

65 Jahre UNSINN Fahrzeugtechnik – Teil 3 | 2019 bis heute

Interview mit Gunnar Bregler, Geschäftsführer der UNSINN Fahrzeugtechnik GmbH

Was unterscheidet die UNSINN Fahrzeugtechnik als Arbeitgeber im Vergleich zu anderen Unternehmen?

Gunnar Bregler: Der Hauptunterschied bei UNSINN Fahrzeugtechnik ist, dass trotz aller betriebswirtschaftlichen Zwänge und dem Erfolgsdruck, der Mensch immer im Vordergrund steht. Die Menschlichkeit ist spürbar, wenn man ins Unternehmen kommt. Das wird uns täglich von Lieferanten, Partnern und Kunden sowie von unseren Mitarbeitern bestätigt. Man wird bei UNSINN als Mensch wahrgenommen. Das ist ein hohes Gut, das wir unbedingt bewahren müssen – auch bei zunehmender Unternehmensgröße.

Was hat das Unternehmen in den vergangenen Jahren unternommen, um sich als Arbeitgeber weiter zu optimieren?

Gunnar Bregler: In den vergangenen Jahren haben wir viele Schritte unternommen, um ein gutes Arbeitsklima zu erhalten. Wir legen Wert darauf, dass unsere Mitarbeiter sich wohlfühlen und Spaß an ihrer Tätigkeit haben. Einige Maßnahmen, die wir eingeführt haben, sind das Gesundheitsmanagement mit dem Gesundheitstag, die Mitarbeiterzeitschrift und verschiedene Veranstaltungen wie Grill- und Weihnachtsfeiern. Diese Aktivitäten fördern den Austausch und Zusammenhalt unter den Mitarbeitern. Zusätzlich haben wir auch flexible Arbeitszeiten und mobiles Arbeiten ermöglicht, um den Erwartungen an UNSINN als moderner Arbeitgeber gerecht zu werden.

Seit den Anfängen als kleine Schmiedewerkstatt mit einem Lehrling hat sich die UNSINN Fahrzeugtechnik zu einem gefragten Ausbildungsbetrieb entwickelt. Können Sie uns das grundlegende Konzept hinter der Ausbildung bei UNSINN erläutern?

Gunnar Bregler: Unser grundlegender Gedanke ist, unseren eigenen Nachwuchs durch eine hohe Ausbildungsquote von 8 bis 9 % sicherzustellen. Dadurch haben wir stets einen guten Zuwachs an Fachkräften, sowohl im gewerblichen Bereich als auch in der Verwaltung. Mittlerweile bieten wir acht Ausbildungsberufe an, die verschiedene Bereiche abdecken. Künftig wollen wir den Ausbildungssektor weiter forcieren, indem wir eine neue Ausbildungswerkstatt einrichten, die nicht nur Lehrlinge ausbildet, sondern auch neue Mitarbeiter und Partner schult.

Wie hat sich die UNSINN Fahrzeugtechnik durch die COVID-19-Pandemie gekämpft?

Gunnar Bregler: Wir sind gestärkt aus der Krise hervorgegangen. Obwohl es eine kurzzeitige Betriebsschließung von etwa einer Woche gab, haben wir uns gut durch diese Zeit navigiert. Einer der Gründe dafür ist unser langjähriges Konzept, in dem Mitarbeiter angewiesen sind, ein gewisses Kontingent an Überstunden aufzubauen, das jedes Jahr fair verzinst wird. Dieser Weitblick hat sich während der Krise ausgezahlt, da wir Mitarbeiter nur sehr kurz in Kurzarbeit schicken mussten und sie dadurch ihr volles Gehalt weiterhin beziehen konnten. Ich möchte auch darauf hinweisen, dass wir als Team erfolgreich durch die vergangenen drei Krisenjahre, einschließlich des Ukraine-Konflikts, durchgekommen sind. Obwohl unsere Produktionsergebnisse durch Unterbrechungen in der Lieferkette und Materialengpässe beeinträchtigt wurden, konnten wir uns auf die Flexibilität unserer Mitarbeiter immer verlassen. Dafür möchten wir ein großes Danke an die gesamte UNSINN-Belegschaft aussprechen!

Wie entwickelt sich allgemein die Unternehmensstrategie 2025 bei der UNSINN Fahrzeugtechnik und welche Aspekte sind dabei von besonderer Bedeutung?

Gunnar Bregler: Die Strategie 2025 ist fest mit klaren Zielen verbunden, und trotz der drei Krisenjahre befinden wir uns auf Kurs. Dies betrifft sowohl das Wachstum und den Personalaufbau als auch den Wandel von einem Handwerks- zu einem Industriebetrieb. Wichtige Aspekte der Strategie sind die Digitalisierung und die energiepolitische und umwelttechnische Transformation. Unser Ziel ist es, ein energieautarkes und CO₂-neutrales Unternehmen zu werden.

Inwiefern hängt die Umstellung der Produktionslinie mit der Strategie 2025 zusammen?

