

Selter – Stricknadeln aus dem Sauerland

Haben Sie schon einmal einen mit der Hand gestrickten Pullover, einen Schal oder eine Wollmütze getragen? Wenn das der Fall ist, dann ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass diese Teile mit Stricknadeln der Marke *addi* der *Gustav Selter GmbH & Co KG* aus dem Sauerland gestrickt wurden. Genauer gesagt, das Unternehmen hat seinen Sitz in Altena, einer gemütlichen Kleinstadt südlich des Ruhrgebietes. Aber die *Selter GmbH* macht noch mehr, sie verkauft auch technische Werbeartikel.

Von Dipl.-Hdl. Gerhard und Elke Clemenz; Erlangen



Einzigartig: Stricknadeln garantiert „Made in Germany“

Das Unternehmen ist in der Tat etwas Besonderes, ist es doch der einzige noch verbliebene Produzent von Stricknadeln mit einem Vollsortiment in Europa. Und der Inhaber, *Thomas Selter*, gibt ein klares Bekenntnis zum Standort Deutschland für sein Unternehmen ab. Made in Germany ohne Wenn und Aber. Eine Verlagerung der Nadelproduktion in ein Land mit niedrigeren Löhnen kommt für *Thomas Selter* nicht in Frage. Stattdessen investiert man in den Standort, wie z. B. vor kurzem in ein neues Verwaltungsgebäude.



Warum sind Sie so vom Standort Deutschland für Ihr Unternehmen überzeugt?

Weil ich der Meinung bin, dass ich nur hier so produzieren kann, dass unsere Erzeugnisse den Anforderungen unserer Kundinnen und Kunden entsprechen. Wenn Sie einige Zeit an einem Pullover oder einer Mütze stricken, dann kennen Sie jeden Quadratmillimeter Ihrer Nadel. Man benötigt zu dieser Arbeit das beste Werkzeug. Ein Faden darf nie haken. Das Stricken muss leicht, komfortabel und fast automatisch geschehen. Solche High-Tech-Nadeln, die wie bei dem *addi-Click System* auf dem Hundertstel Millimeter genau gearbeitet sind, können wir nur „Made in Germany“ produzieren.

Die Kennzeichnung „Made in Germany“ bedeutet für Sie offenbar mehr als nur die Herkunft der Produkte?

Ja, das ist richtig – für mich ist das eine Art Statement. Und für viele Kunden weltweit auch immer noch.

Die Krise clever gemeistert

Mitte der 90er-Jahre des letzten Jahrhunderts mussten 13 Mitkonkurrenten wegen akuter Verschlechterung der Auftragslage schließen. Das 1970 wieder entstandene positive Image des Strickens – gestrickt wurde überall, in den Schulen, in den Hörsälen der Universitäten, im Wartezimmer des Arztes und selbst im Deutschen Bundestag – knickte 1986 dramatisch ein. Auch das Un-

ternehmen *Selter* verlor in einem Jahr 50 Prozent seines Umsatzes. Eigentlich das Todesurteil für ein kleines Unternehmen. Aufgeben gehört aber nicht zur Philosophie der Unternehmerfamilie. Diversifikation als Strategie und etwas Glück gehören eben auch zum Unternehmerralltag.



Info

Diversifikation

Unter Diversifikation versteht man die Erweiterung des Produktionsprogramms durch neue Produkte. Man unterscheidet zwischen horizontaler, vertikaler und diagonaler Diversifikation. Eine diagonale Diversifikation liegt vor, wenn ein Unternehmen Produkte in das Programm aufnimmt, die mit dem bisherigen nichts zu tun haben. Hauptgrund für diese Maßnahme ist meist eine Risikostreuung, man könnte auch sagen „ein zweites Standbein“. Genau diese Art trifft auf das Unternehmen *Selter* zu.

Thomas Selters Eltern trafen bereits in den Nachkriegsjahren ab 1945 eine strategische Entscheidung und schufen mit dem Vertrieb von Werbeartikeln ein zweites Standbein. Diese Säule war später dann der rettende Anker für zehn sehr magere Jahre. Dann kam aus den USA mit der Kampagne „Warm up America“ das rettende Glück dazu. Junge Menschen strickten Patchwork-Decken für arme Bürger. Handarbeiten war wieder in. Stricknadeln von höchster Qualität waren wieder gefragt – und die produzierte nach wie vor das Unternehmen in Altena.



Ist es ein Zufall, dass Altena als Standort gewählt wurde oder hat das einen speziellen Grund?

