

## Gut gerechnet, ist halb verdient

Es gibt so Geschichten, die machen einfach von der ersten Minute an richtig Spaß. Nicht genug, dass wir für die Recherche bei der Volta Edelstahl GmbH an den schönen Bodensee durften, sitzen uns im Besprechungszimmer in Lauterach zwei gut gelaunte Geschäftsführer gegenüber, die aus einer ehemaligen Not heraus eine ebenso beeindruckende wie zukunftsweisende Tugend gemacht haben...

Text: Ralph Schiffler  
Fotos: Jens Ellensohn



*Erwin Reindl,  
Geschäftsführer,  
Volta Edelstahl GmbH, A-Lauterach.*



*Wolfgang Huber,  
technischer Geschäftsführer,  
Volta Edelstahl GmbH, A-Lauterach.*



Dass es die Volta Edelstahl GmbH überhaupt noch gibt, ist keineswegs selbstverständlich. 1997 hatte der Electrolux-Konzern als damaliger Eigner ein Restrukturierungsprogramm zur Profitsteigerung gestartet, dem beinahe auch der Betrieb in Lauterach nahe Bregenz zum Opfer gefallen wäre. Nicht wirtschaftlich, hieß es von oben. Zum anderen passten individuell für den Kunden gebaute Edelstahl-Großküchen scheinbar nicht mehr ins Raster der neu definierten Kernkompetenzen.



Roboter gestützt läuft der Schweißprozess bei Volta inzwischen ebenso reibungslos wie bedienersparend.

Für Wolfgang Huber und Erwin Reindl, beide damals Anfang 40 und damals schon mehr als 20 Jahre im Unternehmen, drohte eine Welt zusammen zu brechen. Statt sich aber mit der prekären Situation abzufinden, wollte man sich die Tür nicht so einfach vor der Nase zuschlagen lassen – erinnert sich Reindl: "Es waren ja nicht die exzellenten Leistungen im Produkt, die am Bestand der Firma nagten, sondern die 'internen Berechnungen', wonach wir nicht in der Lage waren, auskömmliche Gewinne zu erwirtschaften. Also haben wir uns hingesezt, gerechnet und sind letztlich zu dem Schluss gekommen, dass sich eine Fortführung des Unternehmens ohne die Gemeinkostenbelastung durch den Konzern würde rechnen können – zumal die üppigen Geschäftsführungsgehälter ja auch nicht mehr bezahlt werden müssten."

Die Idee des Management-BuyOuts war geboren und stieß sogar bei der Konzernleitung auf positive Resonanz. So zeigte sich Electrolux bei den Übernahmebedingungen überaus fair und unterstützte den 'eleganten Übergang' oben drein mit einer Kapazitätsgarantie von 100 Prozent im ersten, 50 Prozent im zweiten und 30 Prozent im dritten Jahr.

Für den Produktwechsel sind an der Spannvorrichtung lediglich einige Module auszutauschen.

Die Handarbeit beschränkt sich auf das Einlegen der Rohteile und die Entnahme des fertigen Unterbaumoduls.



Jetzt gab es für die beiden 'Jungunternehmer' kein Halten mehr: am Silvestertag 1997 ging die Volta Edelstahl GmbH offiziell an die beiden neuen Gesellschafter Wolfgang Huber und Erwin Reindl, die seitdem mitsamt der motivierten Belegschaft (die damals komplett übernommen wurde), Tag für Tag unter dem eigenen Großkundenvertrieb an den 'Koch' gebracht werden. Und auch Electrolux gehört bis heute zum festen Kundenstamm. In Österreich sieht sich Volta als Marktführer. Aber auch in der schweizerischen 'Bergwelt' oder bei der deutschen Top-Gastronomie sind Volta-Küchen "state-of-the-art".

Das Geheimnis des Erfolges sieht Reindl vor allem in einer "totalen Kundenorientierung" die bei den Kunden ankommt: "Auch in der Gastronomie gibt es noch Betriebe, die individuelle Qualität zu schätzen wissen", so das Reindl'sche Fazit, der die hohe Termintreue als weiteren Faktor ins Spiel bringt, um damit den Bogen zur jüngsten Errungenschaft im Bereich der Schweißtechnik zu spannen.



Die Handarbeit beschränkt sich auf das Einlegen der Rohteile und die Entnahme des fertigen Unterbaumoduls.

