



Profil

im Fokus

betriebsleiter impulse



Schutz und Sicherheit für Mensch, Maschine und Produkt

Profit, Abzocke, Ausbeutung, Gewinnstreben sind Begriffe, die aktuell ungute Gefühle auslösen. **Wir alle wissen, dass es so nicht geht!** Aber wie geht es dann? Betreiber von Zukunftsfabriken arbeiten mit einem anderen Fokus: Statt an Gewinnmaximierung denken sie an Nutzenoptimierung. Und alles funktioniert plötzlich anders. Uns interessieren Antworten auf Fragen, wie der Unternehmer knappe Ressourcen effizient einsetzen kann. Oder: Wie kann er Geld sparen? Wie wird eine Firma unabhängig vom Energie-Lieferanten? Wie verdient man mit Strom Geld? Alles eine Frage der Strategie werden SIE vielleicht denken! Richtig. Mit Engagement Kunden binden ist auch eine Möglichkeit, die wir unter dem Blickwinkel der richtigen Strategie betrachten wollen. Bei den Nerlings geht es darum, wie der Unternehmer seine Kräfte ganz konzentriert einsetzt und mit dieser Strategie zum Marktführer in seiner Nische wird.

Vierzig Jahre Räume für das System „Firma“

Die Firma Systemräume Nerling GmbH besteht jetzt 40 Jahre und ist in Renningen beheimatet. Ralf Nerling und sein Sohn Olaf produzieren Systemräume für die metallverarbeitende Industrie. Das sind **Messräume, Sauberräume und Reinräume**. Die Nerlings arbeiten nach den Prinzipien der EKS. Genau das macht sie erfolgreich: Sie wurden zum Marktführer für technologisch hochwertige Messräume. Die Schlüsselworte für diese Strategie heißen: **„Konzentration, Innovation und Kooperation“**. Und: **Kompromißlose Nutzenorientierung in Bezug auf eine ausgewählte Zielgruppe**.

1970 kam Ralf Nerling erstmals mit Trenn-Wänden in Kontakt. In dieser Zeit saßen die Meister in irgendeiner Ecke einer Produktionshalle und dirigierten von dort das Geschehen. Es dauerte noch 10 Jahre, bis aus diesem ersten Kontakt ein für den Industriebetrieb geeignetes Baukastensystem für Trennwände wurde.

1. Vom Produkt zum Nutzen

Anfang der achtziger Jahre machte das Strategen-Team (Pfalzgrafweiler) und später die Beratergruppe Strategie den Jungunternehmer Ralf Nerling mit der EKS bekannt. Seit dieser Zeit wurden nicht mehr **„Trennwände“** verkauft, sondern es wurde

dem Kunden ein **zwingender Nutzen** angeboten. Der wesentliche Punkt um den sich Ralf Nerling und seine Mitarbeiter kümmerten, wurde in dem folgenden Slogan zusammengefasst: **„Nerling Systemräume schützen Mitarbeiter und Einrichtungen vor Lärm, Staub und Klimaeinflüssen“**.

2. Die Auswahl einer geeigneten Zielgruppe

Der Ansatz „Mensch und Maschine (Produkt) vor Lärm, Staub und Klimaeinflüssen“ zu schützen, bot ein großes Betätigungsfeld. Es lag daher nahe, die Zielgruppe besser einzugrenzen und genauer kennenzulernen. Die Trennwände waren aus Stahl und hatten eine glatte Oberfläche. Somit war bei der Zielgruppe „Metaller“ eine logische Beziehung zu den verwendeten Materialien gegeben.

Sauberkeit (glatte Oberflächen) und Flexibilität (Baukasten) waren dann die Stichworte die die Nerlings zur Elektro- und zur Elektronik-Industrie führte. Ralf Nerling: „Wir hatten mit unserem flexiblen Baukastensystem sehr großen Erfolg. Das rief natürlich auch Wettbewerb auf den Plan. Es folgte Anfang der neunziger Jahre dann auch ein wirtschaftlicher Einbruch. Von 1993 bis 1995 drängten andere Trennwandbauer, aber auch Fremdeinsteiger wie Schreiner und Tischler in unseren Bereich. Preiskämpfe und damit Preisverfall waren Folge dieser schwierigen Zeit. Spanplatten und Holz war billiger als Stahl und um



Hauptwerk Renningen



Das Nerling Team

zu überleben und aus der Krise zu kommen mussten wir uns mit neuen Ideen (Innovationen) wieder neu positionieren."

