

FORUM

Das Kundenmagazin der Stieglmeyer-Gruppe



Stark in Deutschland, weltweit im Aufbruch

27. Oktober 2020 // **Inside**

Die erhofften „Goldenen Zwanziger“ lassen noch auf sich warten, und Geburtstagsfeiern mit vielen Gästen sind in diesem Jahr auch nicht empfehlenswert. Dennoch ist das 120-jährige Bestehen der Stieglmeyer-Gruppe im Jahr 2020 ein Grund zu großer Freude. Der Eintrag ins Herforder Handelsregister am 1. November 1900 gilt als offizieller Startschuss unseres Unternehmens. Anja Kemmler, die Vorsitzende der Gesellschafterfamilie, und ihr Mann Georgios Kampisiulis Kemmler, der Vorsitzende der Geschäftsführung, sprechen im Interview mit Christoph Prevezanos und Manuel Jennen über Erfolge, Pläne und Herausforderungen in einer bewegten Zeit.

Anja Kemmler und Georgios Kampisiulis Kemmler über 120 Jahre Stieglmeyer und eine Zukunft voller Chancen

Die erhofften „Goldenen Zwanziger“ lassen noch auf sich warten, und Geburtstagsfeiern mit vielen Gästen sind in diesem Jahr auch nicht empfehlenswert. Dennoch ist das 120-jährige Bestehen der Stieglmeyer-Gruppe im Jahr 2020 ein Grund zu großer Freude. Der Eintrag ins Herforder Handelsregister am 1. November 1900 gilt als offizieller Startschuss unseres Unternehmens. Anja Kemmler, die Vorsitzende der Gesellschafterfamilie, und ihr Mann Georgios Kampisiulis Kemmler, der Vorsitzende der Geschäftsführung, sprechen im Interview mit Christoph Prevezanos und Manuel Jennen über Erfolge, Pläne und Herausforderungen in einer bewegten Zeit.

Frau Kemmler, Herr Kampisiulis Kemmler, was bedeuten 120 Jahre Stieglmeyer für Sie?

Anja Kemmler: 120 Jahre Stieglmeyer sind für uns mit großer Dankbarkeit und Stolz verbunden. Wir sind unseren Kunden und Mitarbeitern dankbar, denn der langjährige Erfolg des Unternehmens beruht zu einem großen Teil auf ihnen. Unsere Kunden haben unsere guten Produkte und unsere Philosophie anerkannt, viele halten uns seit Jahren die Treue. Unsere Mitarbeiter sorgen dafür, dass die von der Geschäftsführung entwickelte Strategie erfolgreich umgesetzt wird. Uns als Eigentümer erfüllt es mit Stolz, dass wir ein Teil des Ganzen sein dürfen und mit unserer Weitsicht zum Erfolg des Unternehmens beitragen.

Wenn man sich die Geschichte von Stiegmeyer anschaut, fällt auf, dass es in den vielen Jahrzehnten oft sehr geradlinig bergauf ging. Es gab keine gravierenden Einbrüche.

AK: Wir hatten personell und organisatorisch auch schwierige Jahre, aber wir haben diese Krisen erfolgreich durchgestanden. Große, tiefgreifende Zäsuren gab es zum Glück nicht.

Im Jahr 2015 haben wir das letzte große Interview mit Ihnen geführt. Welche Veränderungen der vergangenen fünf Jahre sind besonders wichtig?

Georgios Kampisiulis Kemmler: Wir haben an allen Standorten eine Investitionsstrategie umgesetzt, die unsere heutigen erfolgreichen Produkte erst ermöglicht hat. Wir haben in Fabriken und Menschen investiert – durch Neueinstellungen und die Schaffung neuer Kompetenzen. Wir haben moderne IT-Systeme aufgebaut und Arbeitsprozesse effizienter gestaltet. All dies hat auch den Wandel unserer Unternehmenskultur gefördert. Denken Sie an unsere Vision und unsere Mission: Wir haben als klare Ziele definiert, die Gesundheit und das Wohlbefinden der Menschen zu steigern und unseren Kunden immer positiv, hilfreich und verlässlich gegenüberzutreten.

Der Hauptstandort Herford wurde immer stärker zu einem Denk- und Kompetenzzentrum ausgebaut.

GKK: In Herford spielt die Kundennähe eine zentrale Rolle. Daher brauchen wir hier die Kompetenz, um den Kontakt zu den Kunden noch enger zu knüpfen und bei unserer Produktentwicklung noch näher an den Anforderungen des Marktes zu sein.

