

STAHL Hausmesse 2023

Langlebigkeit ist kein Hemmschuh

Unter dem Motto „STAHL Open house 2023“ kam das Fachpublikum Anfang Juli 2023 am Unternehmensstandort in Sindelfingen zusammen, um sich über Neuheiten zu informieren und die Gelegenheit für den persönlichen Austausch zu nutzen. R+W Textilservice hat anlässlich der Hausmesse ein Gespräch mit Geschäftsführer Uwe Stahl geführt.



Die vier Geschäftsführer und Brüder begrüßten gemeinsam zur STAHL Hausmesse 2023 in Sindelfingen (v.l.n.r.): Thomas, Jochen, Werner und Uwe Stahl.

Fotos: RWT/Peter Schmid

Die zahlreichen Besucherinnen und Besucher erwartete im hauseigenen Showroom, der durch den Einsatz der STAHL-Mitarbeiter um 180m² erweitert wurde, ein vielfältiges Sortiment an STAHL Wäschereimaschinen. Außerdem präsentierten zahlreiche Unternehmen aus der Textilpflegebranche ihre Produkthighlights. Reges Interesse gab es an Vorträgen über Fördermittel, Leasing und Mietkauf von Wäschereitechnik, die Nachhaltigkeit von Verpackungslösungen und energiesparende Waschverfahren oder auch Tipps zur Mitarbeiterbindung und -findung. Führungen in Kleingruppen durch die Produktion unterstrichen eindrucksvoll die Fertigungstiefe des Unternehmens, das ausschließlich gewerbliche Wäschereitechnik entwickelt, konstruiert und produziert. Letzteres erfolgt dabei ausschließlich in Sindelfingen.

Bei der Abendveranstaltung mit Essen, Live-Musik und Showprogramm konnten die Gäste den Tag noch einmal Revue passieren lassen, sich in entspannter Atmosphäre austauschen und Kontakte knüpfen. Apropos Austausch. Nachfolgend das RWT-Gespräch mit (Mit)Geschäftsführer Uwe Stahl:

Herr Stahl, seit nunmehr 114 Jahren entwickelt, konstruiert und produziert die Firma STAHL ausschließlich gewerbliche Wäschereitechnik. Was war in all dieser Zeit die größte Herausforderung, die es zu meistern galt?

Uwe Stahl: Da muss ich nicht lange überlegen. Wir haben die Corona-Phase durch bestmögliche Lagerhaltung relativ gut überstanden, aber das Jahr nach Corona entwickelte sich definitiv zur größten Herausforderung. Durch den Ukraine-Krieg

kam es zusätzlich zu einem Warenmangel und größter Verunsicherung. Diese Situation hat uns wirklich Nerven gekostet.

Welche Herausforderung heißt es gegenwärtig zu bewältigen?

Im Moment versuchen wir, bei wirklich guter Auftragslage, die Liefertermine einzuhalten. Riesenthemen sind natürlich auch die energetischen Fragen und der Fachkräftemangel.

Gab es jemals die Überlegung, nicht ausschließlich für gewerbliche Wäschereitechnik zu produzieren?

Die frühe Historie unseres Unternehmens zeigt, dass wir durchaus auch schon Haushaltsgeräte an namhafte Firmen geliefert haben. Das wurde aber eingestellt. Wir hatten und haben nie das Bedürfnis, dies nochmals zu starten.

Die Produktion erfolgt ausschließlich in Sindelfingen mit einer Fertigungstiefe von über 90 Prozent. Ein zementiertes Standortbekenntnis?

Unser Unternehmen, unsere Eltern und jetzt auch wir waren und sind mit der Region und dem Standort stark verwurzelt – und dies seit 1909. Dies ist ein starkes Bekenntnis zu „Made in Germany“ und soll es auch bleiben. Die von Ihnen erwähnte Fertigungstiefe sorgt für wirtschaftlich ausgereifte Produkte, bei der alle Komponenten aus der Produktion ausschließlich aus Deutschland stammen.

Besonderes Augenmerk wird dabei auf die Robustheit der Geräte gelegt. Ist kalkulierte Langlebigkeit nicht eigentlich ein Umsatz-Hemmschuh?

