

## Klaus Findling: „Ein Unternehmen ist nicht einfach nur ein Arbeitgeber“



Klaus Findling, Geschäftsführer und Inhaber der Findling Wälzlager GmbH, konnte im letzten Jahr das 100-jährige Bestehen des Karlsruher Familienunternehmens feiern. (Bild: Findling)

**Konstruktion: Herr Findling, wie ist Ihr Unternehmen bislang durch die Corona-Krise gekommen? Gab es außer den innerbetrieblichen Sicherheitsmaßnahmen – wie Abstandsregelungen, Maskenpflicht etc. – besondere Herausforderungen?**

Klaus Findling: Den größten Aufwand haben tatsächlich unsere Auszubildenden und zwei neue Mitarbeiter – die zum 1. April angefangen haben – verursacht. Es ist ja nicht einfach, jemandem etwas beizubringen und zu erklären, wenn Sicherheitsabstände einzuhalten sind. Weiterhin war das Thema „Schulunterricht“ völlig chaotisch und unser deutsch-französischer dualer Student musste einige Wochen zu Hause in Frankreich bleiben und über Homeoffice arbeiten.

**Gerade bei mittelständischen Unternehmen kommt es in einer solchen Situation auf die Geschäftsleitung an. Es muss trotz unsicherer Situation schnell und konsequent gehandelt werden. Wie sind Sie persönlich da vorgegangen?**

Wir waren in unseren Aktivitäten den gesetzlichen Regelungen eigentlich immer zwei Wochen voraus. Wir haben bereits Anfang März eine abteilungsübergreifende Task Force zusammengestellt und in einem Workshop alle gesundheitskritischen Arbeitsabläufe

durchgesprochen und Maßnahmen verabschiedet. Noch am gleichen Tag wurde eine Betriebsversammlung einberufen und ein Sofortmaßnahmenkatalog eingeführt. Bis Mitte März hatten wir bereits drei weitere Verschärfungen kommuniziert und umgesetzt. Alle Mitarbeiter haben dann Notfallpacks bestehend aus FFP2-Masken, Einweghandschuhen und Desinfektionsmittel erhalten. Wir haben Fieberthermometer beschafft und zur Verfügung gestellt, Homeoffice-Equipment zusammengestellt und die notwendige Infrastruktur getestet. Als es dann „ernst“ wurde, hatten wir zunächst nur ein Notfallteam in der Firma und alle anderen waren im

„Wir haben die Monate März und April eher als Phase der Erholung vom Tempo der letzten Jahre genutzt.“

Homeoffice. Wir haben zudem das Glück, 90 Prozent aller Mitarbeiter in Einzelbüros unterbringen zu können. Meetings in größeren Gruppen finden nach wie vor nicht statt.

Was man aus der Zeit lernen kann ist, dass ein Unternehmen doch nicht einfach nur ein Arbeitgeber ist. Wir haben in der Zeit auch dafür gesorgt, dass Mitarbeiter nicht wegen Desinfektionsmittel oder Toilettenpapier Schlange stehen mussten, sondern dieser psychische Stress durch gegenseitige Hilfe reduziert werden konnte.

**Sie sind zur Aufrechterhaltung Ihres Geschäftsbetriebs auf Zulieferungen aus Fernost angewiesen. Wie sah und sieht hier die Liefersituation aus? Kam und kommt es zu Engpässen? Müssen Ihre Kunden Wartezeiten einkalkulieren und wie gehen diese damit um?**

Wir sind in Asien sehr stark engagiert – hier liegt ja die Wiege unseres Geschäfts nach dem zweiten Weltkrieg. China hat uns schon Kopfzerbrechen bereitet. Zumal alleine schon die landesweiten Ferien zum chinesischen Neujahr jedes Jahr eine Herausforderung sind. Jetzt kam noch eine unfreiwillige Verlängerung dieser Ferien hinzu und wir hatten fast sechs Wochen keine Warenlieferung zu erwarten. Unter regulären Bedingungen kann man ja noch auf den Zugverkehr wechseln und zwei Wochen Lieferzeit einsparen oder im absoluten Notfall noch Luftfracht in Betracht ziehen – aber all das ist ja auch ausgefallen. Jedoch bevorraten wir in Karlsruhe über 1300 Tonnen Ware und es war schon immer ein Merkmal unseres Unternehmens, dass wir Versorgungssicherheit groß schreiben. Es gab Zeiten, da betrug die Lieferzeiten für Wälzlager aus Japan zwei Jahre – dagegen war diese Störung fast ein Kinderspiel. Ich denke, dass unsere Kunden mit unserem Umgang in dieser Ausnahmesituation durchaus zufrieden sein können.