Nein, das ist kein Zufall. In Altena wurde bereits im 14. Jahrhundert Eisen hergestellt und während der Industrialisierung im 18. Jahrhundert daraus Draht gefertigt. Dieser Draht wurde zur Herstellung von Nähnadeln nach England exportiert. 1784 wurde dann in Altena die erste Nähnadelfabrik gegründet. *Selter* wurde 1829 gegründet – wenn wir also noch 15 Jahre erfolgreich sind, können wir 2029 das 200-jährige Firmenjubiläum feiern.

Marke und Sortiment

Marken verkaufen sich besser als No-Name-Produkte, davon ist *Thomas Selter* überzeugt. Daher werden *Selter*-Stricknadeln unter der Marke *addi* vertrieben.

Herr Selter, woher stammt der Produktname *addi* eigentlich?

Der Name *addi* wurde Mitte der 50er Jahre erfunden. Meine Mutter hat damals sehr vorrausschauend einen Markennamen für die Produkte haben wollen. Mein Vater hieß mit Vornamen *Gustav Adolf*. Da nach dem 2. Weltkrieg *Adolf* nicht mehr sehr beliebt war, hat sie sich für den Spitznamen daraus entschieden – und das ist *addi*. Und was sie sicher nicht bedacht hat, der Name ist weltweit ganz leicht auszusprechen und zu merken. Das ist fast unbezahlbar.

Wir werden mit *addi* weltweit als Qualitätsmarktführer angesehen, daher kann der Handel diese Produkte in der Regel zu einem überraschend guten Preis ohne Rabatte verkaufen.



Wieso überraschend?

Überraschend deshalb, weil es alternative Angebote aus Indien und China und Mexiko gibt, die mit etwa einem Zwanzigstel der Personalkosten hergestellt werden. Wir können trotzdem durch unserer Spezialisierung und der Mengen aufgrund der Qualität mithalten. *Selter* produziert Stricknadeln und Zusatzartikel für nahezu jeden Bedarf, z. B.

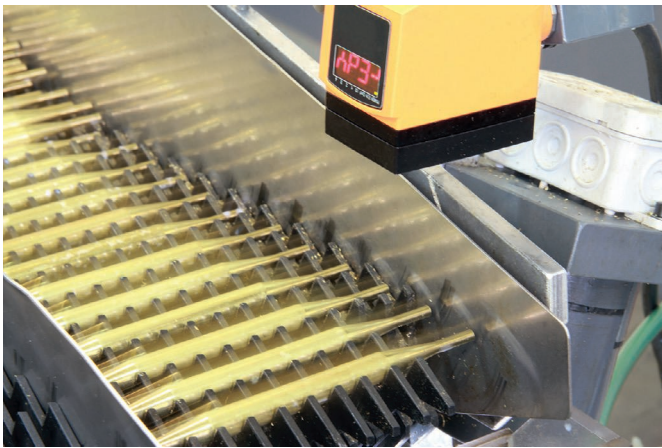
- ▶ Rundstricknadeln
- ▶ Kombisysteme (patentiert) für Rundstricknadelseile und -spitzen
- ▶ Jackennadeln
- ▶ Strumpfstricknadeln
- ▶ Häkelnadeln
- ▶ Kinderstricknadeln (*addilinos*)
- ▶ Strickmaschinen
- ▶ Filzmaschinen (*addi-Quick*)
- ▶ Webstricknadeln
- ▶ Zubehör

Fertigung

Auf 8.000 Quadratmeter Produktionsfläche werden täglich rund 20.000 Nadeln gefertigt. Seit 2004 hat sich die Produktion versechsfacht.

Eine Stricknadel ist kein High-Tech-Produkt, aber ein Präzisionswerkzeug.

Um eine Rundstricknadel dieser Qualität zu fertigen, sind 25 exakt aufeinander abgestimmte Prozessschritte bzw. Arbeitsgänge nötig. Die Toleranzgrenzen für Abweichungen sind sehr gering und betragen in Einzelfällen 0,01 mm, also ein Hundertstel Millimeter.



Prozessschritte bei der Produktion:

- Schritt 1: Anspitzen des Rohres
- Schritt 2: Reduzieren des Rohrendes
- Schritt 3: Polieren der Spitze
- Schritt 4: Polieren der Oberfläche des Rohres
- Schritt 5 - 10: Vorbereitung für die galvanische Behandlung
- Schritt 11: Vernickeln
- Schritt 12 - 15: Nachbehandlung in der Galvanik
- Schritt 16: *addi*-Seil schneiden
- Schritt 17: Seil am Rohr befestigen
- Schritt 18: Übergang vom Seil auf das Rohrende herstellen
- Schritt 19 - 23: Verpacken in Einzelverpackungen
- Schritt 24 - 25: Verpacken in Umkartons

Wie lange dauert so ein Fertigungsprozess im Durchschnitt?

