

Guggenberger-Prokuristin Birgit Speidel und CEO Roland Maucher (rechts) begrüßen Thomas Dörflinger, CDU-Landtagsabgeordneter in BaWü, an ihrem Messestand.



# Modelloffensive und mehr Marktpräsenz

**Roland Maucher**, der neue Geschäftsführer bei **Guggenberger**, hat viel vor. Im Interview gibt er einen Einblick in seine **langfristigen Pläne**.



Für eine optimale Lieferfähigkeit und Ersatzteilverfügbarkeit hat Guggenberger seine Bestände im Zentrallager noch einmal deutlich aufgestockt.

**Back Journal:** Herr Maucher, Sie sind seit dem 01.01.2022 der neue Geschäftsführer und auch Eigentümer bei der Guggenberger Reinigungstechnik GmbH & Co. KG. Wie sind Sie zu dem Unternehmen gekommen, und wie sieht Ihre bisherige berufliche Laufbahn aus?

**Roland Maucher:** Beruflich hatte ich bisher nichts mit Bäckereien zu tun. Von meinen alltäglichen Einkäufen wusste ich zwar, wie es dort vor der Theke aussieht, aber Einblicke hinter die Kulissen habe ich erst durch die Arbeit bei Guggenberger bekommen. Ich bin absolut positiv überrascht, wie innovativ diese Branche im Markt agiert. Ich selbst bin gelernter Werkzeugmacher sowie studierter Ingenieur und Betriebswirt. Ich habe lange in den Bereichen Automotive und Aerospace gearbeitet. Mein Schwerpunkt lag dort im Produkt- und Life Cycle Management, bei dem ich Produkte von der Entstehung bis hin zum Recycling digital begleitet habe. Meine langjährige Expertise bringe ich gerne bei Guggenberger ein. Auf den Waschanlagenbauer bin ich gestoßen, als ich in meinem Wohnumfeld nach Unternehmen geschaut habe, die einen Nachfolger suchen. Mit Herrn Guggenberger bin ich mir über die Nachfolgeregelung schnell einig geworden. Also bin ich eingestiegen und habe gleich umfassend investiert.

**Back Journal:** Was für ein Unternehmen haben Sie vorgefunden, und was sind Ihre Pläne für die kommenden Jahre?

**Roland Maucher:** Beim Bau von Kammerwaschanlagen ist Guggenberger einfach das Original, und das Unternehmen ist lebendiger denn je. Vorgefunden habe ich eine handwerkliche Manufaktur, die ihre Reinigungsanlagen individuell den spezifischen Kundenwünschen anpasst. Die robuste Technik hat speziell in der Bäckereibranche einen sehr guten Ruf. Aber auch in anderen Branchen wächst unser Bekanntheitsgrad zunehmend. Wir sind dabei, uns kontinuierlich weiterzuentwickeln und neuen Standards anzupassen. Beispielsweise haben wir die Produktion jüngst auf eine Lagerfertigung mit verschiedenen Montagepunkten umgestellt, um so effizienter Kleinserien bauen zu können. Solche modernen Fertigungsmethoden möchten wir verstärkt einsetzen, um von einem Handwerksbetrieb zu einem Industriebetrieb zu werden, der für die nächsten Dekaden gut aufgestellt ist. Dazu sind wir auch auf der Suche nach strategischen Partnern. Im Zuge dessen bauen wir unseren Service gerade deutlich aus, dabei steht der Kunde immer im Mittelpunkt. Derzeit etablieren wir einen bundesweiten Field Service mit lokalen Servicepunkten, um unsere Reaktionszeiten und auch die Anfahrtswege zu verkürzen. Aktuelles Projekt ist ein Kompetenzzentrum im Raum Köln, weitere sollen folgen. Denn unser Angebot umfasst längst mehr als die Anlage selbst, beispielsweise beraten wir ergänzend immer häufiger zum Thema Waschkonzepte.