**Hat Ihr Unternehmen krisenbedingt höhere Kosten? Die Sie dann an Ihre Kunden weitergeben müssen?**

Wir sind kein krisengebeuteltes Unternehmen – wir kommen trotz allem sehr gut mit der Situation zurecht. Wir kennen auch die typischen Reflexreaktionen unserer Kunden. Die bestellen jetzt kleinere Mengen bei gleichem Preis. Das kann man eine gewisse Zeit durchhalten, aber dann ist dies ein Effizienzkiller. Wir haben aus der Finanzkrise 2008/2009 gelernt und unsere Logistik auf wechselnde Anforderungen eingestellt. Heute können wir sowohl Palettenware als auch Ein-Positionsaufträge wirtschaftlich abwickeln. Die Fixkosten pro Auftrag aber bleiben. Wir werden daher auch dieses Jahr dazu nutzen, massiv in effizientere Prozesse zu investieren und mehr Automatisierung zu nutzen. Eines meiner Lebensmottos lautet: „Man muss nur ein bisschen besser sein, als die anderen.“ Dann werden unsere Kunden auch in den nächsten 100 Jahren bei Findling kaufen.

**Kann die Krise vielleicht sogar einige positive Aspekte mit sich bringen, z. B. insofern, dass mehr Zeit und Motivation für die Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen vorhanden ist oder dass interne Prozesse verbessert werden?**

Wenn da nicht dieser überbordende Bürokratismus wäre – ich denke auch andere Unternehmen werden über die doppelte Umsatzsteueranpassung schimpfen. So etwas blockiert ja gerade das Top-Management. Null Effekt für die Industrie – aber ein Haufen Arbeit und vor allem auch rechtliche Unsicherheit. Ich verweise da gerne auf die vielen Dauerrechnungen, die korrigiert werden müssen. Diese stellen ein Problem zum Beispiel für Vermieter dar, die ja schon durch Mietausfälle getroffen sind. Oder die Umstellung aller Artikel, Rahmenaufträge und sogar aller bereits erfassten Angebote, die mit dem alten MwSt-

Satz nicht einfach in einen Auftrag gewandelt werden dürfen.

Aber ich gebe zu – wir haben die Monate März und April eher als Phase der Erholung vom Tempo der letzten Jahre genutzt. Und daraus sind wieder neue Projekte entstanden. Unsere neue Webseite haben wir schneller live bekommen und wir werden noch dieses Jahr in Logistik, E-Mobilität und Digitalisierung der Prozesse investieren.

**Die Nachfrage nach Wälzlagern und Maschinenelementen dürfte ein guter Indikator für die weitere Entwicklung im Maschinenbau sein. Abschließend die Frage: Sehen Sie, dass die Kaufzurückhaltung der Kunden schwindet? Kehrt das Vertrauen in der Branche zurück oder wie schätzen Sie aktuell die Lage ein?**

Bis zur KW 17 haben wir noch wenig Kaufzurückhaltung gespürt, was aber dann bis zur KW 25 andauerte. Seit

KW 26 ist dieser Trend rückläufig. In den ersten zwei Wochen hatten wir einige Kunden, die sich bewusst mit mehr Ware versorgt haben, um nicht von Einschränkungen des LKW-Verkehrs betroffen zu sein. Gerade das Ausland hatte hier zu Recht erhebliche Bedenken. Wir haben zwei Tage Sonderschichten gefahren, um die Ware noch über die Grenze zu bringen, bevor der Shutdown kam. Jetzt ist allerdings erst einmal der Sommer, der traditionell schwächer ist. Mitte September sollte es aber deutlich anziehen und im Oktober brummen, sonst ist das Jahr ‚gelaufen‘, wie man so schön sagt. Wenn das nicht eintritt, dann werden wir uns wohl längerfristig an ein neues Umsatzniveau gewöhnen müssen. Vieles ist anders und nicht vergleichbar mit dem Boom, den wir 2011 nach der Finanzkrise hatten. Wir müssen damit rechnen, dass die Auswirkungen nachhaltiger sein werden.

## Lager für WZM-Kugelgewindetriebe

Als NSK-Vertriebspartner hat Dr. Tretter die Axial-Schräggugellager der Baureihe BSBD in sein Portfolio aufgenommen. Damit können Kugelgewindetriebe in modernen Werkzeugmaschinen schnell, effizient und mit sehr hoher Genauigkeit positionieren. Erhältlich sind diese Komponenten in zwei Ausführungen: Die Axial-Schräggugellager der Serie BSN entsprechen zweireihigen Lagern in O-Anordnung und haben einen einteiligen Außenring. Die Serie BSF hat zudem einen erweiterten Außenring mit Durchgangsbohrungen für eine einfache direkte stirnseitige Montage. Der Kontaktwinkel der Lager beträgt 60 Grad. Damit kann die neue Baureihe hohe axiale Lasten in beiden Richtungen aufnehmen. Gleichzeitig läuft sie genau und steif, wie es bei modernen Präzisionsmaschinen erforderlich ist. Konstrukteure können die Lager mit einer definierten Kraft vorspannen, indem sie die Wellenmutter mit empfohlener Klemmkraft nachziehen. Dr. Erich Tretter GmbH + Co., [www.tretter.de](http://www.tretter.de)



Mit den neuen **Axial-Schräggugellagern** können Kugelgewindetriebe anspruchsvollen Anforderungen gerecht werden. (Bild: Dr. Tretter)