

Made in Germany

Der Nieder-Olmer Medizinprodukte-Hersteller SLEE setzt schon viele Jahre konsequent auf Inlandsproduktion – und war damit seiner Zeit voraus.



Manche Mitbewerber geben ihre Produktionsstätten in Europa auf und verlagern sie in Niedriglohn-Länder. Auch die SLEE medical GmbH hat jüngst neu gebaut und ist umgezogen – von Mainz nach Nieder-Olm. Seit Stefan Schock vor sieben Jahren als Geschäftsführer eingestiegen ist, hat das Unternehmen seine Mitarbeiterzahl knapp verdoppelt, auf 45. Normale Geschäftsjahre enden mit einem Zehn-Prozent-Wachstum, „dieses Jahr sind es deutlich mehr“. Und das vollständig unter Hochlohn-Bedingungen. Denn der Medizinprodukte-Hersteller entwickelt und baut seine Geräte unter dem eigenen Dach zusammen. Für die mechanische Teilefertigung, Elektronik und Kühltechnik gibt es 15 Partner, größtenteils in Deutschland sowie der EU.

„Bei der Frage, ob ein Produkt insgesamt wirtschaftlich herzustellen ist, zählt für mich der Gesamtkostenansatz“, sagt Schock. Dazu zählen reibungslose Abläufe, stabile Lieferketten. „Und bei unseren Volumina hätte ich viel zu große Overheadkosten, wenn ich ein paar Mal im Jahr nach China fliegen muss, um Details zu besprechen.“ SLEE fertigt Produkte, von denen vielleicht einige Hundert pro Jahr vertrieben werden. Kunden sind Universitäten, Krankenhäuser und Forschungseinrichtungen – und das weltweit. „Wir haben Vertriebspartner in mehr als 150 Ländern“, sagt Schock, „aber bei der Produktion legen wir schon immer großen Wert auf Regionalität.“

Klares Bekenntnis zum Standort

Die Unternehmensgeschichte begann in England. In den 1950er Jahren entwickelte der Maschinenbauer Kenneth SLEE als Auftragsarbeit zusammen mit einem Mediziner ein Kühlgerät, das heute als Kryostat gängig ist. Mainz war Verkaufsniederlassung und wurde bald Hauptsitz für Medizintechnik, ehe das Unternehmen in den 80ern komplett verlagert wurde. Weil der Platzbedarf sich in Hechtsheim nicht mehr realisieren ließ, wurde im Gewerbegebiet vor den Toren der Landeshauptstadt neu gebaut. Knapp 3.000 Quadratmeter auf einem 9.000-Quadratmeter-Grundstück bedeuten dreimal so viel Platz wie vorher, samt Spielraum für künftiges Wachstum – und, wie Schock betont, ein klares Bekenntnis zum Standort. Auch wenn sich das Unternehmen in Mainz etwas stiefmütterlicher behandelt fühlte als in Nieder-Olm.

Anwendungsgebiet der SLEE-Produkte ist die Histopathologie. Dabei geht es um die Analyse von Gewebeproben lebender Patienten. Das Ziel besteht darin, krankhafte Veränderungen zu erkennen und daraus Diagnosen und Behandlungsmöglichkeiten abzuleiten. „Die Proben, die auf tausendstel Millimeter geschnitten werden müssen, werden auf unseren Geräten aufbereitet“, sagt Schock. „Wir stellen alles her, was zwischen Probenentnahme und Mikroskop benötigt wird. Es handelt sich um eine Nische, diese Produkte sind



sehr langlebig und robust.“ Eine Handvoll Unternehmen sei weltweit in diesem Bereich tätig, unter global aufgestellter Konkurrenz definiert sich Slee klar als klassischer deutscher Mittelständler.

6.000 unterschiedliche Einzelteile für die Produktpalette

Natürlich bringt das Nachteile mit sich. „Da geht ein größeres Unternehmen schon mal mit 30 bis 50 Prozent Rabatt rein und schnappt sich den Auftrag“, sagt Schock. „Wir verkaufen uns nicht unter Wert.“ Und die Zahlen belegen, dass sein Unternehmen mit seinem Kurs nicht falsch liegt. Den eigenen Qualitätsanspruch zu wahren und den Kunden Liefertreue zu garantieren, nennt Schock als Faktoren, die für den eingeschlagenen Weg sprechen. „Das war immer tragfähig, es war nur nicht modern.“ Klar ist für den Geschäftsführer: In der Massenproduktion ist die Abwanderung in Niedriglohn-Länder mitunter sinnvoll, wenn nicht gar alternativlos. „Aber für uns passt dieses Managementkonzept nicht. Und in den letzten Jahren, mit gestörten Lieferketten und den großen politischen Veränderungen, hat

sich unser Konzept als ausgesprochen robust erwiesen. Wir waren jederzeit lieferfähig, in einer akzeptablen Zeit.“

Rund 6.000 unterschiedliche Einzelteile, von Katalogware und Normteilen bis zu individuellen Anfertigungen, braucht Slee für die Montage seiner Produktpalette. „Die Zeichnungs- und Konstruktionsteile stellen unsere Partner verlässlich nach unserem Bedarf her“, sagt Schock, „da sind die Arbeitswege kurz, es gibt keine kulturellen Barrieren und keine Zeitverschiebung. So ist unser Tagesgeschäft recht einfach und kosteneffizient. Und wirtschaftlich waren wir auf diese Weise immer, in den letzten Jahren wohl sogar noch mehr.“ Die Abwanderungswelle in die Niedriglohn-Länder bezeichnet der Geschäftsführer als „Herdentrieb, der in meinen Augen in den letzten 20 Jahren an vielen Stellen übertrieben wurde“. Doch der Wind habe sich gedreht. Schock spricht von Abhängigkeiten durch Monopolisierung in manch ethisch fragwürdiger und nicht unbedingt verlässlicher Produktionsregion. „Ich glaube, die Mittelständler sind da immer schon weniger getrieben gewesen.“

TORBEN SCHRÖDER, FREIER JOURNALIST



Fotos: Slee


BUHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung



INDUSTRIEBAU

KONZENTRIERT REALISIEREN

Bührer + Wehling realisiert Ihr Projekt in höchster Präzision: Reibungslos. Perfekt getaktet. Budgetoptimiert. Dabei haben wir wirtschaftliche und bauliche Potenziale genau im Blick: Vom ersten Spatenstich bis zur schlüsselfertigen Übergabe.

www.buehrer-wehling.de