

AUS EIGENEM ANTRIEB

THOMAS HORZ – Der fränkische Getriebespezialist Zeitlauf erlebt das erfolgreichste Geschäftsjahr seiner Geschichte mit einem Umsatzplus von 28 Prozent. Für den Geschäftsführer ist es entscheidend wichtig, möglichst viele Prozesse im Hause selbst zu entwickeln. *Von Björn Thomsen*

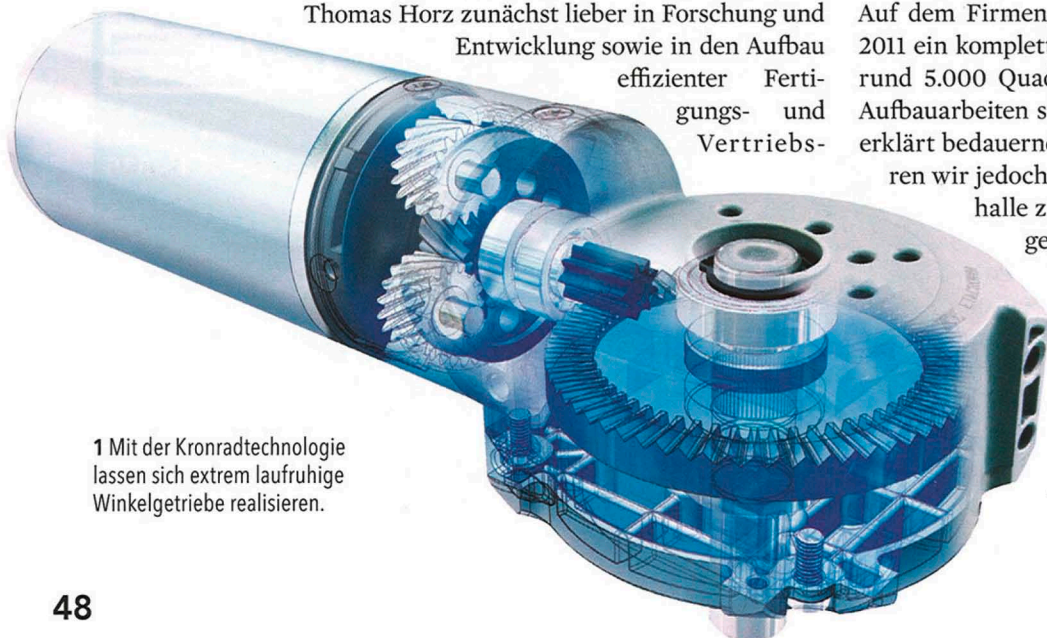
Wahre Größe gibt sich oft bescheiden. So beherbergt ein unauffälliger 70er-Jahre-Zweckbau im Gewerbegebiet der fränkischen Stadt Lauf an der Pegnitz die Zentrale der Zeitlauf Antriebstechnik GmbH, einer der innovativsten Hersteller von hocheffizienten Kleinantriebslösungen mit Kunden in den unterschiedlichsten Branchen in aller Welt. Dieser zurückhaltende Auftritt ist typisch für das Unternehmen, das seit 1992 jedes Jahr im Durchschnitt um 15 Prozent gewachsen ist: Statt in beeindruckende Firmengebäude investiert Firmenchef

Thomas Horz zunächst lieber in Forschung und Entwicklung sowie in den Aufbau effizienter Fertigungs- und Vertriebs-

strukturen. Und der Erfolg gibt ihm recht: So überstand Zeitlauf die Krise des Jahres 2009 mit einem Umsatzrückgang von lediglich 10 Prozent, und für das laufende Jahr 2010 rechnet Horz mit einem Umsatzplus von beeindruckenden 28 Prozent gegenüber dem Vorjahr – erwartet hatte er höchstens acht Prozent. »Was die Auftragslage betrifft, haben wir derzeit also ein Wohlstandsproblem«, sagt der 51-jährige Diplom-Ingenieur: »Wir könnten erheblich mehr Umsatz machen, wenn wir Material, Personal und Produktionsfläche so schnell beschaffen könnten, wie es nötig wäre.«

Auf dem Firmengelände in Lauf entsteht deshalb bis September 2011 ein komplett neues Fertigungs- und Verwaltungsgebäude mit rund 5.000 Quadratmetern Nutzfläche. Ursprünglich sollten die Aufbauarbeiten schon in diesem Jahr beginnen, erzählt Horz und erklärt bedauernd: »Aufgrund des extremen Auftragseingangs waren wir jedoch gezwungen, noch einmal in eine alte Fertigungshalle zu investieren, die schon wenige Monate später abgerissen werden sollte.«

