

# SCHUSTER, BLEIB BEI DEINEN LEISTEN

**Die Konzentration auf eine klare Nische machte die Eberhard AG zum international führenden Automations-Unternehmen in der Bestücktechnik von Kontakten**

## Eberhard AG

Gewerk: Automationstechnik,  
Anlagentechnik

Standort: Schlierbach,  
Baden-Württemberg

Gründungsjahr: 1964

Wirkungsraum: weltweit

Kundenstruktur: 100 % gewerblich

Mitarbeiter: 120

[www.eberhard-ag.com](http://www.eberhard-ag.com)



Martin Haupt

## Erfolgsfaktoren

- Konzentration auf eine Kernkompetenz und wenige Branchen sichert Marktführerschaft
- Verankerung der Geschäftsziele bei allen Mitarbeitern durch Zielvereinbarungen
- Durchsetzen höherer Preise durch umfassenden Support und eine professionelle Servicebetreuung der Kunden
- Produktentwicklung gemeinschaftlich mit dem Kunden sichert eine hohe Wiederkaufsrate und hohe Kundenbindung
- Erfolgreiche Internationalisierung durch behutsamen Markteintritt und Fokussierung auf eine Nische

Wie schafft es eine kleine Werkzeugmacherei aus dem ländlichen Raum, sich zu einem international führenden Anbieter von Anlagen zur Montage von Kontakt-Steckverbindungen zu entwickeln? Die Antwort der Eberhard AG: Mit einer klaren Ausrichtung auf die eigene Kernkompetenz.

Nachdem im schwäbischen Schlierbach in den Gründungsjahren Mitte der 60er zunächst Stanzwerkzeuge und Maschinen für den Fensterbau hergestellt wurden, begann man in den 80ern, sich auf einen neuen Geschäftsbereich zu konzentrieren, der bis heute zentral ist: Montageanlagen für Steckverbindungen.

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor der Eberhard AG zeigte sich bereits damals: Niemals stehen bleiben und den technischen Fortschritt zum eigenen Fortschritt machen. Nachdem der europäische Markt für DIN-Steckverbinder gegen Anfang der 90er Jahre stark abschwächte, streckte man bei Eberhard die Fühler in Richtung einer Zukunftstechnologie aus:

Der Markt für PCs war zu dieser Zeit im Erstarren, man ergriff die Chance und investierte stärker in das Know-how im Bereich der Steckverbinder für die Datenverarbeitung. Zur selben Zeit konnte die Eberhard AG auch im Bereich Steckverbinder für die wachsende Telekommunikationstechnik Fuß fassen. Seit der Jahrtausendwende konzentriert man sich verstärkt auf den Bereich Automotive, der heute den umsatzstärksten Teil des Unternehmens ausmacht.

### Eigene Service/Vertriebsniederlassung für die USA

Die Weiterentwicklung der Produktpalette ging mit einer zunächst nur auf den europäischen Export gerichteten, und erst Mitte der 90er Jahre strategisch geplanten Internationalisierung auf dem amerikanischen Markt einher. Mit dem Aufkommen der Heimcomputer gelang Eberhard 1994 – zunächst in Form einer Kooperation mit einer US-amerikanischen Firma – der Markteintritt in den USA.



Auch hier kam den Schlierbachern der uneingeschränkte Fokus auf ihr Kerngeschäft – hochwertige Automationstechnik – zugute und fungierte als Türöffner zu diesem Markt. 2008 entschloss man sich endgültig, den amerikanischen Markt mit einem eigenen Tochterunternehmen in den USA zu bedienen. 2009 wurde als weiterer Schritt eine eigene Zuliefererfirma in Tschechien als „verlängerte Werkbank“ gegründet.

Auch heute, wo der jährliche Auslandsanteil der AG zwischen 50 und 70 Prozent liegt, ist man bei Eberhard nicht müde und lotet kontinuierlich neue Entwicklungen und Märkte aus, um auch im nächsten Technologiewandel wieder vorne mitzuspielen.