Ein Los dauert in der Produktion über alle Stufen ca. 3 Wochen bis es zum Endprodukt geworden ist.



Info

Losfertigung

Als ein Los bezeichnet man die Menge eines Produktes, das durch die Fertigung läuft, ohne durch ein anderes Produkt unterbrochen zu werden. Ziel ist es, die optimale Losgröße zu ermitteln, da bei jedem neuen Los einmalige Rüstkosten entstehen. Diese Berechnung ist vor allem bei der Serien- und Sortenfertigung bedeutsam.

Wie kontrollieren Sie die Qualität dieser Produkte?

Inzwischen gibt es ein ausgeprägtes Qualitätsbewusstsein bei den Mitarbeitern – und zwar bei allen. Jeder bei uns ist Qualitätsmanager. Natürlich unterstützen wir das mit Schulungen, Trainings und externen Beratern. Und natürlich gibt es auch Vorgesetzte, die besonders verantwortlich für die Qualität sind.



Info

Qualitätsmanagement

Unter Qualitätsmanagement versteht man sämtliche Maßnahmen, die der Verbesserung der Prozessqualität dienen. Dazu gehören die Beziehungen zu den Lieferanten und Kunden ebenso wie Maßnahmen im Unternehmen selbst. Diese können sich auf das Produkt, die Kommunikation, die Arbeitsabläufe o. ä. beziehen.

Erfolgt die Fertigung in einem vollautomatischen Prozess oder ist dabei auch Handarbeit notwendig?

Einzelne Produktionsschritte erfolgen automatisch, wie das Anspitzen oder Reduzieren. Aber die Handarbeit überwiegt deutlich und das ist gut so. Weil dann immer wieder Kontrollen möglich sind.

Fällt bei Ihrer Produktion auch Ausschuss an?

Selbstverständlich. Aufgrund unseres sehr hohen Qualitätsanspruchs sortieren wir etwa 8 % unserer Produktion selbst als nicht zufriedenstellend aus. Damit vermeiden wir Ärger für unsere weltweiten Einzelhändler und für uns Kosten bei Reklamationen.

Welche Maschinen setzen Sie in der Fertigung ein, eher High-Tech-Maschinen oder eher Maschinen, bei denen die traditionelle Mechanik dominiert?

Es sind tatsächlich immer komplexere Maschinen – auch aufgrund unser ständig steigenden Qualitätsansprüche. Da hat sich viel getan in den letzten Jahren. Als ich vor mehr als 40 Jahren anfing gab es nicht mal Computer im Büro. Heute wird praktisch jede Maschine computergesteuert und ermöglicht so eine kontrollierbare

Qualität. Die Basis sind Maschinen mit traditioneller Mechanik. Im Laufe der Jahre sind die Steuerungen aber immer komplexer geworden und die Mechanik immer präziser und umfangreicher.



Ich gehe davon aus, dass diese Maschinen keine Standardprodukte sind. Wer liefert solche Maschinen oder fertigen Sie auch welche selbst?

Wir fertigen Maschinen auch selbst. Die Maschine für das *addi-Click-System* haben wir selbst konstruiert und gebaut. So etwas gäbe es auf dem Markt gar nicht. Der Vorteil dabei ist, dass wir jedes einzelne Gerät genau kennen, selbst warten und reparieren können. Andere Maschinen entwickeln wir mit unterschiedlichen Sondermaschinenbauern. Dann steckt unser spezifisches Know How dort drin und macht die Maschinen zu *addi-Maschinen*.

In welchen Ländern findet man solche Maschinenbauer?

Alle wesentlichen Lieferanten für die Nadelfertigung kommen aus Deutschland. Das heißt, der überwiegende Teil der Strick- und Häkelnadeln ist von Kopf bis Fuß „Made in Germany“. Sonderentwicklungen wie die Strickmaschinen *addi-Express* und die Filzmaschinen *addi-Quick* sowie einige Zubehörprodukte kommen aus Asien.

Der Absatz in Ihrer Branche unterliegt ja offenbar manchmal auch größeren Schwankungen. Wie reagieren Sie darauf in der Fertigung?

Wir sind letztlich von der Mode abhängig. Und die ist launisch. Insofern müssen wir flexibel sein unter Berücksichtigung des extrem starren deutschen Arbeitsrechts. Wir arbeiten mit Zeitarbeitnehmern zusammen, das sind etwa 20 Prozent unserer Belegschaft. Und mit vielen Heimarbeitern. Viele der Zeitarbeitnehmer haben wir übrigens im Laufe der Jahre in feste Arbeitsverhältnisse übernommen. Unsere Mitarbeiter sind bereit, fle-

xibel zu arbeiten was die Wochenstunden angeht und wir versuchen immer alle Investitionen solide zu finanzieren, um nicht bei Umsatzrückgängen in die Tilgungs- und Zinsfalle zu laufen.