3. Die Geburt der Messräume

Billig ist teurer als richtig, sagt man. „Wir hatten immer einen guten Namen, erinnert sich Ralf Nerling. Bei uns war der Nutzen das entscheidende Verkaufsargument und nicht der Preis. Das honorierten die Kunden, indem diese uns auf Probleme ansprachen, die sie hatten: Ein Beweis für Vertrauen, das Billiganbietern nicht entgegengebracht wird.“

In dieser Zeit hatte die Firma Systemräume Nerling bereits einen engen Kontakt zur Zielgruppe. Messmaschinenhersteller hatten Hochkonjunktur weil die Autoindustrie gerade mal wieder boomte. Grundgestelle einer Drehmaschine mussten im Nanobereich eingemessen werden. Dazu brauchte man Räume ohne Temperaturschwankungen. Kunden sind bereit auch Entwicklungen mitzutragen, wenn sie ihnen nutzen. So entstand nach aufwendigen Simulationen der erste Raum mit exakt beschriebenen klimatechnisch einzuhaltenden Anforderungen.

Ralf Nerling: „Bei den Messungen sind zwei Dinge wichtig: Erstens die Sauberkeit und zweitens die Temperaturstabilität. Da Stahl sich ausdehnt, muss die Messtemperatur mindestens auf ± 1 Grad Celsius konstant gehalten werden können. Wir bauten Messräume der Güteklasse 3. Wir wollten aber höher hinaus: Wir strebten die Güteklasse 2 an. Ziel war es, einen Raum mit Schwankungen unter 0,5 Grad Celsius zu entwickeln. Unsere Lösung ging über den Ansatz einer intelligenten Klimatechnik. Zusätzlich filterten wir dann noch die Schmutz-Partikel unterschiedlicher Größenordnung weg und hatten damit einen Sauberraum erfunden.“

4. In die Tiefe entwickeln, nicht in die Breite

Es folgten Gebrauchsmuster und sogar Patente für Europa. Eine Mitarbeiter im VDI Ausschuss war gefragt und damit bekamen die Nerling Experten immer tiefer gehende Informationen. Den Messgeräteherstellern gelang es über die Zeit, schwankende klimatische Bedingungen auch elektronisch besser zu kontrollieren. Damit fielen Teile des Marktes einfach weg. Messräume der Güteklasse 2 wurden entwickelt. Dazu kam die Anforderung nach sauberer Luft. Umgebungsluft ist gar nicht so sauber, wie diese beispielsweise für die Chipherstellung oder für die Pharmaindustrie gebraucht wird. Beim Sauberraum beginnt die wegzufilternde Partikelgröße bei 40 μ . Je sauberer die Luft sein soll, desto öfter muss die Luft getauscht werden. Beim Reinraum werden Partikelgrößen $< 5 \mu$ weggefiltert. Die Technik ist

im Prinzip gleich, nur die Filter unterscheiden sich. Ein wesentlicher Aspekt kommt jetzt hinzu: Je höher der Luftaustausch, je bemerkbarer machen sich Zugscheinungen. Die arbeitenden Menschen beginnen zu frieren. Ralf Nerling: „Wir kümmern uns um Mensch, Maschine und Produkt. Mit dem Sauberraum haben wir eine Lösung entwickelt, die zwischen Rein- und Normalraum angesiedelt ist. Zusammen mit den Systemräumen können wir damit für jede Anforderung und für jeden Geldbeutel ein Angebot machen.“

Fazit: „**Nerling Systemräume schützen Mitarbeiter und Einrichtungen vor Lärm, Staub und Klimaeinflüssen**“. Dieses Motto ist so alt wie die Firma. Es stimmt im Prinzip noch heute. Obwohl es um einen Halbsatz zu ergänzen wäre: Nerling Systemräume schützen nicht nur Mensch und Maschine, **diese Räume bewirken, dass der Kunde seine Produkt-Qualität überhaupt erst produzieren kann!**

5. Drei-Vorschlag-Methode bedeutet Wahlfreiheit für Kunden

Die Firmengruppe Nerling beschäftigt aktuell rund 70 Mitarbeiter. Der Umsatz beträgt ca 12 Mio Euro. Neben der optimalen Raumnutzung durch ein bzw. zweietagige Raum-in-Raum-Systeme in Produktions- und Lagerhallen besteht die Kernkompetenz darin, Funktionsraumlösungen wie Messräume, Laserschutzräume, Schallschutzräume aber auch Sauberräume bis hin zu Reinräumen zu planen und zu montieren. Aus dieser Aufzählung ergibt sich, dass Angebote immer auch nach der Drei-Vorschlag-Methode (Nachfrage-Sog-System) erstellt werden können. Eine solche Methodik im Angebot bedeutet für Kunden, größtmögliche Wahlfreiheit. Typisch EKS!