Welche neuen Produkte der vergangenen Jahre waren besonders wichtig und erfolgreich?

GKK: Das Krankenhausbett Evario und das modulare System Vario Safe für Pflegebetten sind zwei herausragende Beispiele für unsere Innovationskraft und entsprechen genau den Anforderungen des Marktes.

AK: Mit dem Evario haben wir einen Riesenschritt gewagt, der sehr notwendig war. Wir haben ein Klinikbett mit hochwertigen Kunststoffseitensicherungen entwickelt, das ästhetisch und funktional nicht nur auf Deutschland und Europa fokussiert ist, sondern die Anforderungen und den Geschmack der internationalen Märkte berücksichtigt.

GKK: Seitensicherungen aus Kunststoff hatte es bei Stiegmeyer vor vielen Jahren bereits gegeben, doch dann wurde das Thema tabuisiert, weil es im deutschen Markt nicht gefordert war. Unsere Mitbewerber waren mit solchen Betten aber durchaus weltweit erfolgreich. Mit dem Evario haben wir nun ein sehr gutes, international verkaufsfähiges Bett.



Das Krankenhausbett Evario erfüllt mit seiner geteilten Kunststoffseitensicherung und seinem innovativen Bedienpanel die Anforderungen der internationalen Märkte.

Sie erwähnten auch das Vario-Safe-System, mit dessen Hilfe sich die Seitensicherungen, Blenden und Häupter eines Pflegebettes werkzeuglos abnehmen und austauschen lassen.

AK: Mit dieser Flexibilität und einfachen Bedienung sind wir zurzeit auf dem Markt konkurrenzlos. Das

System kommt seit seiner Vorstellung auf der Altenpflege 2019 sehr gut bei den Kunden an. Vario Safe ist auch ein Teil unseres neuen Pflege-Doppelbettes Libra partner. Mit diesem Bett, dessen Hälften sich mühelos trennen und zusammenfügen lassen, können ältere Paare ganz nach Wunsch gemeinsam oder getrennt übernachten. Es ist das ideale Bett für eine sich wandelnde Altenpflege mit immer mehr individueller Freiheit.

Nähe oder Distanz – das ist auch eine gute Überleitung zu dem Thema, das die Welt bewegt: Corona. Wie haben Sie den Ausbruch der Pandemie aus Sicht des Unternehmens erlebt?

GKK: Niemand hat dieses Ereignis kommen sehen, aber wir waren indirekt gut darauf vorbereitet, weil wir schon zuvor unsere Hausaufgaben gemacht hatten. Die Modernisierung unserer IT in den vergangenen Jahren hat uns zum Beispiel die Einführung des Homeoffice sehr erleichtert. Es war nur noch ein kleiner Schritt, die Mitarbeiter in der Verwaltung mit Laptops auszustatten und über sichere Verbindungen von zuhause arbeiten zu lassen. Den Ausbruch der Pandemie in China haben wir bereits seit Dezember 2019 intensiv verfolgt. Die Stieglmeyer-Gruppe arbeitet mit einigen Lieferanten aus China zusammen, und wir haben rechtzeitig sichergestellt, dass diese Lieferungen weiterhin bei uns ankommen. Dafür mussten wir teils andere Kanäle nutzen, zum Beispiel Luftfracht statt Bahn und Schiff. Im Moment funktionieren unsere Lieferketten gut. Im Vergleich zu anderen Industrien sind wir gestärkt aus dieser Situation herausgekommen.

Stieglmeyer hat im Frühjahr mehrere Covid-Hospitäler in Deutschland mit Betten ausgestattet – ausführlich wurde in der überregionalen Presse etwa über unseren Beitrag zum Behandlungszentrum in den Berliner Messehallen berichtet. Gab es auch eine verstärkte Nachfrage aus anderen Ländern?

AK: Ja, wir konnten durch die Pandemie neue Märkte erschließen. Dabei haben wir einen positiven Eindruck hinterlassen, indem wir gute Produkte und eine reibungslose Abwicklung der Aufträge geboten haben. Wir konnten uns neuen Kunden als kompetenter Partner präsentieren und haben bereits Folgegeschäfte generiert.

GKK: Wir waren schnell, zuverlässig und haben unsere Versprechen eingehalten. Das ist nicht selbstverständlich – in Südafrika haben Mitbewerber Zusagen gegeben und konnten am Ende nicht liefern.