Eben diese Arbeit wurde bis vor wenigen Wochen noch per Hand erledigt und drohte, als Flaschenhals die Lieferbereitschaft zu gefährden – Reindl: "Teils waren zehn Mitarbeiter in der Sonderfertigung tagelang mit nichts anderem beschäftigt, statt sich um die Aufbauten kümmern zu können."

Es musste also eine Alternative her, für die eigentlich nur der Roboter als Produktionshelfer in Frage kam. Aus der Idee wurde recht bald ein Konzept, dessen Aufgabenstellung sich schon auf dem Papier hochanspruchsvoll las: so sollte das Robotersystem zum einen in der Lage sein, alle Standard-Edelstahlunterbauten in Breiten von 400 bis 1.600 mm (in Abstufungen von jeweils 200 mm) sowie in drei unterschiedlichen Höhen mit möglichst wenig Umrüstaufwand automatisch zu schweißen. Zum anderen musste durch eine 'intelligente' Prozesskühlung der Verzug der Edelstahlbauteile prozesssicher minimiert werden – angesichts der extrem langen Schweißnähte beinahe schon ein Kunststück.

Jedenfalls ließen diese Rahmenbedingungen schon drei der fünf angefragten Hersteller aus dem Rennen ausscheiden. Ins 'Endspiel' kamen lediglich die Carl Cloos GmbH in Haiger (gemeinsam mit ihrer Repräsentanz PG Schweißtechnik aus Kirchberg) sowie ein weiteres Unternehmen – das aber auch nicht lange mithalten konnte, wie Wolfgang Huber schildert: "Letztlich war Cloos der einzige Anbieter, der zum einen ein schlüssiges Gesamtkonzept aus Roboter, Spann-/Kühlsystem und Schweißtechnologie vorlegen konnte und dem wir zum anderen aufgrund der hohen Systemkompetenz als Komplettlieferant die Realisierung zutrauten." Der Vertrauensvorschuss sollte sich auszahlen – jedenfalls zeigt sich Reindl beeindruckt von der kompetenten Ausarbeitung und Projektführung sowie von der reibungslosen Installation. Und auch in punkto Inbetriebnahme gibt es laut Huber keinen Grund zur Klage – im Gegenteil: "Wir waren überrascht, wie schnell wir die erste Roboterschweißnaht hinbekamen und vor allem, wie schnell wir nach nur ein paar Tagen Schulung und

Den Beweis stellen, was außerhalb von (hinderlichen) Konzernstrukturen möglich ist. Das gilt auch für den Ertrag des Unternehmens, wie Huber betont: "Befreit von allem Ballast, konnten wir vom ersten Jahr an schwarze Zahlen schreiben!" Statt jedoch das verdiente Geld auf die hohe Kante, geschweige denn aufs eigene Konto zu legen, wurde in neue Fertigungsmittel investiert. Verarbeitet werden bei Volta übrigens Edelstahlbleche von 0,7 mm bis 3 mm Dicke und maximal 4000 mm Breite, die sich zu einem Jahresbedarf von zirka 6000 Tonnen summieren. Gleichzeitig mit den Investitionen in Qualität und Produktivität stieg auch die Nachfrage nach den Edelstahl-Großküchen, die inzwischen über Händler oder

den eigenen Großkundenvertrieb an den 'Koch' gebracht werden. Und auch Electrolux gehört bis heute zum festen Kundenstamm. In Österreich sieht sich Volta als Marktführer. Aber auch in der schweizerischen 'Bergwelt' oder bei der deutschen Top-Gastronomie sind Volta-Küchen "state-of-the-art".

Das Geheimnis des Erfolges sieht Reindl vor allem in einer "totalen Kundenorientierung" die bei den Kunden ankommt: "Auch in der Gastronomie gibt es noch Betriebe, die individuelle Qualität zu schätzen wissen", so das Reindl'sche Fazit, der die hohe Termintreue als weiteren Faktor ins Spiel bringt, um damit den Bogen zur jüngsten Errungenschaft im Bereich der Schweißtechnik zu spannen.

Eben diese Arbeit wurde bis vor wenigen Wochen noch per Hand erledigt und drohte, als Flaschenhals die Lieferbereitschaft zu gefährden – Reindl: "Teils waren zehn Mitarbeiter in der Sonderfertigung tagelang mit nichts anderem beschäftigt, statt sich um die Aufbauten kümmern zu können."

