

Vom klassischen Stahlhändler zum Anarbeitungsspezialisten

Jebens baut seinen Service aus

Korntal-Münchingen (LS). Als klassischer Stahlhändler entstanden, hat sich Jebens bereits seit vielen Jahren komplett auf den Handel von Grobblechen, aber insbesondere auf das Brennschneiden und die weitergehende Anarbeitung spezialisiert. Die Anarbeitungen als Kernthema des Unternehmens erleichtern die Akzeptanz dieser Dienstleistungen beim Kunden, doch stellen gestiegene Kundenwünsche immer neue Herausforderungen dar.

■ Jebens ist in Korntal-Münchingen in der Nähe von Stuttgart beheimatet und eine 100%ige Tochter der Dillinger Hütte. 1950 nahm das Unternehmen seine Anfänge, als Siegfried Jebens eine Eisengroßhandlung in Stuttgart gründete. Knapp 13 Jahre später stand der Umzug nach Korntal-Münchingen

» Die Kundenanforderungen steigen stetig, sodass Qualitätsmanagement zu einem immer wichtigeren Thema wird.

Carsten Schmickler,
Geschäftsführer Jebens GmbH

an, wobei die Fertigung von Brennteilen in den Vordergrund rückte. Mittlerweile beschäftigt das Unternehmen rd. 160 Mitarbeiter.

Entstanden ist das Unternehmen als klassischer Stahlhändler mit unterschiedlichen Stahlprodukten, doch fand über die Jahre



Im Unternehmensfokus liegt neben der Produktion von Brennteilen jetzt auch besonders die weitergehende Anarbeitung (Foto: Jebens / Susanne Wegner).



Im Unternehmen kann ein ganzes Chassis geschweißt und lackiert werden (Foto: Jebens / Susanne Wegner).

hinweg eine immer stärkere Fokussierung auf Grobbleche statt, wie Carsten Schmickler, Geschäftsführer der Jebens GmbH, erläuterte. Heute hat der reine Handel mit Grobblechen nur noch eine stark untergeordnete Bedeutung. Im Unternehmensfokus liegt neben der Produktion von Brennteilen von 10 bis 1.000 mm Dicke die weitergehende Anarbeitung.

Großes Anarbeitungsspektrum

Zum Anarbeitungsangebot des Unternehmens gehört neben der Wärmebehandlung im eigenen Normalisierungs-ofen die mechanische Bearbeitung von Bauteilen sowie die Herstellung kompletter Schweißbaugruppen. Den erst Anfang 2012 in Betrieb genommenen Normalisierungs-ofen mit einer Länge von fast 11 m zählt Schmickler zu den Besonderheiten seines Unternehmens.

Zudem wurde in den letzten Jahren der Bereich Schweißen ausgebaut. 2008/2009 entstand eine eigene Halle für den Schweißbetrieb, in der 25 Schweißer arbeiten. Aktuell beschränkt die Krankapazität die Stückgewichte auf 50 t. »Wir fassen und brennen mittels autogenem Verfahren bis zu einer Schnitttiefe von 1.000 mm«, so Schmickler. Es gibt zudem eine Lackiererei und drei Bearbeitungszentren, in denen vor allem große Bleche behandelt werden. Seit Sommer 2011 ist auch ein Fasenroboter vorhanden, der das Fasen von komplexen Konturen vollautomatisch mit ausgezeichneter Präzision ermöglicht.

Als Stärke von Jebens sieht Schmickler die Tatsache, dass das ganze Spektrum vom Brennen bis zum Lackieren in einer Hand liege sowie die große Kompetenz, auch komplexe Teile zu fertigen.

Regionale Ausrichtung erweitern

Zu den Hauptabnehmern des Unternehmens zählt Schmickler Mobilkran-, Kunststoffspritzmaschinen- und Pressenhersteller sowie Großanlagenbauer, z. B. Ausrüster von Walzwerken. Obwohl der Exportanteil mittlerweile fast 30 % betrage, sei Süddeutschland das Hauptabsatzgebiet.

Schmickler ist jedoch aufgrund der Entwicklung des Unternehmens zuversichtlich, dass Jebens sowohl in Deutschland als auch

in Europa noch Potenziale hat. Insbesondere in der Wertschöpfung bestehen Chancen. »2011 haben wir begonnen, nach Spanien zu exportieren«, wie Schmickler erklärte.

Angst vor Wettbewerb aus den Billiglohnländern hat Schmickler nicht. Aufgrund des schweren Gewichts der Teile, der großen Komplexität und der geringen Losgrößen werde es für Anbieter aus Fernost sehr schwer sein, hier Fuß zu fassen. Auch der Aufbau von Produktionskapazitäten vieler Maschinenbauer in Asien führe nur in vereinzelten Fällen zu negativen Entwicklungen beim Bedarf der europäischen Mutterunternehmen.

Steigende Kundenanforderungen erfüllen

Die Anforderungen der Kunden an den Umfang der Anarbeitung und an die Präzision steigen ständig, wie der Geschäftsführer beobachtet. So sei beispielsweise der Aufwand beim Richten oder auch bei der Schweißnahtvorbereitung höher als früher. Diese Veränderungen seien eine Herausforderung, da Kapazitäten im Betrieb angepasst werden müssen.

Wichtig sei es zudem, Qualität mit Effizienz zu vereinen, weil auch die Komplexität der Kundenwünsche wachse. So habe das Thema Qualitätsmanagement einen großen Stellenwert bei Jebens. Die noch stärkere und engere Vernetzung mit dem Kunden sei hier das Bestreben. Gut ausgebildete Fachleute im Baden-Württemberger Unternehmen können dabei dem Kunden frühzeitig und langfristig zur Seite stehen, um stärkere Unterstützung und innovative Ratschläge anzubieten.

Eine der wichtigsten zukünftigen Herausforderungen ist für Schmickler die Frage, wie sich die Fertigungstiefe der Kunden entwickelt. Für viele Kunden liege die Wertschöpfung nicht mehr unbedingt in der mechanischen Bearbeitung oder in der Vorproduktion von Stahlbauteilen, sondern im Engineering und in der Steuerung. »Hieraus können deutliche Potenziale für uns erwachsen. Vielleicht sind dies auch Perspektiven, die Wertschöpfungskette noch zu erweitern.«

(sm 120603598) ■



(120603598/2)

Den Normalisierungs-ofen zählt Geschäftsführer Carsten Schmickler zu den Besonderheiten seines Unternehmens (Foto: mh).

KONTAKT

Jebens GmbH
Daimlerstraße 35–37
70825 Korntal-Münchingen
Tel. +49 711 8002-0
www.jebens.de