**Back Journal:** Wird es auch Ergänzungen beim Produktportfolio geben?

**Roland Maucher:** Unser Produktportfolio mit den beiden aktuellen Modellen Eco und Jumbo werden wir definitiv ausbauen. Nach unten ergänzen wir es durch ein kompaktes Einstiegsmodell und nach oben durch eine größere Anlage speziell für die Paletten-Reinigung. Alle Modelle können mit Luftfiltern ausgerüstet werden, bis hin zu einer reinraumähnlichen Umgebung, wie sie im Pharmabereich gefragt ist. Alle sinnvollen neuen Technologien machen wir im



Foto. Guggenberger 2023

[1]



Foto. Guggenberger 2023

[2]



Foto. Guggenberger 2023

[3]



Foto. Guggenberger 2023

[4]

[1] Immer mehr Kunden von Guggenberger denken inzwischen über zwei flexibel einsetzbare Waschkabinen als alleinige Reinigungslösung in ihrer Produktion nach. [2] Ein neues größeres Modell der Waschkabinen soll speziell auf die Reinigung von Paletten abgestimmt werden. [3] Dank einer neu gebauten Halle kann die Produktion der Kammerwaschanlagen nun noch rationeller und effizienter erfolgen. [4] Die neuen Büros sind auch mit neuer Software ausgestattet, vom CAD-Programm über Systeme für Lagerhaltung und Fertigungssteuerung bis hin zu einem CRM-System.

Zuge eines Wissenstransfers natürlich auch unseren Bäckerkunden zugänglich. Auf der diesjährigen Iba werden wir zudem ein neues Kabinenmodell vorstellen, das noch einfacher zu bedienen ist und dabei mehr Sicherheit und eine höhere Effizienz durch nochmals optimierte Sprühdüsen bietet. Heute sind die Anforderungen an unsere Anlagen einfach ganz andere als vor zehn oder zwanzig Jahren. Beispielsweise spielt das Ressourcenmanagement, also der effiziente Verbrauch von Energie, Wasser und Reinigungsmitteln, eine viel wichtigere Rolle. Wir sehen zudem im Vertrieb, dass es viel mehr Fragen zur Kapazitätsauslastung und deren Optimierung gibt. Die Kunden möchten genau wissen, wieviel Waschgut sie in einer Schicht oder an einem Arbeitstag reinigen können. Um die Maschinendaten auszuwerten, denken viele Bäcker zunehmend smart und wollen den Datenzugriff direkt im Büro haben und nicht mehr an der Waschkabine stehen. Deshalb können bei Bedarf alle Modelle mit einem Fernwartungsmodul ausgestattet werden. Abhängig von den verbauten Elektro-Komponenten ist dieses auch nachrüstbar. Bei älteren Anlagen modernisieren wir dazu gerne den Schaltschrank und die Steuerung, um eine Fernwartung zu ermöglichen. Wir können aber auch noch für ältere Waschkabinen, die schon zehn oder zwanzig Jahre im Einsatz sind, Ersatzteile bereitstellen. Für eine schnelle Verfügbarkeit haben wir angesichts noch immer instabiler Lieferketten unsere Lagerbestände deutlich aufgestockt.

„Guggenberger ist einfach das Original beim Bau von Kammerwaschanlagen.“

**Back Journal:** Sie haben die Investitionen schon angesprochen. Was hat sich dadurch bei Guggenberger verbessert?

**Roland Maucher:** Wir haben in verschiedenen Bereichen investiert, angefangen bei einer neuen Halle bis hin zu neuer Software. Durch die Etablierung eines Zentrallagers konnte beispielsweise die Qualität unserer Waschkabinen weiter verbessert und die Fertigungszeit präziser planbar gemacht werden. Ferner konnten wir unser Lager

während der Krise robust ausbauen und waren somit immer lieferfähig. Zudem haben wir ergänzend die hausinterne Digitalisierung vorangetrieben. Es gibt nun neue Systeme für die Lagerhaltung und die Fertigungssteuerung, neue CAD-Software für die Konstruktion und nicht zuletzt ein professionelles CRM-System für das Kundenmanagement. Auch das trägt zu kürzeren Lieferzeiten bei.

**Back Journal:** Guggenberger ist bekannt für seine hohe Fertigungstiefe. Welche Vorteile hat das für Ihre Maschinen und Ihre Kunden?

**Roland Maucher:** Eine hohe Fertigungstiefe ist ein zweischneidiges Schwert. Nach wie vor legen wir großen Wert darauf, die Baugruppen selbst herzustellen, in denen besonders viel über Jahrzehnte erworbenes Know-how von Guggenberger steckt. In Zeiten des Fachkräftemangels möchten wir aber mehr Ressourcen und Zeit für diese Technologien gewinnen, die uns einmalig machen. Daher setzen wir da, wo es möglich ist, auf hohe Standards, die wir extern zukaufen, etwa bei der Blechfertigung per Laserschneider.

**Back Journal:** Sie haben kürzlich den größten Auftrag der Firmengeschichte ausgeliefert. Erzählen Sie doch ein wenig darüber.

