Vullhorst.

„Das Preis-/Leistungsverhältnis des Mimaki-Plotters ist top, und für uns



**Exakter und sauberer Zuschnitt am Mimaki CF22-1225. V.l.: Jörn Hartmann, Vertrieb ESC Decoration Technologies, senne products Geschäftsführer Christian Vullhorst und Mitarbeiterin Edeltraud Moschner**

macht vom heutigen Stand aus eine höhere Produktivität des Plotters wirtschaftlich keinen Sinn, da wir ja die anderen Produktionsmöglichkeiten hier vor Ort etabliert haben“, schildert Carsten Fest. „Der unschätzbare Vorteil dieses Plotters ist für uns ein produktionsstrategischer Aspekt, da wir mit ihm Produkte erproben können, die wir neu konzipieren, um letztendlich eine fehlerfreie Produktion in größeren Stückzahlen zu ermöglichen. In diesem Entwurfsstadium zeigen sich dann mögliche Probleme oder man stellt fest, dass man vielleicht einfach noch 2 mm Material mehr benötigt. Konventionell mit Stanz- oder Schweißsystemen produziert, würde jede einzelne Veränderung automatisch auch ein neues Werkzeug erfordern. Dieser Aufwand würde sich nicht rechnen und unnötig viel Zeit in Anspruch nehmen. Mit dem Plotter können wir das Produkt ganz unkompliziert und hoch komfortabel noch einmal revidieren. Jeder Zuschnitt ist zuverlässig exakt wiederholbar und ließe sich in Handarbeit auf diesem Niveau und in dieser Zeit nicht realisieren.“

### DIGITALISIERUNG NICHT ALS SELBSTZWECK BETRACHTEN

Bei soviel manueller Arbeit stellt sich die Frage: Bleibt hier auch Raum und Potenzial für eine Prozess-Digitalisierung? Carsten Fest und Christian Vullhorst sehen diese Thematik als zweiseitiges Schwert, das zwar einerseits gerade bei der seriellen Produktion einige Vorteile mit sich bringt, ihr Unternehmen andererseits aber auch genau um seine wesentliche Stärke bringen kann.



**Edeltraud Moschner entfernt die überschüssige Auslegware, sodass nur noch die gewünschten Zuschnitte der einzelnen Taschenelemente auf der Anlage des Mimaki CF22-1225-Tisches übrig bleiben.**

„Wir leben die Dienstleistung – nicht die Automation oder Workflowoptimierung. Natürlich sind sie mitunter gern gesehene Add-ons – dort wo sie auch wirklich Sinn machen. Unser Fokus liegt jedoch auf der reibungslosen Abwicklung unserer Kundenaufträge. Dies bedingt in vielen Fällen eben keine standardisierten Abläufe, sondern erfordert Flexibilität, ein kurzfristiges Einschreiten und Umstellen. All diese für uns wichtigen Aspekte blieben uns mit einem in sich geschlossenen Workflow und einer vollständigen Digitalisierung der Aufträge verwehrt und wären nicht länger praktikabel“, begründet Carsten Fest seine Bedenken bezüglich einer weitreichenden Digitalisierung und auch Christian Vullhorst ist sich sicher: „Die Frage hierbei sollte stets lauten: Wie sinnvoll und wie reibungslos lassen sich analoge Prozesse digitalisieren und nicht umgekehrt. Denn das Schlimmste, was uns passieren kann, ist, dass wir unsere hohe Flexibilität verlieren. Wir sind bei unserer Unternehmensausrichtung auf ganz kurze Entscheidungswege angewiesen. Für uns ist es maßgeblich, dass wir neben sinnvollen IT-Prozessen weiterhin über die Möglichkeit verfügen, von jetzt auf gleich etwas umstellen zu können. Digitalisierung darf kein Selbstzweck sein, sonst führt man den eigentlichen Gedanken, der dahinter steht, ad absurdum. Mit unserem Ablauf können wir immer auf Zuruf noch kleinste Änderungen und Sonderanfertigungen vornehmen. Dies müssen wir beibehalten, denn das ist der Schlüssel zu unserem langfristigen Erfolg. In puncto Flexibilität und Reaktionszeit kann die IT ein echtes Hindernis darstellen.“

Auch hierbei kommt wieder der Nischenaspekt zum Tragen. Denn über automatisierte Prozesse verfügen gerade die großen Unternehmen zur Gänze. Dies macht sie auf der einen Seite zwar sehr effizient, auf der anderen Seite schränkt sie die Digitalisierung und Automatisierung massiv ein und legt sie auf eine eng gefasste Produktrange fest. Dies gilt auch zunehmend für zuliefernde Dienstleister.

„Bei all der Automatisierung gibt es immer mehr Nischen, die immer weniger bedient werden können, weil eine serielle Produktion in allen Bereichen bedingt, dass auch die Stückzahlen höher werden. Und genau hier sehen wir



**Praktisch, stylish und nachhaltig: ein Modell der Mad Owl Taschen aus ausrangierter Teppichware**

unsere Nische. Wir sind quasi der ‚Putzerfisch‘ für Unternehmen, die kleine Projekte realisieren möchten, dies selbst jedoch nicht können, weil der ganze dahinter stehende Prozess sowie die erforderlichen Entscheidungsrollen so lang und teuer sind, dass eine Umsetzung in Eigenregie utopisch wäre. Daher suchen sie extern einen Lösungspartner, und genau hier kommen wir ins Spiel. Und wie uns die Erfahrung über die Jahre gezeigt hat: Aus kleinen Aufträgen können auch rasch sehr große Aufträge entstehen“, betont Christian Vullhorst.

„Unsere Kernaufgabe ist es, sich um alles zu kümmern. Das ist das Geheimnis unseres langfristigen Erfolges. Aus diesem Anspruch entsteht echte Dienstleistung. Sämtliche Prozesse, ob drucken, schneiden, stanzen, schweißen oder nähen, sind – digitalisiert oder nicht –, immer nur ein Teil des großen Ganzen. Und wir dürfen bei all dem nicht unser wichtigstes Glied in unserer Prozesskette vergessen. Und das ist jeder einzelne Produktionsmitarbeiter unseres Teams, denn er ist letztendlich dafür verantwortlich, wie das Produkt unser Haus verlässt. Wir wissen, dass wir auf sie angewiesen sind und was wir an ihnen haben. Daher beschränkt sich unser ‚kümmern‘ nicht nur auf die Probleme und Bedürfnisse unserer Kunden, sondern schließt selbstverständlich auch unsere Mitarbeiter ein. Wir wissen um die bestehenden Problematiken wie die Kinderbetreuung und sind einer der wenigen Betriebe in unserem Umfeld, die sich auf die Mitarbeiter einstellen und nicht umgekehrt. So ermöglichen wir beispielsweise flexible Arbeitsanfangs- und Endzeiten. Dies zieht an den Gruppenarbeitsplätzen natürlich einen besonderen Koordinationsaufwand nach sich, aber wir wissen, dass er es wert ist“, ergänzt Carsten Fest.