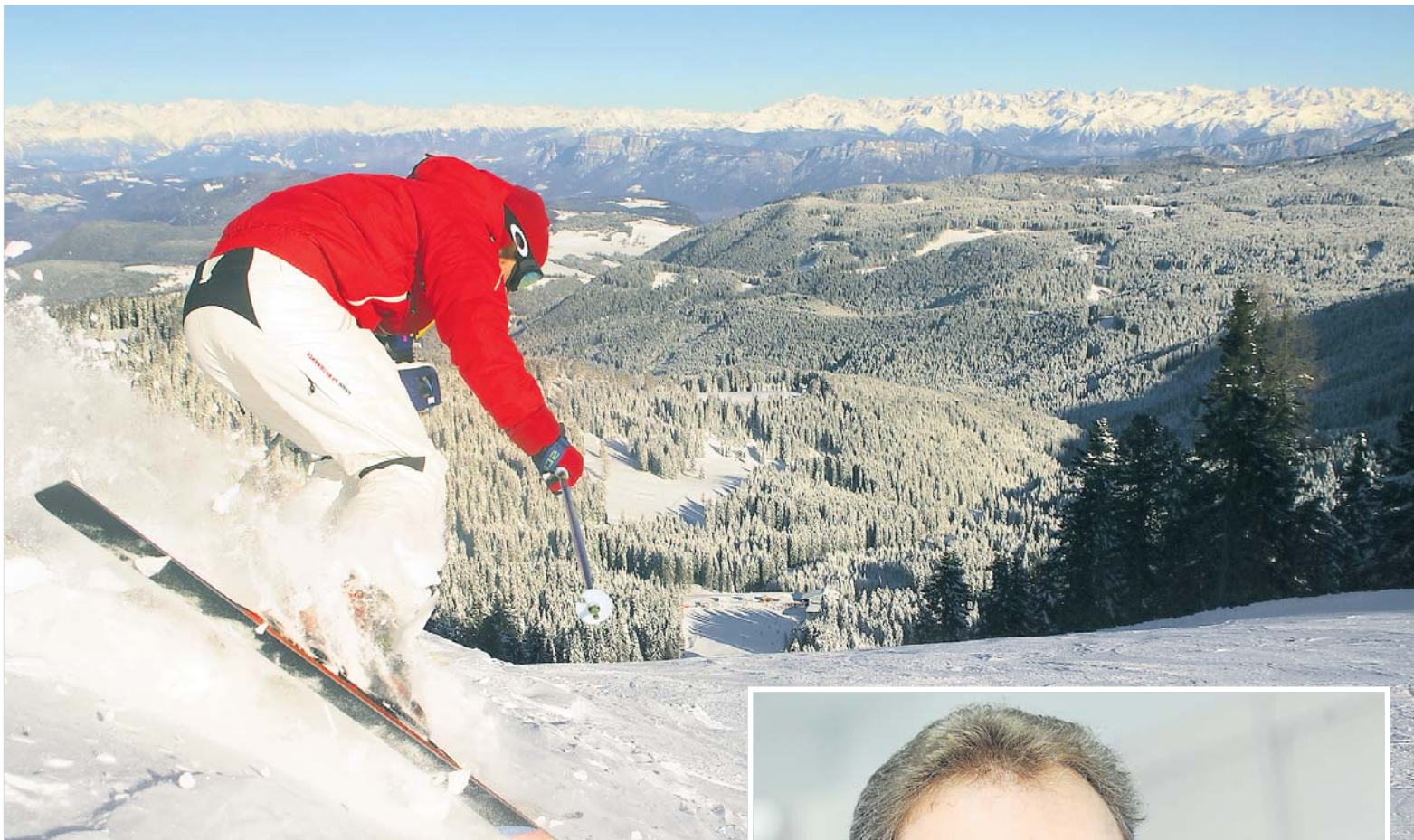


Pistenspaß aus Radebeul



Eine spezielle Tourenski-Bindung ist notwendig, damit sowohl Abfahrt als auch Aufstieg zu bewältigen sind. Wichtige Teile dafür werden in der Umformtechnik Radebeul GmbH hergestellt. Auf dem kleinen Foto zeigt Geschäftsführer Stephan Schneider ein Modell dieser Spezialbindung.

Fotos: Arvid Müller, PR Obereggen



Naundorf

Die Umformtechnik GmbH schmiedet Aluminium und ist in einen lukrativen Markt eingestiegen.

VON WOLF DIETER LIEBSCHNER

Wumm! Der Schlag der Presse ist im ganzen Betriebsgebäude zu spüren. Die Erschütterungen wiederholen sich etwa aller 30 Sekunden. Tag für Tag. Nacht für Nacht. Die Umformtechnik Radebeul GmbH arbeitet in drei Schichten.

