15.03.2023

„EFFIZIENZ IST DIE BESTE LÖSUNG GEGEN BEGRENZTE RESSOURCEN“

_Volle Auftragsbücher, aber fehlende personelle Kapazitäten und Lieferverzug: Auch das Team der Mirka GmbH beobachtet, wo den K&L-Betrieben in Deutschland der Schuh drückt – und sieht sich gerade deshalb mit seiner Strategie gut aufgestellt. Im schaden.news-Interview erklärt der Geschäftsführer der Mirka GmbH in Deutschland, Österreich und der Schweiz wie der Ausrüster K&L-Betriebe bei den aktuellen Herausforderungen unterstützt und was die Werkstätten im 80. Jubiläumsjahr von Mirka erwarten können. _

__Herr Marniok, wie schätzen Sie die aktuelle Situation im Markt ein? __ **Thomas Marniok:** Die Auslastung in den Betrieben ist wieder deutlich auf Vor-Pandemie-Niveau, wenn nicht sogar noch höher. Allerdings bemerken wir in zahlreichen Betrieben, dass die Produktivität durch schlecht verfügbare Ressourcen eingeschränkt ist. Vielerorts fehlen ohnehin schon Fachkräfte und die Situation wird durch einen weiterhin hohen Krankenstand verschärft. Infolge fehlender Teileverfügbarkeiten erhöhen sich die Standzeiten in den Betrieben.

__Wie reagiert Mirka auf diese Situation? __ **Thomas Marniok:** Wir sehen uns tatsächlich genau richtig auf diese Situation eingestellt, um den Betrieben jetzt passende Unterstützung bieten zu können. Denn unserer Ansicht nach lässt sich den begrenzten Ressourcen nur durch mehr Effizienz begegnen. Funktionierende Systeme, definierte Prozesse, aufeinander abgestimmtes Material, regelmäßige Schulungen der Mitarbeiter – genau das sind die Antworten, die die Betriebe jetzt benötigen. Hinzu kommt, dass sich die Profitabilität durch die Kostensteigerung seit rund einem Jahr enorm verschoben hat. Für Betriebe ist es daher heute wichtiger denn je, sich mit ihren Prozessen zu beschäftigen und diese fortwährend auf Rentabilität zu prüfen. Vielerorts ist ein Umdenken erforderlich. Wir laden die Betriebe ein, diesen Weg mit uns als starkem Partner an ihrer Seite zu gehen.

__Vor rund zwei Jahren hat sich Mirka mit dem Zubehörgeschäft Essentials noch breiter im Markt aufgestellt. Welche Bilanz ziehen Sie heute aus dieser Strategie? __ **Thomas Marniok:** Es war definitiv die richtige Entscheidung. Das Thema Zubehör ist an sich ein komplexes Thema, das Einkauf, Logistik, Produktentwicklung und Lieferketten umfasst. Dennoch haben wir bewiesen, dass wir auch mit Essentials die Lösungen und den Service gewährleisten können, den die Mirka-Kunden von uns gewohnt sind. Wir haben gemerkt, dass unsere Marke Vertrauen bei den Werkstätten genießt – auch übertragen auf das Zubehörgeschäft. In Verbindung mit dem Mirka Vorteilskauf erhalten die Werkstätten auch Liefer- und somit mehr Planungssicherheit. Gerade in Zeiten von Lieferengpässen ist das definitiv eine Win-win-Situation für beide Seiten.

Wenn wir uns die aktuellen Herausforderungen ansehen, vor denen K&L-Betriebe derzeit stehen, dann stechen da auch die erhöhten Stromkosten hervor. Wie unterstützt Mirka die Werkstätten in dieser Hinsicht? Thomas Marniok: Tatsächlich ist gerade der Stromverbrauch ein wichtiger Punkt in den Betrieben. Bereits seit Jahren erleben wir eine wachsende Nachfrage nach unserem DEROS Exzenterschleifer, der bei seiner Markteinführung ein Vorreiter hinsichtlich des Stromverbrauchs war. In vielen Werkstätten hat er inzwischen die druckluftbetriebenen Schleifgeräte, die deutlich mehr Energie verbrauchen, abgelöst. In den Werkstätten, wo das noch nicht geschehen ist, werden sich diese aber vor allem jetzt, in Zeiten von Preisexplosionen im Energiesektor, fragen müssen, ob sie die alten Stromfresser nicht durch Geräte mit niedrigerem Verbrauch ersetzen können. Wir sind uns also sicher, dass der Trend hin zum DEROS und seiner Produktfamilie in den kommenden Monaten weiter anhalten wird.

__Mirka feiert in diesem Jahr sein 80. Jubiläum. Was können Werkstätten 2023 vom Ausrüster erwarten? __ __Thomas Marniok: __ Auch in unserem Kernsegment Schleifen und Polieren werden wir uns in diesem Jahr noch intensiver auf Produktivität und Effizienz sowie damit einhergehende Beratung und Schulungen konzentrieren. Zudem stellen die Themen Lieferverfügbarkeit, Prozesssicherheit und Qualität feste Grundsäulen bei der Betreuung der K&L-Betriebe dar. Hier verfolgen wir ganz klar die Strategie, den Bedarf und die Ansprüche der Werkstätten zu erfüllen und dabei auf die aktuellen Markttrends zu achten. Dadurch grenzen wir uns von anderen Anbietern ab. Wir investieren hingegen nachhaltig in geschultes Personal, um den Mirka-Kunden Ausrüstung, Beratung und Service aus einer Hand bieten zu können.

__Herzlichen Dank für das Interview! __

Ina Otto