

# Die Märkischen Stanz-Partner feiern 5. Gründungstag



Bild 1:  
Firmenpräsentation auf der weltweit größten Fachmesse, der Euro-Blech in Hannover

Die erste Presse-Notiz aus dem Oktober 2002 (Überschrift: Alte Hasen mit neuem Angebot) endete mit dem Wunsch der Stanz-Partner, „... dass man uns fordert, und wir unsere Leistungsstärke unter Beweis stellen können ...“

Nun feiert man in diesen Tagen in der Lüdenscheider Jüngerstrasse 5-jähriges Bestehen und sieht auf eine außergewöhnlich erfolgreiche Zeit zurück.

Die Geschäftsidee war dabei durchaus mit einigen kalkulierbaren Risiken verbunden. Die ehemaligen EOC-Mitarbeiter hatten sehr genaue Vorstellungen, wie man auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten Werkzeug-Normalien für den Stanz-Werkzeugbau anbieten und vertreiben konnte: Nämlich durch die Konzentration auf Service, technische Unterstützung und in einem generell partnerschaftlichen Verhältnis in beide Richtungen, zu Lieferanten und Kunden.

Das anfängliche Dreigestirn aus

Karl-Heinz-Scholz (ehemals EK-Leiter), Uwe Klein (Außendienst) und Joachim Gutberlet (Vertriebs-Prokurist) konnte schnell weitere Interessenten für die Idee gewinnen, so zum Beispiel den VW-Key-Accounter Ralf Specht aus Hameln und Regina Gutberlet für den Bereich Finanzen. Als sich dann sogar aus dem eher privaten Umkreis mit Jens Lück (IT) und Joachim Schulte (Personal, Verwaltung) weitere potentielle Gesellschafter anboten, stand der Umsetzung

zur Firmengründung eigentlich nur noch eins im Wege: Man hatte nicht genug Geld, um einen ungewöhnlich ambitionierten Unternehmens-Start auf den Weg bringen zu können.

Die Firmengründer in spe hatten Glück. Zeitgleich suchten nämlich auch einige ehemalige Lieferanten neue Vertriebswege und waren froh, in dem neuen Unternehmen die alten, vertrauten Gesichter wieder zu finden. Und von 3 Seiten gab es dann das so dringend benötigte Kapital: Ralf Vormbaum (Teileförderer, inzwischen ausgeschieden) steuerte 50.000 Euro bei, die Firma Mandelli aus Turin (Säulengestelle, Führungselemente) sogar 350.000 Euro, ebenso viel wie

auch NitroCyl (Gasdruckfedern) aus dem spanischen Baskenland. Die GmbH-Urkunde wurde am 21.6.2002 unterzeichnet, die Geschäftsaufnahme, in den ersten 4 Wochen vom heimischen Schreibtisch aus, geschah am 1.7.2002. Der Auftragseingang im ersten Monat lag bei stolzen 8.723,85 Euro und bei 18.000 und 53.000 Euro in den Folgemonaten, bevor man im Oktober 2002 zum ersten Mal in den 6-stelligen Bereich rückte.

Die Geschäftsräume, rund 1.000 qm in verkehrsgünstiger Lage wurden schnell gefunden und im August bereits bezogen. Sofort begann der Aufbau eines umfangreichen Lagers. Es folgten arbeitsreiche, anspruchsvolle und interessante Jahre.



Bild 2:  
Das ISO-Zertifikat

Für die Bereiche Auftragsbearbeitung (Sandra Czerlinski und Ruth Buckesfeld), Lager/Versand (Peter Kattlus), sowie den Außendienst (Adalbert Hottmann, Rüdiger Strieter, Klaus Dorsch) wurden noch 2003 die ersten nicht finanziell beteiligten Mitarbeiter eingestellt. Petra Geier (Abwicklung Gasdruckfedern) und Klaus Solarczyk (Anwendungstechnik) verstärkten das Team weiter.

Der erste Katalog (der inzwischen auf ziemliche Stärke angewachsen ist), brauchte keine 12 Monate, um zu den Kunden zu gelangen, ebenfalls gab es bereits sehr schnell eine Internet-Präsenz, die noch heute gültige Preisliste ist aus 2004.