„Zu spüren ist aber nur unsere größte Presse mit einer Kraft von 1 600 Tonnen“, sagt Stephan Schneider, der Geschäftsführende Gesellschafter des Unternehmens. Unter den Schlägen der Pressen werden Aluminiumrohlinge verwandelt, nachdem diese zuvor mit heißer Luft, die in hoher Geschwindigkeit auf die Teile trifft, erwärmt wurden. „Den gesamten Vorgang nennt man Aluminiumschmieden“, erklärt der Geschäftsführer. „Das ist weitgehend unbekannt. Sogar manche Konstrukteure haben davon nur vage Vorstellungen.“

In ihren neuen Formen dienen die Aluminiumteile beispielsweise als Lenkerbrücken oder Schalthebel für Motorräder. Die Premiumhersteller BMW, KTM und Triumph gehören seit Jahren zur Kundschaft der Radebeuler. „Insgesamt belie-

fern wir 15 verschiedene Branchen“, sagt Stephan Schneider. „Die Automobilindustrie gehört ebenso dazu wie der Maschinenbau, die Elektroindustrie oder auch Klima- und Solartechnik.“

Ein besonderer Coup ist der Umformtechnik mit dem Einstieg in den Sportausrüstungsmarkt gelungen. Seit April 2011 stellen die Radebeuler Steighilfen für Tourenski-Bindungen her. Damit können Enthusiasten in alpinen Regionen nicht nur Pisten herunterrasen, sondern auch aufwärtssteigen, ohne die Skier verlassen zu müssen. Diese sportliche Herausforderung ist inzwischen im Lifestyle-Segment angesiedelt und verspricht den Herstellern und ihren Lieferanten gute Gewinne. „Das ist ein Markt mit enormen Perspektiven. Die Zuwachsraten liegen bei etwa 40 Prozent jährlich“, sagt Stephan Schneider.

Dass dieser lukrative Auftrag nach Radebeul ging, haben die Umformtechniker ihrem enormen Können zu verdanken. Eigentlich hatte ein Konkurrent die Sache schon in der Tasche, musste aber nach fünf Monaten Tüfteln das Handtuch werfen. „Dann kam Salewa, der Hersteller dieser Dynafit-Bindungen, auf uns zu“, sagt Stephan Schneider. „Wir hatten nur vier Wochen Zeit, um die ersten 11 000 Stück zu produzieren.“

Die heutige Umformtechnik wurde bereits vor über 100 Jahren als Fabrik für Elektroarmaturen am

heutigen Standort im Gewerbegebiet an der Fabrikstraße gegründet. Seit 1997 agierte die Schmiede selbstständig, wurde 2001 verkauft und erlebte in den Folgejahren einen regen Besitzerwechsel. 2005 erwarb Stephan Schneider die Mehrheit am Unternehmen und übernahm es vier Jahre später vollständig. 2006 wurde zudem das Schwesterunternehmen Aluminiumtechnik gegründet. Beide Betriebe ergänzen sich. „Die Umform-

„Sogar manche Konstrukteure haben vom Aluminiumschmieden nur vage Vorstellungen.“

Stephan Schneider

Geschäftsführer Umformtechnik Radebeul

technik schmiedet und gratet ab. Die Aluminiumtechnik, übernimmt die weiteren Arbeitsschritte: Härten, mechanische Bearbeitung, Montage von Baugruppen“, erklärt Stephan Schneider. Beide Unternehmen haben insgesamt 138 Mitarbeiter. 2005 standen hier lediglich 37 Beschäftigte in Arbeit.

Das Zusammenspiel von Umform- und Aluminiumtechnik ist eine der Grundlagen für den Erfolg

der Radebeuler. „Damit verbessern wir die Fertigungstiefe und können die Wertschöpfung erhöhen“, sagt Stephan Schneider. Die Zahlen sprechen für sich: 2005 wurde ein Umsatz von sechs Millionen Euro erreicht. In diesem Jahr rechnet das Unternehmen mit 14 Millionen Euro. Für 2013 werden bereits 16,5 Millionen Euro angepeilt.

Der Aufschwung ist auch einem Strategiewechsel geschuldet. „2005 entfielen 80 Prozent des Umsatzes auf einen einzigen Kunden und fast der gesamte Umsatz stammte aus Zulieferungen für Fahrzeughersteller“, sagt Stephan Schneider. „Das hat sich grundlegend geändert. Dieser Anteil beträgt heute nur noch 50 Prozent. Wir haben neue Branchen als Kunden ins Boot geholt und können dadurch unabhängiger handeln.“

In den vergangenen sieben Jahren sind insgesamt 14 Millionen Euro in den Standort geflossen. Das ist noch nicht das Ende der Fahnenstange. Gegenwärtig werden weitere Investitionen in Höhe von vier Millionen Euro vorbereitet. Kernstück wird eine weitere 1 600-Tonnen-Pressen sein, die Anfang des kommenden Jahres geliefert werden soll.