So aber entwickeln und produzieren die derzeit 218 Mitarbeiter und 20 Auszubildenden zunächst weiter in den alten Gebäuden jährlich ungefähr 500.000 Getriebemotoren mit Stirnrad-, Planeten- und Winkelgetrieben sowie kundenspezifische Lösungen für so unterschiedliche Branchen wie Medizin und Rehabilitation, Türantriebstechnik, Schaltgerätetechnik, für die



1 Mit der Kronradtechnologie lassen sich extrem laufruhige Winkelgetriebe realisieren.

ZUR PERSON

Thomas Horz ist Inhaber der **Zeitlauf GmbH Antriebstechnik & Co. KG** in Lauf an der Pegnitz. Der 51-jährige Diplomingenieur hat an der Fachhochschule Aalen Feinwerktechnik studiert und führt das von seinem Vater 1957 als Hersteller von Zeitschaltuhren gegründete Unternehmen seit 1992. Zuvor arbeitete Horz in mehreren Positionen bei dem Getriebemotorenhersteller Eberhard Bauer (heute Danfoss-Bauer), unter anderem als Betriebsleiter am Standort Unterschleißheim bei München.

www.zeitlauf.de

Luftfahrtindustrie oder Sportgerätehersteller.

Alles im eigenen Haus

Grundlage der hohen Qualität der Produkte ist die lange Tradition des 1957 von Thomas Horz' Vater gegründeten Unternehmens in der Herstellung von Zahnrädern und Getrieben. Horz legt

deshalb großen Wert darauf, möglichst viele Prozesse selbst zu entwickeln. So fertigt das Unternehmen die Getriebe komplett im eigenen Hause. Zugekauft werden neben dem Rohstahl lediglich die Motoren sowie Elektronik, Bremsen oder Geber. Auch viele Vorrichtungen und Werkzeuge konstruieren die Franken selbst. Dazu kommt ein eigener Maschinenbau. Beispielsweise entwickelte Zeitlauf vor wenigen Jahren eigens eine spezielle Stoßmaschine für die Herstellung von Kronenrädern, mit denen sich extrem lauffähige Winkelgetriebe mit einem Wirkungsgrad von mehr als 90 Prozent realisieren lassen. Zur Fertigung der Winkelgetriebe entwickelte Zeitlauf zudem in einem dreijährigen Forschungsprojekt zusammen mit der Fraunhofer-Gesellschaft eigens eine teilautomatisierte Montageanlage, mit der sich die anspruchsvolle variantenreiche Baureihe rationell herstellen lässt.

Diese Kronenrad-Winkelgetriebe der Baureihe EtaCrown sind heute eine der drei Typen von Präzisionsgetrieben, die das Unternehmen entwickelt hat: Dazu kommen drei Baureihen von Planetengetrieben sowie zwei Serien von Stirnradgetrieben. Insgesamt ermöglicht das modular aufgebaute Standardprogramm des Unternehmens genau 3.573 verschiedene Antriebslösungen. Diese Standard-Getriebe aus dem Baukasten liefern allerdings lediglich sechs Prozent des Umsatzes. Für die allermeisten Kunden entwickelt Zeitlauf dagegen eine Vielzahl von individuellen Varianten entsprechend den Ansprüchen der jeweiligen Anwendung. Diese Varianten besitzen zum Beispiel eine veränderte Abtriebswelle, einen anderen Motor, einen Geber, spezielle Werkstoffe oder besondere Lager. Dazu kommen heute verstärkt Individuallösungen auf Kundenwunsch. Diese Varianten dienen als Grundlage für eine strategische Produktentwicklung, erklärt Horz: »Die Erfahrungen, die wir hier sammeln, fließen letztlich wieder ein in den Standard und stehen damit später jederzeit zur Verfügung.«

Permanenter Fortschritt

In diesem Konzept der ständigen Weiterentwicklung der Standardgetriebe sieht Horz einen wesentlichen Unterschied seines Unternehmens zu Mitbewerbern, die ihre Basis meist im Motorenbereich haben. Nicht ohne Grund befassen sich bei Zeitlauf deshalb zwei Konstrukteure ausschließlich mit der Weiterentwicklung der Standardgetriebe, und inzwischen bringt das Unternehmen ▶



»Was die Auftragslage betrifft, haben wir derzeit ein Wohlstandsproblem.«

Thomas Horz, Zeitlauf GmbH

nahezu jedes Jahr ein neues Produkt auf den Markt, entweder als neues Standardprodukt oder als eine Verbesserung eines bestehenden Produkts. Dazu kommen fünf Projektentwickler, die ausschließlich an laufenden Projekten arbeiten, welche sich nicht mit den Produkten aus dem Standardbaukasten oder mit einer Variante erfüllen lassen. Beispielsweise entwickelt Zeitlauf derzeit für internationale Schienenfahrzeughersteller neue Antriebe für Türen und Trittbretter, die die hier bisher meist eingesetzten pneumatischen Lösungen ersetzen sollen.