Eberhard hat sich jedoch nicht nur alleine kontinuierlich an neuen Wachstumsmärkten ausgerichtet, sondern ist diesen Schritt gemeinsam mit seinen Kunden gegangen. Durch die gezielte Spezialisierung sowohl auf den Bereich der Bestücktechnik

als auch durch den Branchenfokus auf Telekommunikation – Automotive – Datenverarbeitung schafft es das Unternehmen nicht nur, Angriffsflächen zu minimieren und zielgerichtet Investitionen zu tätigen, sondern ist zugleich auch hochkompetenter Ansprechpartner für seine Kunden. Die Beratung im Vorfeld eines Auftrages oder auch die Begleitung bei der Etablierung von Serienfertigungen ist bei Eberhard der Grundstein für langjährige, vertrauensvolle Kundenbeziehungen. So können die Schlierbacher Anlagenbauer von einem sehr hohen Anteil Wiederkäufer profitieren, die auch in wirtschaftlich angespannten Zeiten weiter auf Eberhard vertrauen.

#### **Umfassender Support und Service rechtfertigen Preisniveau**

„Das schwierigste“, erklärt Martin Haupt, Vorstand der Eberhard AG, „ist es, die erste Maschine zu verkaufen und den buchstäblichen Fuß in die Tür zu bekommen“. Denn das hohe Qualitätsniveau, die eigene Entwicklung und nicht zuletzt der Produktionsstandort Deutschland haben ihren Preis. Ist aber die erste Anlage einmal installiert, überzeugt die Zuverlässigkeit, die Flexibilität der Anlage und nicht zuletzt die intensive Nachbetreuung durch Eberhard die meisten Kunden von der getätigten Investition. Denn so wie bereits die vorgelagerte Beratung im Entwicklungsprozess eine große Rolle spielt, wird auch die Nachbetreuung und der Service rund um die Maschinen bei Eberhard großgeschrieben: „Entscheidend sind die Maschinen im Feld, denn mit diesen Maschinen verdienen unsere Kunden Geld, das sie wiederum reinvestieren können“, fasst Haupt dieses Prinzip zusammen. „Beinahe alle Eberhard-Maschinen, die jemals unser Haus verlassen haben, sind damit bis heute noch im Einsatz“, formuliert er stolz.

Bei Eberhard setzt man im Bereich Service auf Fachwissen: Obwohl sich Eberhard-Anlagen mittlerweile in der ganzen Welt im Einsatz befinden, sind kaum Servicemitarbeiter in den entsprechenden Ländern vor Ort – der Service wird fast aus-

schließlich aus Schlierbach rekrutiert. Tritt ein Problem mit einer Maschine auf, nimmt sich sofort ein Spezialist, etwa ein Ingenieur, der bereits bei der Entwicklung der Anlage mitgewirkt hat, des Falls an. Durch die Unterstützung per Telefon oder Reparaturanleitungen via Internet lassen sich die meisten Probleme bereits innerhalb kürzester Zeit lösen. Ist diese Fernhilfe nicht erfolgreich, sitzt der entsprechende Projekt-Mitarbeiter so schnell wie möglich im Flugzeug und löst das Problem vor Ort. Dieses Serviceniveau erfordert qualifiziertes und weltweit einsetzbares Fachpersonal, eine hohe Flexibilität der Mitarbeiter und eine hohe Identifikation mit dem Eberhard-Qualitätsprinzip.

**„In unserem Firmenleitbild ist ein klares Bekenntnis zur Produktqualität Made in Germany verankert.“**

#### **Gemeinschaftliche Unternehmensvision**

Um diesem Prinzip einen Namen zu geben und auf allen Ebenen durchzusetzen, wurde 2006 gemeinschaftlich in einem zweitägigen Workshop mit allen Mitarbeitern ein Leitbild der Firma erarbeitet, die „Eberhard-Vision 2016“. Dieses Leitbild, das von allen Mitarbeitern unterzeichnet wurde, benennt als Kernelemente das partnerschaftliche Verhältnis zu den Kunden, die Wertschätzung der Mitarbeiter, eine unternehmerische Unabhängigkeit als Familien-AG und schließlich ein klares Bekenntnis zur Produktqualität „Made in Germany“.

Zudem arbeitet man bei Eberhard auf allen Ebenen mit Zielvereinbarungen der Mitarbeiter, die sich sowohl aus diesem Leitbild als auch aus ganz konkreten Geschäftszielen ableiten. Auch dadurch schafft man es in Schlierbach, dass alle Mitarbeiter an einem Strang ziehen und sich auf die eine Sache konzentrieren, die Eberhard am besten kann: weltweit erfolgreich eine klar definierte Nische zu bedienen.