

Finden Lösungen rund um
den Werkstoff Edelstahl:
GLA-WEL Geschäftsführer
Gerhard Welkener (links)
und Dieter Glahs.



Vielfalt als Geschäftsidee

Unternehmen müssen sich spezialisieren, predigen die Strategen landauf, landab. Gerhard Welkener und Dieter Glahs dagegen machen alles – und sagen, genau das sei ihre Spezialität.

Ausgefallene Sitzmöbel, Wohnaccessoires, Bauteile für verfahrenstechnische Anlagen, Sportgeräte – besteht bei Ihrer breiten Produktpalette nicht die Gefahr, sich zu verzetteln?

Dieter Glahs: Das haben wir früher öfters zu hören bekommen. Aber als wir GLA-WEL 1996 gegründet haben, hatten wir ein Ziel: Wir wollten die vielfältigen Möglichkeiten, die im Werkstoff Edelstahl und in der modernen Blechbearbeitung liegen, nutzen. Ganz unabhängig von der Branche oder der letztendlichen Anwendung des Edelstahl-Bauteils. Jeder, der ein Sonderteil aus Edelstahl benötigt, sollte bei uns eine Lösung finden. Gerade das ist die Basis unseres Wachstums.

Und die vielen Produkte, die Sie in Eigenregie herstellen? Wie wichtig sind die für Sie?

Gerhard Welkener: Eigene Produkte für den Endkunden herzustellen, war der Hauptgrund, uns selbstständig zu machen. Damit machen wir heute immerhin schon rund 25 Prozent unseres Umsatzes. Wir wollten etwas ausprobieren, eigene Ideen umsetzen. Wir waren ja schon fast 20 Jahre in leitenden Positionen in der Produktion tätig.

Da gibt es doch auch Spielraum?

Welkener: Im Prinzip. Doch frei Entscheidungen zu treffen, die Vielfalt der Blechtechnologie auszuschöpfen, das war kaum möglich. →

> Vom Hundesport zum Premium-Produkt

Eine weitere Produktparte der GLA-WEL GmbH sind Anhänger und Unterbringungsboxen für den Transport von Hunden. Gerhard Welkener, selbst leidenschaftlicher Hundesportler, konnte hier seine Erfahrungen aus Hobby und Blechverarbeitung kombinieren: „Wir wollten etwas Langlebiges, Stabiles schaffen. Und da kommt uns natürlich unser Know-how aus der Blechbearbeitung zugute.“

Das Unternehmen stellt Schlösser, Innentüren oder Gitterstäbe selbst her, zum Teil auch aus Laserkomponenten zusammengesetzt. Dabei setzt GLA-WEL nicht auf den Massenmarkt, sondern gezielt auf kleine Stückzahlen. Mit Erfolg: Heute haben die Boxen und Anhänger des Meller Unternehmens bei Hundesportlern den besten Ruf. Und auch viele Spezialfahrzeuge der Polizei sind mit GLA-WEL Boxen für Spürhunde ausgestattet.

Die Ideen für die vielen unterschiedlichen Produkte in Ihrer Ausstellung stammen also von Ihnen beiden?

Welkener: Nicht nur. Wir legen in unserem Betrieb sehr viel Wert darauf, dass die Mitarbeiter und alle Führungsebenen miteinander reden. So verschmelzen unterschiedlichste Ideen miteinander. Viele der Produkte, die Sie in unserer Ausstellungshalle sehen, sind so entstanden. Der Tisch, an dem wir sitzen, ist zum Beispiel von einem Mitarbeiter kreiert worden. Dieses gemeinsame Entwickeln ist mit ein Grund für unseren Erfolg.

So vielfältig die Produkte – so kurz die Produktionszeit: Wie funktioniert das?

Glahs: Wir haben anfangs unsere Laserteile in vier, fünf Fremdbetrieben herstellen lassen. Doch genau das erwies sich letztendlich als Bremse für unser Wachstum. Es führte oft dazu, dass wir unsere Termine nicht mehr einhalten konnten, weil unsere Zulieferer nicht pünktlich ihre Bauteile beisteuerten. Auch

die Qualität war nicht das, was wir uns vorstellten. Wir standen damals vor der Wahl, unseren Betrieb wieder etwas runterzufahren, um nicht auf andere Firmen angewiesen zu sein, oder die Sache selbst in die Hand zu nehmen. Also haben wir in eine eigene 4-kW-Laserschneidanlage investiert.

