

Es gibt genügend Möglichkeiten

Günter Höfert, Geschäftsführer der Sistro Präzisionsmechanik GmbH in Hall, erklärt, warum es unerlässlich ist, bei bestimmten Produkten sämtliche Schritte bei der Herstellung zu dokumentieren und verrät, was es mit den Impulsen bei Sistro auf sich hat.

Herr Höfert, Sie sind geschäftlich viel unterwegs, kürzlich waren Sie in den USA. Wenn Sie im Flugzeug sitzen, was von Sistro sehen sie da?

Günter Höfert: Im Moment noch nichts, weil das Geschäftsfeld Luftfahrt im Aufbau ist. Das wird sich ändern. Wir fokussieren auf zwei Bereiche: „Interior parts“, also Teile, die in der Innenausstattung verbaut sind, wie etwa die Verschlusscharniere von Gepäckfächern, sogenannten Overhead-Ledges. Wir produzieren bereits für Privatjets, aber noch nicht für die Zulieferer großer Unternehmen wie Airbus und Boeing. Da sehen wir wirklich große Möglichkeiten. Der andere Bereich betrifft Turbinenteile. Hier nehmen wir gerade an einer Ausschreibung teil. Es geht in diesem Geschäftsfeld also um flug- und sicherheitsrelevante Bauteile.

Welche Anforderungen müssen erfüllt sein, um an solchen Ausschreibungen teilzunehmen?

Höfert: Dazu braucht man unter anderem eine Luftfahrtzertifizierung. Wir haben diese 2014 abgeschlossen. Voraussetzung dafür ist, dass man seine eigenen Prozessabläufe gut dokumentiert. Es geht darum, eine vollständige Rückverfolgbarkeit aller Produktionsschritte zu gewährleisten. Das heißt: Wenn in einem Flugzeug irgendwo auf der Welt das Bauteil XY verbaut ist, dann steht im Produktschlüssel der Produktbezeichnung, dass Sistro Präzisionsmechanik in Hall in Tirol der Hersteller ist. Anhand der Seriennummer muss sich feststellen lassen, wann das Teil bei Sistro gefertigt wurde, auf welchen Maschinen, von welchen Mitarbeitern, wo das Rohmaterial eingekauft und aus welcher Schmelze es hergestellt worden ist.

Warum ist diese vollständige Rückverfolgbarkeit so wesentlich?

Höfert: Sie ist deshalb wichtig, weil die meisten Bauteile in der Luftfahrt heute sicherheitsrelevant sind, selbst bei „Interior Parts“. Die Verschlüsse der „Overhead-Ledges“ zum Beispiel dürfen sich nicht alleine öffnen. Das ist ähnlich wie in



Günter Höfert setzt auf Innovation. Durch Impulsgespräche unterstützt die Firma Sistro die Verwirklichung von technischen Ideen. Foto: Fotohinweis

der Medizintechnik: Die Anforderungen sind sehr, sehr hoch. Das hat den Ausschlag gegeben, warum wir in die Luftfahrtindustrie einsteigen wollen. Sistro ist schon seit langem Zulieferer für die Medizinprodukte-Industrie und wir haben daher nach neuen Feldern gesucht, in denen wir das Know-how, das wir uns erarbeitet haben, breiter anwenden können.

Die Dichtungstechnik ist ein weiteres Geschäftsfeld von Sistro. Es gibt in diesem Bereich eine Beteiligung an der deutschen Firma Interseal. Welche strategischen Überlegungen stecken dahinter?

Höfert: An Interseal in Hofheim am Taunus haben wir uns 2009 beteiligt. Das Unternehmen stellt Dichtungen für Misch- und Rührwerke her, die in der chemischen und pharmazeutischen Industrie eingesetzt werden. Es passt daher sehr gut in unser Portfolio. Zudem ist der Wertschöpfungsanteil sehr hoch.

Neben den erwähnten ist Sistro noch im Bereich Maschinenbau tätig. Welches ist der

zukunftsreichste Zweig für Ihr Unternehmen?

Höfert: Auf alle Fälle die Medizintechnik. Sie hat bei uns in den letzten Jahren extrem an Bedeutung gewonnen: Rund 50 Prozent unseres Gesamtumsatzes machen wir auf diesem Gebiet. Es ist ein Geschäftsfeld, das wir weiter ausbauen wollen. Es ist ja allgemein bekannt, dass

die Medizinprodukte-Technik eine der Zukunftsbranchen schlechthin ist. Aufgrund des medizinischen Fortschritts werden immer mehr medizinische Instrumente und Gerätschaften gebraucht und die Qualitätsanforderungen sind so hoch, dass man mit der Herstellung in Mitteleuropa bleibt. Eine Auslagerung der Produktion in Billiglohnländer findet also nicht statt. Deshalb richten wir uns auf diesen Bereich aus. Wir haben im letzten Jahr die Medizinprodukte-Zertifizierung gemacht, also ISO 13485. Das berechtigt uns, Medizinprodukte herzustellen und auf den Markt zu bringen. Dadurch sind wir für viele Kunden interessant geworden.

Wenn das ein derart lukratives und zukunftsreiches Gebiet ist, werden doch viele darauf setzen – oder?

Höfert: Natürlich, aber der Bedarf ist so groß, dass der Wettbewerbsdruck nicht so spürbar ist wie in anderen Branchen, zumindest noch nicht. Es gibt für alle Lieferanten genügend Möglichkeiten.

