

Rekordauftrag für Spezialgeräte

Nieder-Olmer Mittelständler Slee medical GmbH sorgt international für Aufsehen / Führungsebene unterstützt während Sechs-Tage-Woche in der Montage

Von Torben Schröder

NIEDER-OLM. Seit Anfang September herrscht bei der Slee medical GmbH in Nieder-Olm Hochbetrieb. Die Sechs-Tage-Woche wurde fast schon zur Gewohnheit, auch die Kollegen aus der Konstruktion und die Führungsebene packten in der Montage mit an. Der Grund: Grünes Licht für die größte Bestellung in der Unternehmensgeschichte. Für 2,5 Millionen Euro bestellte die mexikanische Gesundheitsbehörde an die 250 medizinische Geräte. „Dabei verkaufen wir unsere Geräte normalerweise einzeln“, sagt Geschäftsführer Stefan Schock. Doch in Mexiko werden die Krankenhäuser neu organisiert und ausgestattet. Und in rund 70 Kliniken stehen künftig Geräte aus Nieder-Olm.

Mitarbeiterzahl und Umsatz in sieben Jahren verdoppelt

Das Unternehmen wurde in den 1950er Jahren in England vom Maschinenbauer Kenneth Slee gegründet. Seit den 1980ern war Mainz, wo sich zuvor bereits Vertrieb und Medizintechnik befanden, Hauptsitz. Von Hechtsheim ging es, um sich räumlich zu verdreifachen, ins Nieder-Olmer Gewerbegebiet. Die Mitarbeiterzahl, aktuell 50, verdoppelte sich binnen sieben Jahren ebenso wie der Umsatz. Das Fachgebiet des Mittelständlers sind Geräte für die Analyse

von Gewebeproben in der Krebsdiagnostik. Ziel ist, krankhafte Veränderungen zu erkennen, Diagnosen und Behandlungsmöglichkeiten abzuleiten. „Die Proben, die auf Tausendstel Millimeter geschnitten werden müssen, werden auf unseren Geräten aufbereitet“, sagt Schock, „alles, was zwischen Probenentnahme und Mikroskop benötigt wird, stellen wir her. Diese Produkte sind sehr langlebig und robust.“

Slee stellt die Geräte selbst her und vermarktet sie in über 80 Staaten über Vertriebspartner. Einer davon: Carl Zeiss de Mexico. Dort wird derzeit ebenfalls hochofiziell gearbeitet, denn all die Mikrotome, Ausgießstationen, Drucker oder Gewebereinbettter sollen bis Jahresende an ihrem Einsatzort betriebsbereit sein. Da steckt logistisch und organisatorisch einiges dahinter. Mehr als 90 Prozent ihres Umsatzes generiert die GmbH im Ausland. „Die USA sind einer unserer größten Märkte“, sagt Schock, „und dort verkaufen wir im ganzen Jahr kaum mehr als nun durch diesen einen Auftrag.“ Zwar hatte das Vorhaben einige Monate Vorlauf. Doch klar war: Ist der Zuschlag da, muss es sehr schnell gehen. Deshalb ging das Unternehmen mit knapp einer Million Euro ins Risiko, um Waren vorzudisponieren.

Der Ausschreibungserfolg des rheinhessischen Mittelständlers inmitten all der



Slee stellt die Geräte selbst her und vermarktet sie in über 80 Staaten über Vertriebspartner. Das Fachgebiet des Mittelständlers, mit Sitz im Nieder-Olmer Gewerbegebiet, sind Geräte für die Analyse von Gewebeproben in der Krebsdiagnostik. Foto: Slee GmbH

Großkonzerne sorgte international in der Branche für Aufsehen. Schlanke Entscheidungsstrukturen und kurze Wege sind das Plus der Nieder-Olmer. Dazu zählen auch die Zulieferer. Slee produziert nicht nur konsequent lokal, auch vorproduzierte Teile und

Rohmaterial stammen fast ausschließlich aus dem Inland. „Wir sind nicht abhängig von internationalen Lieferketten“, betont Schock. Wie wertvoll diese Strategie sein kann, wurde während der Pandemie klar – spätestens, als auch noch ein quer stehen-

des Containerschiff im Suezkanal für globales Durcheinander sorgte. „Die Lkw konnten eigentlich immer fahren“, erinnert sich Schock. Und lässt nicht unerwähnt, dass sein Unternehmen sich manch skeptischen, spöttischen Kommentar dafür anhö-

ren musste, zwar international zu vermarkten, aber daheim herzustellen.

„Wir arbeiten in unseren Prozessen effizienter als Großunternehmen, weswegen wir auch von der Kostenseite her solche Aufträge gewinnen können“, erläutert der Ge-

schäftsführer. Manche Lieferanten, die seit Jahrzehnten als strategische Partner an der Seite seines Unternehmens stehen, gingen für diesen besonderen Auftrag ebenfalls ins Risiko. Dass Slee auf größere Lagerbestände setzt als üblich und sein Personal gern mit unbefristeten Arbeitsverträgen ausstattet, statt mit Leiharbeitern zu jonglieren, zahlt sich in Schocks Augen ebenfalls aus.

Strategische Partner tragen Risiko mit

Wobei diesmal improvisiert werden musste. Ein Kollege wurde von einem Zulieferer ausgeliehen. Beständig sucht das Unternehmen Fachpersonal. Ein Mitarbeiter aus der Türkei wurde über das Fachkräfteeinwanderungsgesetz an Bord geholt, doch so schnell will sich Schock den immensen bürokratischen Aufwand, der damit verbunden ist, nicht noch einmal antun. Wesentlich besser lief es mit Logistikern und Zoll, wo im Tages-Takt geplant werden musste, damit der Auftrag in aller Eile abgewickelt werden konnte. „Die Stundenkonten sind jetzt natürlich im knallroten Bereich“, sagt Schock. Im neuen Jahr will er nach Mexiko fliegen, um in Kliniken und Behörde vorbeizuschauen. Und mit den Kollegen von Carl Zeiss einen Cocktail zu trinken auf diesen besonderen unternehmerischen Erfolg.