

# Nischen- versus Massengeschäft

„Mit individuellen Lösungen der Druckmesstechnik bieten wir einen deutlichen Mehrwert“

*Eines der aktuell erfolgreichen Unternehmen ist die STS AG in Sirnach. Gemäß dem Grundsatz „Lokal denken – global handeln“ entwickelt und vermarktet die Ideenschmiede kundenspezifische Systeme und Produkte im Bereich der Druckmesstechnik. Welche Strategie macht das Schweizer Unternehmen so erfolgreich? Wie sehen die Perspektiven aus und mit welchen Lösungen für die Industrie können wir rechnen?*

„Wir suchen nicht die großvolumigen, sondern die technisch herausfordernden Projekte“ - mit diesem Leitmotiv behauptet sich die STS Sensor Technik Sirnach AG bereits seit über zwanzig Jahren erfolgreich im Markt der Druckmesstechnik. Weltweit beschäftigt das High-Tech-Unternehmen 85 Mitarbeiter, die Lösungen für kundenspezifische Applikationen entwickeln, produzieren und verkaufen.

**„Engineering und Fertigungstechnik sind uns wichtig“**

Dabei deckt STS viele Industriebereiche ab, wie Hydraulik, Schiffs-, und Motorenbau, Automotive, Analyse- und Medizinalgeräte, Prüf-/Kalibriertechnik oder auch Offshore-/Subsea-Anwendungen. Hinzu kommen Mess- und Aufzeichnungsgeräte für Anwendungen in der Wasserwirtschaft. Durch die Nähe zum Kunden und zu den Lieferanten können individuelle Entwicklungen schnell umgesetzt und kostenoptimiert realisiert werden. Dass der Erfolg weiterhin anhält, bestätigt der Bezug eines Erweiterungsbaus in Sirnach in der Schweiz, dem Hauptsitz der Denkfabrik. STS ist mehr als innovativ, das bestätigt seine anhaltend positive Entwicklung. Und dies veranlasste uns, einen Blick hinter die Kulissen zu werfen und den Geschäftsführer der Tochtergesellschaft in Deutschland, Grigorios Kenanidis, nach seinem Erfolgsrezept zu fragen.

**Herr Kenanidis, auf Ihrem Gebiet der Druckmesstechnik streben Sie weiterhin die Marktführerschaft an und verfolgen eine konsequente Nischenpolitik. Können Sie sich diese Strategie auch in krisen geprägten Zeit noch leisten?**

Gerade in ökonomisch anspruchsvollen Zeiten ist es wichtig diejenigen Marktsegmente zu identifizieren und anzugehen, welche weniger von der aktuellen Lage betroffen sind als andere. Dazu kommt, dass in Massenmärkten im Moment ein wahrer Preiskrieg herrscht. Wenn es einem Unternehmen gelingt, kundenspezifische Produkte für Nischen anzubieten, kann es dadurch von diesen ‚Schlachten‘ am Markt bewahrt werden. Aus diesen Gründen bin ich überzeugt, dass gerade in Zeiten wie dieser eine Nischenpolitik für innovative Unternehmen die richtige Vorgehensweise ist.

**Sie stellen aktuell einen neuen eigensicheren Drucktransmitter vor, der seit dem zweiten Quartal verfügbar ist. Was ist das Besondere daran?**

STS bietet unter dem Namen PTM/EX und PTM/N/Ex programmierbare, eigensichere Drucktransmitter bzw. Pegelsonden an, die die EMV-Richtlinie EN 61000 erfüllen. Sie besitzen Ex-Zulassungen für Gas/Staub und eignen sich damit auch für Messungen in Ex-Bereichen der Verfahrenstechnik. Die Zertifizierungen





Nicole Steinicke im Gespräch mit Grigorios Kenanidis, Geschäftsführer der STS Sensoren Transmitter Systeme GmbH am Standort Sindelfingen



Die neue Pegelsonde ist sowohl für den Einsatz in Ex-Bereichen der Verfahrenstechnik als auch für die Schiffsindustrie konzipiert



Werden neue Messtechnik-Lösungen entwickelt, stehen die spezifischen Anforderungen einer Applikation stets im Vordergrund

nach GL, DNV und ABS zielen natürlich auf die weltweite Schiffsindustrie ab. Abgedeckt werden Nenndruckbereiche von 0...50 mbar bis 0...1000 bar bzw. Pegelbereiche von 0...0,5 mWS bis 0...250 mWS. Messbereiche sowie Maßeinheiten und Dämpfung lassen sich einstellen, das Gehäuse ist variabel und kann dem Druck- und elektrischen Anschluss angepasst werden. Als Material kann Edelstahl oder Titan angeboten werden und die Messgenauigkeit beträgt 0,1 % FS

**Gegen den Trend verzeichnen Sie auch in diesem Jahr ein leichtes Umsatzwachstum. Welchen Branchen und Einsatzfeldern haben Sie dies zu verdanken?**

Grundsätzlich sind Applikationen, welche die öffentliche Infrastruktur oder Grundbedürfnisse der Menschen betreffen, weitgehend von der Krise verschont. So sehen wir Wachstum in Anwendungen der Wasserwirtschaft (Grundwassermessungen, Hochwasserschutz, Anlagenbau für Wasseranwen-

dungen, etc.), in der Medizintechnik und Pharma-Industrie. Klare Rückgänge sind verständlicherweise in der Automobil- und deren Zuliefer-Industrie, aber auch in vielen industriellen Anwendungen zu verzeichnen.

**Wir sind neugierig: Geben Sie uns noch einen Ausblick neuer Entwicklungen aus Ihrem Hause?**

Wir haben verschiedenste Produkte in unserer "Pipeline" und konzentrieren uns darauf, unseren Kunden einen noch größeren Mehrwert anzubieten. Drei Beispiele von Produkten, welche wir dieses Jahr auf den Markt bringen werden sind:

- Für die Wasserwirtschaft einen Datenlogger, welcher über GPRS und Funk ausgelesen und konfiguriert werden kann.
- Unsere analogen Transmitter (ATM) werden durch eine neue Produktgeneration ersetzt, welche eine noch bessere Qualität zu tieferen Preisen ermöglicht.
- Für alle Anwendungen in welchen

Dichtungen Probleme verursachen haben wir eine „elastomer-freie“ Lösung entwickelt. Diese Lösung wird im Baukastensystem den Produkten zugefügt werden können.

**Sie arbeiten eng mit Ihren Kunden zusammen und haben sozusagen das Ohr am Markt. Wo sehen Sie zukünftiges Marktpotenzial im Bereich der Sensorik?**

Ein ‚Trend‘ im Umfeld der Sensorik ist das Daten-Management. Gerade in Wasserwirtschaftsanwendungen ist das Speichern von Messdaten, deren Übertragung an zentrale Stellen und die Möglichkeit diese Daten in vom Kunden benutzte Applikationen zu übertragen, von zunehmender Wichtigkeit. Andere zukünftige Trends sind: erhöhte Genauigkeit, Miniaturisierung und auf spezifische Kundenbedürfnisse einzugehen.

STS  
5232590

WWW

www.vfv1.de/#5232590