Sie bauen stark auf innovative Ideen, neue Entwicklungen und bieten in diesem Zusammenhang Impulsgespräche an. Was darf man sich darunter vorstellen?

Höfert: Sistro Präzisionsmechanik hat starke Ressourcen, sehr viel Know-how in seinen Geschäftsbereichen, zudem gibt eine eigene Entwicklungsabteilung im Haus. Wir haben im-



Die Medizintechnik ist bei Sistro ein zukunftsweisender Geschäftsweig.

mer wieder gesehen, dass Leute gute technische Ideen haben, aber scheitern, weil sie in einer entscheidenden Phase niemanden haben, der ihnen mit dem nächsten Entwicklungsschritt hilft, oder ihnen hilft, einen Prototypen zu entwickeln, um überhaupt einmal zu sehen, ob die Idee aufgehen kann, ob sich ein Investor dafür findet. Daraus ist die Idee entstanden für „Sistro Innovations“. Wir bieten Leuten mit technischen Ideen ein Impulsgespräch an, bei dem wir schauen, ob wir ihnen weiterhelfen können, die nächsten Schritte zu gehen – natürlich auch mit dem Hintergedanken, dass sich eventuell eine Partnerschaft ergibt. Sistro Innovations gibt uns die Möglichkeit festzustellen, ob

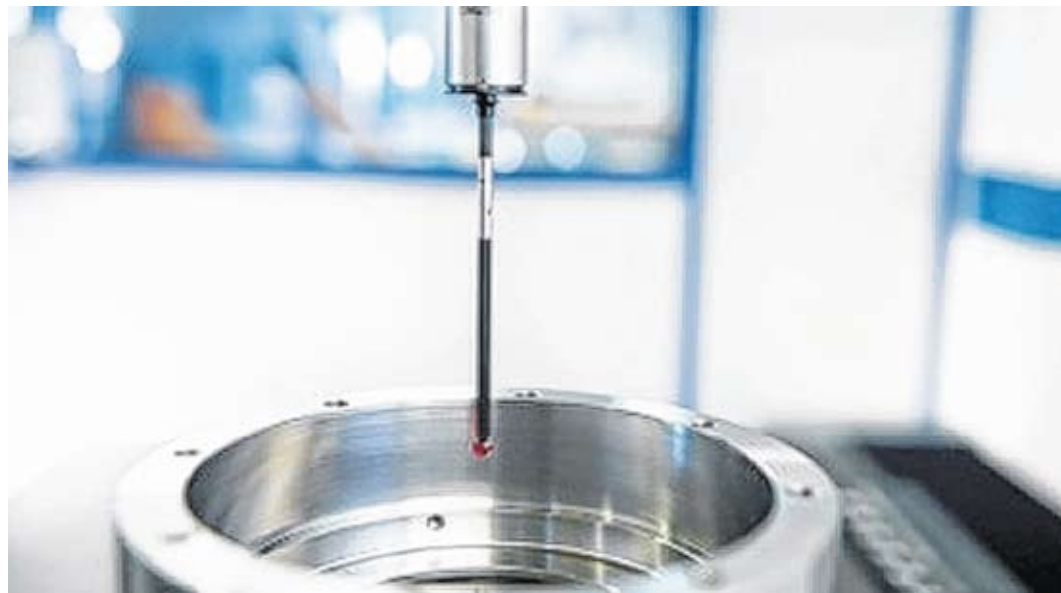
es Sinn macht, eine Idee aufzugreifen und mit dem Ideengeber weiterzuentwickeln.

Sind hier gerade Projekte im Gespräch?

Höfert: Aktuell gibt es zwei, die im Rahmen von Sistro Innovations laufen. Nachdem sie aber in Entwicklung sind, sind sie natürlich geheim. So viel kann ich aber verraten: Eines ist ein sehr interessantes medizintechnisches Produkt, das nächstes Jahr auf den Markt kommen soll.

Die Hypo Tirol Bank setzt ebenfalls Impulse. Mit der Initiative Impulse für Tirol fördert sie Innovationen von Tiroler Unternehmen. Wie wichtig ist es für Sistro, einen Finanzpartner zu haben, der neue Pläne mitträgt und weiß, wovon die Rede ist?

Wenn man eine Idee hat und eine Finanzierung braucht – sei es für eine neue Maschine, sei es für neue Gerätschaften, die dafür wesentlich sind – braucht es zwei Dinge. Einerseits ist eine gewisse finanzielle Stabilität notwendig, welche die Bank bewerten muss. Andererseits ist entscheidend, dass der Bankbetreuer das Projekt in die Firmenstrategie einordnen kann, dass er also erkennt: Das, was die machen wollen, ist schlüssig. Die Hypo Tirol Bank begleitet Sistro seit neun Jahren. Sie hat die Entwicklung mitverfolgt, alle wesentlichen Entwicklungsschritte mitgetragen und mitfinanziert. Unser Betreuer kennt das Unternehmen sehr gut, das ist wichtig.



Die Firma Sistro überzeugt durch höchste Präzision und Qualität. Dies beweisen eine Luftfahrtzertifizierung und Medizinprodukte-Zertifizierung.

Investitionen sichern die Zukunft Ihres Unternehmens.



Eine Initiative der Hypo Tirol Bank

JETZT INFORMIEREN UND IMPULSE SETZEN

www.impulse-tirol.at

HYPO TIROL BANK
Unsere Landesbank.