Welkener: Das war eigentlich ein Schlüsselpunkt in unserer Entwicklung: Um zu wachsen, mussten wir dem Markt Präzision und Termintreue bieten. Obendrein konnten wir zu dem Zeitpunkt gerade einen führenden europäischen Pharmahersteller als Kunden gewinnen. Da konnte man sich Lieferverzögerungen nicht leisten.

Also ist die Unabhängigkeit von Zulieferern ein ebenso wichtiger Aspekt in Ihrer Entwicklung wie die Vielfalt der Produktpalette?

Welkener: Auf jeden Fall. Bei unserem schnellen Wachstum mussten wir immer wieder Leistungen an Fremdfirmen delegieren. Und dabei gab es regelmäßig Probleme mit der

„Wir standen vor der Wahl: Betrieb etwas herunterfahren, oder selbst lasern.“ Dieter Glahs



GLA-WEL Mitarbeiter Heiko Dröge bearbeitet Blechteile an den Abkantpressen von EHT und TRUMPF.



Kennen sich gut: Hagen Erben (links) und sein Laser. GLA-WEL holte Erben als Spezialisten ins Unternehmen, als die Entscheidung für den Laser fiel.



Dieter Glahs (links) und Gerhard Welkener (rechts) investierten in eine eigene Laserschneidanlage — und haben seither alle Prozesse selbst in der Hand.

„Wir wollten eigene Produkte für Endkunden herstellen. Dafür haben wir uns selbstständig gemacht.“

Gerhard Welkener

Liefertreue. Unsere Kunden vertrauen inzwischen darauf, dass sie Bauteile auch aus speziellen Blechen innerhalb von 48 Stunden von uns erhalten. Das geht nur, wenn man alle Prozesse selbst in der Hand hält. Also haben wir unsere Laseranlage — die mittlerweile durch einen 5-kW-Laser ersetzt wurde — um zwei Abkantpressen von EHT bzw. TRUMPF ergänzt. Damit integrierten wir zugleich den Prozess des präzisen Abkantens in unseren Betrieb. Außerdem sorgt seit März 2005 eine zweite, 6 kW starke TRUMATIC L 3050 dafür, dass wir auch 20 bis 25 Millimeter dicke Bleche schneiden können. Vorher mussten wir das an ein Fremdunternehmen vergeben. Nun können wir dem Kunden wirklich Lösungen aus einer Hand bieten.

Dazu passt auch, dass Sie sogar ihre komplette Auftrags- und Angebotssoftware selbst entwickelt haben ...

Glahs: Viele unserer Kunden haben mit anderen Laserbetrieben die Erfahrung gemacht, dass sie manchmal erst nach 14 Tagen ein Angebot erhalten. Mit unserer Angebotssoftware für Laserteile können wir direkt am Telefon einen Preis abgeben, was viele unserer Kunden schätzen. Auch unser PPS/ERP-System

ist eine Eigenentwicklung und passgenau auf unseren Betrieb zugeschnitten. Spezielle Funktionen für die Laserfertigung mit TRUMPF Maschinen haben wir ebenfalls aufgenommen. Zurzeit integrieren wir übrigens ToPs 1000 QuickJob, die TRUMPF Software zur Steuerung und Planung der Blechfertigung in unser System. Dann wird die Laserteilfertigung noch transparenter und wir haben eine ordentliche Blechmaterialverwaltung.

Aber in die Software-Branche wollen Sie jetzt nicht einsteigen ... ?

Glahs (abwägend): Nein ... Nun, es ist nicht ausgeschlossen ...

Welkener (mit einem Schmunzeln): Aber es liegen Anfragen vor. □

> Ihre Fragen beantwortet:

Ralf Ansel, Telefon: +49 (0) 7156 303-360,
E-Mail: ralf.ansel@de.trumpf.com

> Alles aus Edelstahl

Name:	GLA-WEL GmbH
Gründung:	1996
Mitarbeiter:	50
Angebot:	Bauteile aus Aluminium und Edelstahl, u. a. für den Anlagen- und Maschinenbau, die Lebensmitteltechnik und das Bauwesen. Sitzmöbel, Wohnaccessoires und Designobjekte aus Edelstahl. Hundeanhänger und -boxen, Sportausrüstungen u. v. m.
Umsatz:	5 Mio. Euro
TRUMPF Maschinen:	TRUMATIC L 3050 (TruLaser 5030 mit 6 kW), TRUMATIC L 4050 (TruLaser 5040 mit 5 kW), TrumaBend S 85 (TruBend 8085), EHT Multipress 300-40
Kontakt:	www.gla-wel.de