Marktkennntnis als Strategie

Ein weiterer wesentlicher Baustein für den Erfolg des Unternehmens ist zudem die Gewinnung neuer Kunden durch die Entwicklung neuer Produkte ohne spezielle Entwicklungsaufträge auf Basis einer aktiven Marktanalyse. Entscheidend für eine solche strategische Vertriebstätigkeit ist deshalb eine optimale Kenntnis der jeweiligen Kunden und ihrer Märkte. So erkannten zum Beispiel die Kundenbetreuer von Unternehmen im Medizintechnikmarkt, dass die Hersteller von Dialysegeräten heute nicht mehr nur die Geräte liefern, sondern zunehmend auch selbst als Betreiber von Dialysezentren auftreten. Horz vermutet deshalb, dass die Hersteller heute ein großes Interesse daran haben, dass die Geräte möglichst lange laufen. Bereits vor zwei Jahren entwickelte Zeitlauf daher einen neuen Antrieb für Dialysegeräte, der eine garantierte Lebensdauer von über 40.000 Stunden haben soll. Seither läuft die Neuentwicklung in einem Dauerversuch. Nach insgesamt

drei Jahren, also zur Hälfte der geplanten Laufzeit, will Horz den Antrieb den potenziellen Kunden vorstellen, die dann den Zustand der Testmuster überprüfen können. Das Risiko einer Ablehnung ist Horz natürlich bewusst, schließlich vergehen bei einzelnen Kunden oder Projekten bis zu 10 Jahren bis zur ersten Serienfertigung, und einen derart langen Atem haben nicht viele andere Hersteller. Doch die Ausdauer zahlt sich aus, erzählt Horz: »Wer einmal mit uns ein Projekt realisiert, greift immer wieder auf uns zurück.« So hat Zeitlauf über all die Jahre nahezu keine Kunden verloren. Stattdessen konnte Horz in den vergangenen 20 Jahren mit 90 bis 95 Prozent seiner wichtigsten Kunden die Umsätze kontinuierlich weiterentwickeln, einzelne dieser Kunden beliefert das Unternehmen sogar schon seit rund 50 Jahren.

Vertrauen statt Reklamationen

Ein wesentliches Element solcher langfristiger Erfolge des Unternehmens ist auch der große Vertrauensvorschuss den Kunden gegenüber: So liefert Zeitlauf die Produkte aus dem Standardprogramm innerhalb von 48 Stunden mit einer einjährigen Geldzurück-Garantie: Wenn das Gerät im ersten Jahr defekt geht, bekommt der Kunde kostenlos Ersatz und dazu noch eine Analyse, worauf der Schaden beruht. Von diesem Ansatz profitieren beide Seiten, weiß Horz: »Die Entwickler beim Kunden erfahren auf diese Weise, ob sie ihre Anwendung richtig ausgelegt haben, und für unseren Vertrieb hat das den Vorteil, dass die Diskussionen über Reklamationen nahezu auf null zurückgegangen sind.«

Interessanten Kunden mit langfristigen Potenzial liefert das Unternehmen zudem im Einzelfall bis zu drei maßgeschneiderte individuelle Antriebe für sechs bis 12 Monate kostenlos zum Test. Doch auch, wenn der potenzielle Kunde die Antriebe danach nicht weiter einsetzen will, ist das für Zeitlauf ein Gewinn, erzählt Horz: »Auf diese Weise bekommen wir getestete Antriebe und können sie entsprechend weiterentwickeln.«

Fortschritt als ständiger Prozess

Gerade dieses konsequente Streben nach permanenter Verbesserung ist wahrscheinlich die entscheidende Grundlage für die erstaunliche Entwicklung des fränkischen Verzahnungsspezialisten, erklärt Horz: »Was uns antreibt, ist die Faszination der Aufgabe, die Neugier auf ständige Weiterentwicklung.«

Im Unterschied zu vielen anderen Herstellern konnte Zeitlauf deshalb auch während des Krisenjahrs 2009 sämtliche Mitarbeiter halten und ist zudem heute auch in der Lage, den extremen Auftragseingang zu bewältigen. Sämtliche Mitarbeiter können es deshalb auch kaum erwarten, dass das Unternehmen endlich in den geplanten Neubau umziehen kann. Und das Ziel liegt schon in greifbarer Nähe: Die Kanalarbeiten auf dem Gelände sind bereits im Gange.



Die Planetengetriebe der Baureihe Noiseless Plus sind ein- und zweistufig erhältlich.