Sie können dies durchaus als Hemmschuh sehen, denn wir leben heute längst in einer Wegwerfgesellschaft. Doch „Nachhaltigkeit“ wird immer wichtiger. Für uns war dieser Begriff aber noch nie ein Fremdwort. Der Kunde, der einmal ein Produkt aus unserem Hause kennengelernt hat, wechselt vielleicht auch mal zu einem anderen Hersteller, kommt aber mit Sicherheit wieder zurück. Weil er eben weiß, dass unsere Produkte eine hohe Langlebigkeit aufweisen und auch nach zwei oder drei Jahrzehnten noch passende Ersatzteile zu bekommen sind. Und dies ist kein Hemmschuh, sondern ein großes Umsatzplus.



Uwe Stahl mit Tochter Sarah hinter einer funktionsfähigen Waschmaschine aus dem Jahre 1960.

2017 haben Sie hier in Sindelfingen einen großen Showroom eröffnet. Welche Rolle spielt dieser im Bereich Kundenpflege?

Diese Möglichkeit der Produktpräsentation in der Wäschereimaschinen-Branche birgt natürlich einen enormen Vorteil. Kunden können hier jederzeit das komplette Produktportfolio hautnah kennenlernen. Und zwar an 7 Tagen in der Woche und nicht nur bei der Hausmesse.

Welchen Stellenwert geben Sie in Zeiten wie diesen einer Hausmesse? In welcher Frequenz findet diese statt?

Diese jährlich stattfindende Hausmesse hat einen unglaublich hohen Stellenwert und erlaubt eine wunderbare Möglichkeit der Präsentation, auch mit engen Partnern. Ich denke, dass diese Form der Kundenansprache und Kundenbindung durchaus das Modell der Zukunft ist. Der Bereich der reinen Fachmessen wird sich, so meine Meinung, eher rückläufig entwickeln.

Im Jahre 2002 hat Ihr Vater Gottlob Stahl, der 2021 im Alter von 81 Jahren verstorben ist, Ihnen und Ihren drei Brüdern die Geschäftsführung übertragen. So führen vier Brüder seit 20 Jahren dieses Unternehmen. Eine äußerst seltene und ungewöhnliche Konstellation.

Allerdings. Und gleichzeitig ein interessanter Aspekt. Wir vier Brüder sind quasi mehr oder weniger in der Firma aufgewachsen, haben teilweise während Schulzeit und Studium schon mitgearbeitet. Wir kennen das Unternehmen von der Pike auf und bringen es in der Summe und jeder für sich auf eine gewaltige Branchenerfahrung. Mit unseren Eltern haben wir die Firma von 700 m² Produktionsfläche auf mittlerweile 15.000 m² entwickelt. Dies erfüllt uns durchaus mit Stolz und spiegelt unsere Arbeit und das notwendige Herzblut. Und würde es in der Familie nicht funktionieren, dann würde auch so ein Unternehmensprojekt nicht funktionieren.

Und die nächste Generation ...

... steht schon in den Startlöchern. Wenn Sie heute durch unsere Hausmesse laufen, so treffen Sie schon auf fünf weitere Stahls der nächsten Generation. Eine klare Antwort auf Ihre Frage.



oben Der STAHL-Showroom, eröffnet im Jahre 2017, erlaubt großzügige Präsentationsmöglichkeiten.

Mitte Die Industriewaschmaschine ATOLL mit großer Beladeöffnung gibt es in 15 Größen von 6 bis 115 kg

unten Die Frottee-Faltmaschine „KOMBI-FOLD“ faltet, sortiert und stapelt Frottee-Textilien bis zu einer Maximalgröße von 180 x 115 cm.

Im Bereich Mietservice sprechen Sie von einem Rundum-sorglos-Paket. Was verbirgt sich denn dahinter?

Wenn Kunden sich für ein derartiges Paket entscheiden, so erhalten sie die gewünschte Maschine, begleichen den vereinbarten Mietpreis und müssen sich um nichts weiter kümmern. Wartung, Service und Pflege sind inkludiert. Die Maschine bleibt in der Regel vom ersten bis zum letzten Tag im Mietverhältnis stehen und wird erst getauscht, wenn der Kunde dies möchte.