In der Corona-Krise trägt die Stieglmeyer-Gruppe große Verantwortung. Die zügige und kompetente Ausstattung des Berliner Covid-Zentrums mit Betten ist ein herausragendes Beispiel.

In welchen Ländern waren wir besonders erfolgreich?

GKK: In England und Dänemark zum Beispiel. Für Dänemark haben wir uns immer schon interessiert, hatten aber noch keinen Zugang zum Markt. Unsere erste Lieferung von Krankenhausbetten in das Land hat uns einige Türen geöffnet. Danach haben wir eine Ausschreibung über 480 Betten für die Region Süddänemark gewonnen.

AK: In Großbritannien waren wir zuvor bereits in der Homecare-Sparte erfolgreich, jetzt sieht auch der Krankenhausbereich vielversprechend aus.

Sind die Beziehungen zu Großbritannien durch einen möglichen No-Deal-Brexit gefährdet?

GKK: Nein, da erwarte ich keine Probleme. Wir liefern ja auch ohne Schwierigkeiten in andere Nicht-EU-Länder.

Wie sehen Sie in Zukunft die Gewichtung von Inlandsgeschäft und Export bei Stieglmeyer?

AK: Deutschland ist und bleibt der wichtigste Markt für uns, den wir auch in Zukunft hegen und pflegen werden. Im Export liegen große Wachstumschancen, aber das Marktumfeld ist schwieriger. Natürlich bleiben wir auch hier am Ball – mit viel Geduld.

Gibt es auch Wachstumschancen in Deutschland? Wenn die geburtenstarken Babyboomer-Jahrgänge in die Jahre kommen, werden doch auch mehr Pflegebetten benötigt.

GKK: Wir gehen im Pflege- und Homecare-Bereich in der Tat von einer steigenden Nachfrage aus. Aber in diesem Bereich gibt es natürlich auch viele Mitbewerber.

AK: Und hinzu kommt ein weiteres Risiko: Wie wird in Zukunft der Stellenwert der Altenpflege aussehen? Wie wird die Pflege finanziert? Diese Fragen entscheiden, ob wir die demografische Chance für Stieglmeyer und Burmeier nutzen können. Wir werden die Entwicklung genau beobachten, damit wir die passenden Produkte anbieten können. Ein großer Vorteil ist, dass wir in den drei Sparten Krankenhaus, Pflegeheim und Pflege zuhause gleichermaßen stark sind und daher besonders flexibel auf alle Anforderungen reagieren können.

GKK: Sorgen bereitet mir in der Tat die drohende Altersarmut vieler Menschen – ein Problem, das sich durch die Corona-Wirtschaftskrise noch verstärken könnte. Das Thema Rente und Vorsorge wird in Deutschland zu wenig diskutiert. Der Staat suggeriert den Leuten, dass er sich schon kümmern werde, und die Menschen wiegen sich finanziell in einer falschen Sicherheit.

Chancen für Wirtschaftswachstum und den Erhalt des Wohlstandes bietet die Digitalisierung. Auch Stieglmeyer arbeitet intensiv an smarten Lösungen für das Gesundheitswesen. Unser neues Connectivity Lab in Herford bietet dafür optimale Bedingungen. Wie sehen Sie die digitale Zukunft unserer Produkte und Dienstleistungen?

GKK: Die Digitalisierung ist ein Thema, das in vielen Bereichen im Gesundheitswesen an Bedeutung gewinnt. Der Markt steckt aber noch in den Kinderschuhen. Dennoch bin ich zuversichtlich, dass auch Betten in Zukunft so viele digitale Benefits bieten können, dass unsere Kunden erheblich davon profitieren. Wir müssen jetzt das Feld vorbereiten. Unser Connectivity Lab ist ein Versuchslabor, in dem man die neuen Technologien in einem realen Umfeld praxisnah ausprobieren kann. Dieses Labor bildet die Räumlichkeiten einer Station mit Patienten- und Bewohnerzimmern, Dienstzimmer und Hygiene-Bereich für die Aufbereitung der Betten nach. Wir sitzen nicht im Elfenbeinturm, sondern testen unsere digitalen Lösungen unter den Arbeitsbedingungen der Kunden. Stieglmeyer möchte ein Systemanbieter mit Bett, Nachttisch, Möbeln und digitaler Vernetzung sein.

Interessante Neuigkeiten gibt es auch von Burmeier.