Heute haben sich die Stanz-Partner erfolgreich im Markt etabliert und beschäftigen bei einem Umsatz von rund 4 Mio. Euro fast 20 Mitarbeiter. Erwähnenswert ist sicherlich auch, dass man bereits seit 2003 ausbildet und Praktikanten schult.

Die engagierte Mitarbeit im Ausschuss für Stanzerei-Großwerkzeuge des VDI in Düsseldorf ist eine Selbstverständlichkeit, ebenso die regelmäßige Firmenpräsentation auf der weltweit größten Fachmesse, der Euro-Blech in Hannover (Bild 1).

Lieferantenseitig ist man einerseits stolz, so bekannte Firmen wie Hyson oder Lane (beide USA) exklusiv in Deutschland vertreten zu können, andererseits darauf, all den Zulieferern, die in der Anfangszeit mit erstklassigen Konditionen und Zahlungszielen den Start erst möglich gemacht hatten, Ihr Vertrauen in Form von erfreulichen Umsatzsteigerungen „zurückgezahlt“ zu haben.

Die Kundenbasis ist heute breit gefächert.

So gehören die großen Automobilisten, vorrangig seien VW, Opel und Ford genannt, ebenso zum Kundenkreis wie die gerade im heimischen Raum ansässigen Vater/Sohn Betriebe, die sich dann „... doppelt freuen, wenn die Stanz-Partner das Unmögliche möglich machen und dann auch sehr loyal bei Folgebestellungen sind ...“, so der lokale Fachberater Uwe Klein.

Das Produkt-Programm umfasst seit Beginn Säulengestelle, Führungssysteme, NitroCyl- und Hyson-Gasdruckfedern, Schneidelemente, mechanische Federn und technische Hilfsmittel, wobei all diese Bereiche kontinuierlich ausgebaut werden. Letzte Ergänzungen beinhalten dabei Teileförderer, Rollen- und Universal-Schieber, Platinen-Einweiser und Chemische Hilfsstoffe.

Einen Namen gemacht hat man sich nicht zuletzt mit technischen Innovationen: Verzögerungs-Zylinder oder „Intelligente Gasdruckfedern“ sind inzwischen in der Branche Begriffe, mit denen die Stanz-Partner identifiziert werden. Die letzten wichtigen Schritte in

der bisher 5-jährigen Geschichte wurden in den letzten Wochen getan:

Mit der Einstellung drei neuer Innendienst-Mitarbeiter (Zeynel Korkmaz, Katy Kaminski, Ingrid Knetsch) und der ISO-Zertifizierung (Bild 2) wurden weitere Weichen für die Zukunft gestellt. Natürlich wurde das erste, kleine Jubiläum auch gefeiert. Am 21.6. traf man sich bereits im Kreis der deutschen Personen-Gesellschafter, am 6. Juli folgte ein gemütliches Beisammensein für Mitarbeiter und ihren Anhang.

Generell werden gerade auch diese zwischenmenschlichen Dinge bei den Stanz-Partnern groß geschrieben. Die jährliche Teilnahme am Lüdenscheider AOK-Firmenlauf ist selbstverständlich (Bild 3). Auf seine Begründung für den Erfolg der Stanz-Partner angesprochen muss Geschäftsführer Joachim Gutberlet nicht lange überlegen.

„Ich glaube nicht, dass es in unserer Branche anderswo eine derartige Konzentration wirklich erstklassiger Mitarbeiter mit jahrzehntelanger Erfahrung und einem derartigen Wissen, Know-how und Ehrgeiz gibt, im Innen- wie im Außendienst“, sagt er nicht ohne Stolz.

„Natürlich wollten und wollen wir gerne zeigen, was wir drauf haben und was man erreichen kann, wenn der partnerschaftliche Geist zu Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern auch ‚gelebt‘ wird. Wir ziehen alle an einem Strang, und das in die gleiche Richtung.“

Und wie in 2002 wünschen wir uns auch für die nächsten 5 Jahre: Dass man uns fordert, und wir unsere Leistungsstärke unter Beweis stellen können.“



Bild 3:  
Lüdenscheider Firmenlauf  
(Werkbilder: Märkische Stanz-Partner GmbH, Lüdenscheid)