6. Nerling Systemräume GmbH – die EKS Elemente

Strategie ist nichts anderes als die Lehre vom wirkungsvollsten Kräfteinsatz. Ralf Nerling hat 40 Jahre nach den Grundsätzen einer ganz einfachen aber wirkungsvollen Strategie gelebt und gearbeitet. Er ist in der Lage, die Ursachen seines Erfolges klar zu beantworten:

- Er hat nicht ein Produkt (Trennwand) verkauft sondern er hat den Nutzen aufgezeigt, aus Wänden Räume für spezielle Anforderungen zu gestalten.
- Er hat seine Zielgruppe gesucht und gefunden. Er hat sich auf die Probleme seiner Zielgruppe mit seinem ganzen persönlichen Engagement konzentriert. Dieses Engagement wird mit Treue belohnt – **weil gute Gefühle vom Kunden als positiv erlebt werden!**
- Er hat sich mit dieser Zielgruppe weiterentwickelt und mit dem Know-how seiner Kunden eigene Innovationen hervorge-



Messraum mit Schiebedach und Schiebeter



Das Führungsduo

betriebsleiter impulse



bracht. Das geht automatisch aber nur, wenn die Beteiligten sich vertrauen und miteinander kooperieren.

- Er hat nicht das gemacht, was alle machen: Er hat nie über den Preis sondern nur über den Nutzen verkauft. Er hat sich in die Tiefe der Zusammenhänge bewegt und dort seine Lösungen entdeckt.
- Auf Basis seines qualitativ unterschiedlichen Dreiersystems Reinraum, Normalraum und dazwischen Sauberraum bzw. Systemraum hat er die ideale Möglichkeit ein Angebot für jeden erdenklichen Wunsch (Anforderung seiner Kunden) zu gestalten.

Zweck einer Strategie ist es, bezogen auf eine vorhandene Ausgangslage und bezogen auf ein Ziel, einen Weg zur Umsetzung beschreiben und dann auch wirklich gehen zu können. Die richtige Strategie hilft also Verzettelung zu vermeiden, weil sie Orientierung bei der Umsetzung bietet. Und sie liefert die Energie die nötig ist, um das Ziel zu erreichen.

- Automatisch hat er auf gute Qualität bei der Produktion und bei der Montage geachtet. Er hat die richtigen Kontakte entwickelt und seine Mitarbeiter früh in die Informationsprozesse einbezogen. Ralf Nerling hat auch früh an die Nachfolgeplanung gedacht. Seine zwei Söhne hatten eine gute Ausbildung, hatten aber unterschiedliche Interessen. Alles das galt es rechtzeitig zu erkennen und entsprechend zu handeln. Im Jahre 2005 hat Olaf Nerling die alleinige Geschäftsführung der Firma übernommen. Sein Bruder Thorsten hat sich der Kunst verschrieben. Er unterstützt die Familie aber als WEB Designer und Betreuer des Nerling Internet-Auftritts. Die Nerlings - mit EKS ein echt erfolgreicher Familienbetrieb mit kundengerechten Produkten, mit kompetenter Beratung und mit dem Blick für den wahren Bedarf des Kunden.

Bleibt noch folgende Bemerkung: Olaf Nerling führt heute die Geschäfte erfolgreich weiter. Basis ist die EKS die er - so



Grossmessraum



Reinraum für Medizintechnik

sagte er beim Gespräch - am Frühstückstisch von seinem Vater implantiert bekam:

Die vier Grundprinzipien des engpassorientierten Vorgehens

1. Konzentration der Kräfte. Keine Verzettelung. Anpassen.
2. Orientierung auf engumrissene Zielgruppe und deren Engpass
3. Minimumfaktor entwickeln und zuführen. Nische besetzen.
4. Nutzenoptimierung vor Gewinnmaximierung.

Sieben Umsetzungsschritte setzen die Erfolgsspirale in Gang. Von einer Ausgangslage bis zum Ziel durchläuft dieser Prozess diese Stufen immer wieder neu: Stärkenprofil ermitteln, Spezialisierung erarbeiten. Passende Zielgruppe finden. Engpass erkennen. Innovative Lösung ausdenken. Kooperationen eingehen. Nische besetzen und Marktführer werden.

Mehr Infos unter: www.nerling.de