- 1 Eine Palette von Produkten für eine professionelle Textilpflege und aufeinander abgestimmte Pulver- und Flüssigwaschmittel präsentiert die SEITZ GmbH. In Sindelfingen vorgestellt von (v.l.n.r.) Klaus Kipper (Vertriebsleiter), Anton Schad (Verfahrens- und Anwendungsleiter) und Christian Kurz (Anwendungstechniker).
- 2 Ruwen Sanchez, Produktmanager der hawo GmbH, präsentierte die plastikfreie Verpackung ORGANIX und referierte über nachhaltige Verpackungslösungen.
- 3 Zur Gestaltung von Textiletiketten präsentiert THERMOTEX verschiedene Thermotransfer-Drucksysteme, hier erläutert durch Stefan Bургbacher (Verkaufsleitung Süd).
- 4 Textilreinigermeister Jörg Habelberger (links) und Raimund Bolg (Entwicklungs- und Anwendungsingenieur) aus dem Hause Christeyns erläutern Waschprozesse und eine pflegliche Wäschebehandlung mittels hochwertiger Reinigungs- und Desinfektionsmittel.

Flachwäsche-Faltmaschine STARFOLD oder die Frottee-Faltmaschine KOMBI-FOLD. Neu sind Wasch-Schleudermaschinen für 65 oder 85 kg oder eine Zylinderdangel.

Thema Waschstraßen?

Eine absolut spannende Technologie, aber im Moment für uns kein Thema.

Wenn Sie sich von Ihrer Branche etwas wünschen dürften, dann wäre dies?

Es wäre unglaublich wichtig, wenn wirklich jeder auf das Wort „Nachhaltigkeit“ und die daraus folgenden Konsequenzen in der industriellen Produktion besonderen Wert legen würde. Dabei bedeutet Nachhaltigkeit Qualität und auch Langlebigkeit eines Produktes. Das heißt nicht, jede Maschine endlos zu reparieren oder krampfhaft am Leben zu halten, sondern mit vernünftigem Einsatz und Ehrlichkeit für Langlebigkeit zu sorgen. Und dies mit der nötigen Wertschätzung den Kunden und den Herstellern gegenüber.

Herr Stahl, besten Dank für das Gespräch.

Peter Schmid

www.stahl-waeschereimaschinen.de

Skizzieren Sie bitte kurz die Internationalität Ihres Unternehmens.

Vereinfacht lässt sich sagen: Wir sind weltweit unterwegs. Es gibt wohl kaum ein Land, wo Sie keine STAHL-Maschine oder Produkte finden. Hauptkunden sind Krankenhäuser und Hotels. Dabei lag unsere Exportquote vor Corona bei ca. 40 Prozent. Während Corona und dem eingebrochenen Tourismus und dem fehlenden Beschaffungsbedarf lagen wir noch bei ca. 20 Prozent. Mittlerweile geht die Tendenz wieder in Richtung 35 Prozent Export.

Ihre Kundengruppen sind Alten- und Pflegeheime, Feuerwehren, Rettungsdienste, Industrie, Handwerk, Gebäudereiniger, Sport und natürlich Wäschereien und Textilreinigungen.

Richtig. Gerade die Bereiche, die mit dem Tourismus zusammenhängen – wie Hotels – und gewerbliche Wäschereien, sind von besonderer Bedeutung.

2008 präsentierten Sie die weltgrößte Muldenmangel mit einem Walzendurchmesser von 2010 mm. Gibt es aktuelle Entwicklungen im Bereich der Maschinenteknik, die Sie im Moment besonders im Fokus haben?

Alles, was unsere Kunden für eine bessere Handhabung wünschen, versuchen wir zu verbessern. Die Entwicklung geht immer weiter. So gibt es allein auf der diesjährigen Hausmesse drei neue Produkte, die noch niemand gesehen hat. Dazu kommen zwei Produkte in der nächsten Entwicklungsstufe wie die