**Roland Maucher:** Genauer gesagt haben wir 2022 sogar zwei große Aufträge realisiert. Ein Stammkunde aus der Backbranche hat sich sehr kurzfristig entschieden, zwei weitere Kammerwaschanlagen zu installieren. Das Lieferziel war eng, aber wir haben es zuverlässig eingehalten. Da unsere Waschkabinen dort nun sozusagen systemrelevant sind, ist es auch Kundenwunsch, einen Wartungsvertrag abzuschließen, der eine hundertprozentige Einsatzfähigkeit unserer Anlagen garantiert. Solche Garantien sind bei Industriekunden schon Standard. Ich denke, sie werden in Zukunft für viele Bäckereien ebenfalls ein wichtiges Thema sein. Viele unserer Bestandskunden denken ebenfalls darüber nach, ihre Durchlaufspülmaschine durch zwei flexibler einsetzbare Kammerwaschanlagen von uns zu ersetzen, die deutlich ressourcenschonender sind, nicht zuletzt im Hinblick auf die benötigte Stellfläche. Der zweite Großauftrag bei einem der größten globalen Pharmakonzerne zeigt zudem, dass wir mit unserer Technologie in der Lage sind, die sehr hohen Anforderungen in dieser Branche zu erfüllen. Es freut uns sehr, dass unser Waschkonzept auch in der Pharmabranche als

effiziente Lösung wahrgenommen wird. Dort sind die Kunden in puncto Dokumentation besonders anspruchsvoll, daher haben wir uns in diesem Bereich stark weiterentwickelt.

**Back Journal:** Vor dem Hintergrund steigender Kosten und wirtschaftlicher Unsicherheit gibt es in manchen Bereichen eine deutliche Kaufzurückhaltung. Wie sieht die generelle Auftragslage bei Ihnen aus?

**Roland Maucher:** Wir stellen in der Backbranche natürlich eine Konsolidierung fest, aber die Betriebe, die sich gerade für die Zukunft aufstellen, sind meist mit uns im Gespräch. Dabei schauen die Bäcker viel kritischer auf die Qualität ihrer Investitionen, auch im Hinblick auf den Service und die Flexibilität des Herstellers.

Dieses Jahr wird sicherlich herausfordernd, aber die Gespräche mit unseren Kunden für das nächste Jahr stimmen uns sehr zuversichtlich. Schon auf der letztjährigen Südback haben wir feststellen können, dass viele Betriebe für 2024 bereits konkrete Pläne in der Tasche haben. Wir sind analog davon überzeugt, mit unseren Anlagen die richtige Lösung für alle Anforderungen zu haben, aus welchem Bereich sie auch immer kommen mögen. Unsere Kammerwaschanlagen sind sozusagen eine Art Schweizer Offiziersmesser in der Waschküche: solide, kompakt und sehr vielseitig einsetzbar.

**Back Journal:** Bei Ihren Universalwaschanlagen steht die Energieeffizienz im Vordergrund. Welche Vorteile bieten sie noch?

**Roland Maucher:** Neben Energieeffizienz sind auch die Schonung der Ressourcen und maximale Flexibilität beim Einsatz entscheidende Faktoren. Unsere Kammerwaschanlagen spielen da ihre Stärken voll aus. Wir können auf kleinstem Raum sehr effizient alles anfallende Waschgut reinigen und, was noch entscheidender ist, auch trocknen. Für uns ist der Waschprozess erst abgeschlossen, wenn alles sauber und trocken ist, damit man es gleich wieder einsetzen kann. Für mehr Nachhaltigkeit arbeiten unsere Anlagen als geschlossenes System, in dem das Waschwasser intern für weitere

Waschgänge aufbereitet wird. Somit ist es oft möglich, mit einer einzigen Tankfüllung eine ganze Tagesschicht zu bestreiten. Lediglich beim Klarspülen werden zusätzliche geringe Mengen Frischwasser zur Desinfektion benötigt. Eine Wasserverschleppung findet dabei nicht statt. Durch den abgesetzten Wassertank ist es zudem möglich, die Maschine bei unterschiedlichen Temperaturbereichen einzusetzen. Eine Wärmerückgewinnung führt dabei überschüssige Restwärme in den Heizkreislauf zurück. Der Anwender spart damit rund 1 kW pro Waschgang ein. Dazu eine kurze Beispielrechnung: Bei 6–10 Waschgängen pro Stunde sowie 220 Arbeitstagen und 7 Stunden Arbeitszeit, sind das bei einem Kilowattstundenpreis von beispielsweise 40 Cent im Jahr 3.696–6.160 Euro Ersparnis.

Stefan Schütter

Anzeige