Es musste also eine Alternative her, für die eigentlich nur der Roboter als Produktionshelfer in Frage kam. Aus der Idee wurde recht bald ein Konzept, dessen Aufgabenstellung sich schon auf dem Papier hochanspruchsvoll las: so sollte das Robotersystem zum einen in der Lage sein, alle Standard-Edelstahlunterbauten in Breiten von 400 bis 1.600 mm (in Abstufungen von jeweils 200 mm) sowie in drei unterschiedlichen Höhen mit möglichst wenig Umrüstaufwand automatisch zu schweißen. Zum anderen musste durch eine 'intelligente' Prozesskühlung der Verzug der Edelstahlbauteile prozesssicher minimiert werden – angesichts der extrem langen Schweißnähte beinahe schon ein Kunststück.

tisch zu schweißen. Zum anderen musste durch eine 'intelligente' Prozesskühlung der Verzug der Edelstahlbauteile prozesssicher minimiert werden – angesichts der extrem langen Schweißnähte beinahe schon ein Kunststück.

Jedenfalls ließen diese Rahmenbedingungen schon drei der fünf angefragten Hersteller aus dem Rennen ausscheiden. Ins 'Endspiel' kamen lediglich die Carl Cloos GmbH in Haiger (gemeinsam mit ihrer Repräsentanz PG Schweißtechnik aus Kirchberg) sowie ein weiteres Unternehmen – das aber auch nicht lange mithalten konnte, wie Wolfgang Huber schildert: "Letztlich war Cloos der einzige Anbieter, der zum einen ein schlüssiges Gesamtkonzept aus Roboter, Spann-/Kühlsystem und Schweißtechnologie vorlegen konnte und dem wir zum anderen aufgrund der hohen Systemkompetenz als Komplettlieferant die Realisierung zutrauten." Der Vertrauensvorschuss sollte sich auszahlen – jedenfalls zeigt sich Reindl beeindruckt von der kompetenten Ausarbeitung und Projektführung sowie von der reibungslosen Installation. Und auch in punkto Inbetriebnahme gibt es laut Huber keinen Grund zur Klage – im Gegenteil: "Wir waren überrascht, wie schnell wir die erste Roboterschweißnaht hinbekamen und vor allem, wie schnell wir nach nur ein paar Tagen Schulung und



Die erste von drei Arbeitsstationen ist mittlerweile voll in Betrieb. Hinten rechts sollen demnächst Edelstahlspülen geschweißt werden (Versuche laufen bereits). Und hinten links soll ein 'Dienstleistungsbereich' für externe Auftraggeber entstehen.

Einweisung die Programmierung hinbekommen hatten. Dadurch konnten wir bereits nach acht Wochen unser komplettes Spektrum automatisch schweißen."

Entsprechend zuversichtlich ist man für das nächste Projekt (zumal erste vielversprechende Versuche bereits stattgefunden haben). An einer weiteren der insgesamt drei Arbeitsstationen sollen automatisch die Spülenbleche ihre Becken bekommen. Eine Arbeit, die derzeit noch überaus aufwendig von zwei Mitarbeitern erledigt wird...

beeindruckt von der kompetenten Ausarbeitung und Projektführung sowie von der reibungslosen Installation. Und auch in punkto Inbetriebnahme gibt es laut Huber keinen Grund zur Klage – im Gegenteil: "Wir waren überrascht, wie schnell wir die erste Roboterschweißnaht hinbekamen und vor allem, wie schnell wir nach nur ein paar Tagen Schulung und

www.volta.at  
www.cloos.de



Die Stanz/Laser-Kombi beschleunigt seit einigen Monaten bereits die Herstellung der Edelstahl-Oberplatten.



Auf der Trumabend werden die Mantel- sowie die Wandbleche der Unterbaugruppen präzise gebogen.



Das Bild von den Rückwänden der Unterbaumodulen veranschaulicht ein wenig die Notwendigkeit des Roboters.



Die nächste Aufgabe wird sein, auch den Schweißprozess für die Edelstahlspülen dem Roboter zu übertragen.



Die Edelstahlbaugruppen werden bei Volta stets individuell an die Anforderungen des Auftraggebers angepasst.



Die Standardunterbauten werden mit oder ohne 'Inhalt' kundenindividuell in die Volta-Großküchen integriert.