GKK: Mit dem Umzug des Burmeier-Logistikzentrums von Lage nach Hiddenhausen hat auch dort das digitale Zeitalter Fahrt aufgenommen. Die digitale Arbeitsweise des neuen Lagers ist „State of the Art“. Es geht um Effizienzsteigerung und Nachverfolgbarkeit der Produkte – wir wollen ein Logistikzentrum wie aus dem Lehrbuch schaffen.

Welche Pläne gibt es für unsere polnischen Standorte?

GKK: An unserem Standort Stolno haben wir das Nachbargrundstück unseres Werkes mit über 50.000 qm Fläche erworben. Das Werk in Stolno wird trotz mehrfachen Ausbaus bei weiterem Wachstum bald wieder an Kapazitätsgrenzen stoßen. Dann steht uns die Landreserve für Neubauten zur Verfügung. Auch in Stolno geht es vor allem um den Bereich Logistik. Wir investieren an allen Standorten – in Kepno in Südpolen ist vom Maschinenpark bis zur Kantine nichts mehr wiederzuerkennen, so stark haben wir die Technik dort modernisiert. Dieses Engagement werden wir auch in Zukunft fortsetzen, denn wir wollen wachsen und müssen etwas dafür tun.



Für unser hochmodernes Werk in Stolno wurde das Nachbargrundstück als Landreserve erworben.

Das Jahr 2020 bringt nicht nur den 120. Geburtstag von Stieglmeyer, sondern auch das 100-Jahr-Jubiläum der Gesellschafterfamilie Kemmler. Frau Kemmlers Urgroßonkel Dietrich von Hollen heiratete 1920 Grete Dörnte, die Tochter des damaligen Firmenbesitzers Albert Dörnte, und prägte das Unternehmen ein halbes Jahrhundert lang. In diesem Oktober hat Ihr ältester Sohn erstmals ein Schülerpraktikum bei Stieglmeyer absolviert. Was bedeutet Stieglmeyer der Familie Kemmler heute und in Zukunft?

AK: Meinem Mann, meinem Vater und mir liegt das Unternehmen sehr am Herzen und wir engagieren uns gern für seine Entwicklung und seinen Erfolg. Stieglmeyer ist in unserer Familie nach wie vor omnipräsent. Was unsere Kinder betrifft, ist es uns sehr wichtig, dass sie einen Bezug zum Unternehmen aufbauen und einen Einblick bekommen. Es ist uns aber auch wichtig, dass sie die Möglichkeit haben, ihren Interessen nachzugehen und sich individuell zu entwickeln. Ihr eigenes Interesse wird schlussendlich ausschlaggebend sein, wohin die Reise geht.

GKK: Unser Sohn hat während des Praktikums mit mir in unserer Herforder Wohnung gewohnt, und wir haben jeden Abend über seinen Tag im Unternehmen gesprochen und das Erlebte Revue passieren lassen. Irgendwann war dann aber auch Schluss und es kam Netflix oder ein anderes Unterhaltungsprogramm.

Lassen Sie uns zum Abschluss einen Blick in die ferne Zukunft wagen. Was kann das Krankenhaus- oder Pflegebett des Jahres 2050?

GKK: Bei dieser Frage fällt mir eine Geschichte ein, die mir unser Geschäftsführer Ralf Wiedemann nach einem Gespräch mit einem Stuhlhersteller erzählt hat. „Stühle gibt es seit 3.000 Jahren“, hatte der Fabrikant gesagt, „und sie haben noch heute dieselbe Funktion wie damals“. Das trifft auf uns als Bettenhersteller genauso zu. Auch zu unserem 150-jährigen Bestehen wird sich ein Patient in ein Bett legen und nicht in der Luft schweben. Natürlich haben sich unsere Betten entwickelt, sind elektrisch und immer moderner geworden. Das ist eine Evolution, die sich fortsetzen wird – aber ich sehe keine Revolution, die das Bett an sich in Frage stellt.

AK: Da stimme ich zu, aber es wäre natürlich wünschenswert, dass der Stellenwert des Bettes in Gesundheit und Pflege durch neue hilfreiche Funktionen wächst. Man sagt „ich liege im Krankenhaus“ und nicht „ich stehe im Krankenhaus“. Diese Bedeutung sollte den Menschen bewusster werden.

GKK: Wir liegen ein Drittel unseres Lebens im Bett, ob gesund oder krank. Da sollte es schon ein gutes Bett sein. Dazu wollen wir unseren Beitrag leisten.