Gunnar Bregler: Die Prozessoptimierung ist eng mit unserer Strategie 2025 verbunden, insbesondere dem Grundsatz, Serien- und Sonderfahrzeuge voneinander zu trennen – sowohl organisatorisch als auch physisch in der Produktion. Dadurch können wir uns im Bereich der Serienproduktion konsequent auf „Lean Production“ ausrichten. Das Hauptziel dieser Linienfertigung ist es, Verschwendungen jeglicher Art zu vermeiden und nichts zu tun, was der Kunde nicht bezahlt oder ihm keinen Mehrwert bietet. Dabei wollen wir keinesfalls auf Serviceleistungen verzichten, die der Kunde nicht direkt bezahlt, da diese auf unsere Marke und Verkaufszahlen einwirken. Wir vermeiden lediglich unnötige Tätigkeiten, wie beispielsweise das Suchen nach Waren oder Werkzeugen, die keinen direkten Mehrwert für den Kunden bieten.

Welche Tendenzen sehen Sie im Vertrieb für die Zukunft?

Gunnar Bregler: Ich sehe die Tendenz hin zu einer Ein-Marken-Politik, insbesondere im Premium-Bereich, in dem wir uns befinden. Kunden möchten die verschiedenen Möglichkeiten kennenlernen, aber es bringt ihnen keinen Vorteil, wenn 50 Hochlader vor Ort stehen. Stattdessen möchten sie das Produkt generell betrachten, die Haptik erleben und die verschiedenen Optionen kennenlernen. Daher glaube ich, dass wir uns in Richtung eines neuen Vertriebsmodells bewegen werden. Zum Beispiel, bei einer neuen Modelleinführung, sollte jeder Händler dieses Modell mit allen verfügbaren Extras erwerben. So können die Kunden die verschiedenen Optionen direkt am Produkt erleben und entscheiden, ob sie diese möchten oder nicht. Dabei steht nicht der günstigste Preis im Vordergrund, sondern die Qualität und Vielfalt der Optionen.

Welche Maßnahmen hat die UNSINN Fahrzeugtechnik bereits ergriffen und welche sind noch geplant, um das Unternehmen nachhaltiger aufzustellen?

Gunnar Bregler: Wir haben zum richtigen Zeitpunkt in eine Photovoltaikanlage investiert, die seit Jahreswechsel in Betrieb ist. Dadurch produzieren wir nun dreimal so viel Strom als wir verbrauchen. Neben vielen weiteren Aspekten ist auch das Thema Digitalisierung und Papiervermeidung wichtig. Wir möchten immer mehr digitale Prozesse einführen, um Papier zu reduzieren, da dies nicht nur ein Energiethema ist, sondern auch unsere Natur und Wasserressourcen schont. Insgesamt haben wir somit eine positive Energiebilanz, selbst wenn wir die verbleibenden fossilen Energien berücksichtigen.

Was steckt hinter dem Motto der UNSINN Fahrzeugtechnik „Für Macher“?

Gunnar Bregler: „Für Macher“ bezieht sich nicht nur auf unsere Produkte, sondern steht auch für unsere Unternehmenskultur. Wir sind ein Unternehmen, das Dinge anpackt, keine Angst vor Veränderungen hat und konsequent an der Erfüllung unserer Aufgaben arbeitet. Unsere



Produkte sollen das widerspiegeln, indem wir z.B. Handwerkern die Möglichkeit geben, effektiv zu arbeiten, ohne sich von Problemen wie Reparaturen oder beschädigten Bordwänden aufhalten zu lassen. Unser Ziel ist es, unsere Kunden bei der Erfüllung ihrer Aufgaben bestmöglich zu unterstützen.

Wie sehen Sie die Zukunft der UNSINN Fahrzeugtechnik in 10 Jahren angesichts der heutigen Krisen und sich schnell wandelnden Marktbedingungen?

Gunnar Bregler: Prognosen für die nächsten 10 Jahre sind schwierig, aber ich bin überzeugt, dass wir weitere Krisen erleben und sich Gesellschaft, Marktbedingungen und Produkte weiterhin schnell wandeln werden. Entwicklungszyklen werden kürzer, und Organisationen müssen immer flexibel sein und sich neu erfinden. In 10 Jahren sehe ich UNSINN als stabiles, stark gewachsenes Unternehmen.

Starke Marktpräsenz durch individuelle Systemlösungen

Die UNSINN Fahrzeugtechnik GmbH steht seit 65 Jahren für eine Philosophie der Flexibilität, die durch Sonderbau und Individualisierung gekennzeichnet ist. Durch die Entwicklung sowie Produktion von innovativen Anhängern und Abrollsystemen „Made in Germany“ etablierte sich das traditionsreiche Familienunternehmen als Spezialist für maßgeschneiderte Kundenlösungen auf dem internationalen Markt. Vor 65 Jahren als Schmiedewerkstatt mit dem Bau der ersten landwirtschaftlichen Anhänger gestartet, produziert UNSINN heute jährlich mehr als 15.000 Qualitätsfahrzeuge für Kunden aus Industrie und Handwerk im In- und Ausland. Rund 350 Mitarbeiter sorgen täglich dafür, dass sich der Umsatz seit 2010 auf 60 Millionen Euro weit mehr als verdoppelt hat.

www.unsinn.de

Pressekontakt:

kiecom GmbH
Rosental 10
D-80331 München

Svenja König
Tel.: (0 89) 23 23 62-0
E-Mail: koenig@kiecom.de