Info

Investitionen, Tilgung- und Zinsfalle

Unter Tilgung versteht man die Rückzahlung eines Darlehens. Ebenso müssen die Zinsen für das Darlehen regelmäßig bezahlt werden. Von Zinsfalle spricht man, wenn die Zinsen stärker als geplant steigen oder für eine kurzfristige Finanzierung ein Darlehen mit einem relativ hohen Zinssatz aufgenommen werden muss. Zinsen für Darlehen sind Aufwendungen und belasten das Ergebnis.

Fertigen Sie auftragsbezogen mit festen Bestellmengen oder halten Sie ein Fertigwarenlager vor?

Wir fertigen bis zur Montage in Losen. Danach montieren wir bei bestimmten Aufträgen auftragsbezogen, bei anderen Aufträgen wird bis ins Hochregallager gefertigt und dann daraus geliefert.

Produktphilosophie einer Rundstricknadel

Selter verwendet neben Metall auch Bambus für die Herstellung von Rundstricknadeln. Warum, das zeigen folgende Argumente:

- ▶ Bambusnadeln sind gelenkschonend und werden gerne in Kurorten als Rheumanadeln verwendet.
- ▶ Die Bambusnadel ist eine Flüsternadel, sie klappert nicht.
- ▶ Addi-Bambus kommt aus Südjapan und ist sehr hart.
- ▶ Bambus ist ökologisch einwandfrei. Die Alternativen wie z. B. Rosen- und Ebenholz sind streng geschützte Hölzer und dürfen nur mit Umweltzertifikat verkauft werden. *Selter* verzichtet auf diese Hölzer.
- ▶ *Selter* verwendet aufwendigere Messinghülsen für die Bambus-Rundstricknadeln statt günstigere vernickelte Hülsen, wie Mitbewerber. Nickelhaltige Produkte können natürlich von Nickelallergikern nicht verwendet werden.
- ▶ *addi-Nadeln* werden speziell beschichtet – das garantiert eine lange Produktlebensdauer, feinste Oberflächen und beste Übergänge und damit höchste Qualität.



Absatzprozesse

Wer sind ihre Vertriebspartner?

In Deutschland sind unsere Partner die Großhändler unserer Branche und zum Teil auch Einzelhändler. Im Ausland liefern wir in etwa 50 Länder in der Regel an Importeure.

Welche Bedeutung hat für Sie das Ausland für den Absatz?

Eine sehr große Bedeutung, denn 75 % der Umsätze kommen von ausländischen Kunden. Deutschland ist mit rund 25 % beteiligt.

Auf welche Länder verteilt sich der Auslandsumsatz?

Beispielsweise China, Finnland, Japan, Island, Korea, Norwegen und die USA. Dabei sind Norwegen der stabilste und die USA der größte Markt.

Verraten Sie uns den ungefähren Prozentanteil der USA?

Die USA haben bei uns einen Marktanteil von etwa 15 %.

Gibt es eine Erklärung dafür, dass der europäische Markt eher unterrepräsentiert ist – stricken Italienerinnen, Franzosen oder Spanierinnen nicht oder stricken sie mit minderwertigen Billigprodukten?

Nordeuropa ist sehr stark im Stricken und Handarbeiten und sehr qualitätsbewusst. In Deutschland, Österreich und der Schweiz ist es ähnlich. Südeuropa ist von den klimatischen Bedingungen nicht so „strickwütig“ und deswegen auch sparsamer bei den entsprechenden Ausgaben. Aber unsere Umsätze nehmen auch dort zu.

Welche Werbemaßnahmen nutzen Sie für Ihre Produkte?

Mit Ausnahme von Radio und Fernsehen alle. Elektronische Medien, Messen, Anzeigen, Plakate, Flyer.

2013 war mit 20 % Umsatzplus das erfolgreichste Jahr Ihres Unternehmens. Worin liegt das begründet?

In erster Linie ist das eine Folge des Strickbooms. Und dann auch eine Rückkehr der Kunden zu qualitativ besseren Nadeln. So haben wir deutlich Marktanteile gewonnen.



Die Reklamationsquote bei Ihren Produkten beträgt weniger als 0,3 %. Das ist ein Ergebnis, auf das Sie und Ihre Mitarbeiter mit Recht stolz sein können. Trotzdem kommen sie ab und zu vor. Wie sieht der Bearbeitungsprozess von Reklamationen bei Ihnen aus?

Wir ersetzen fehlerhafte Produkte in der Regel ohne Wenn und Aber. Dafür werden wir immer wieder auch öffentlich zum Beispiel auf Facebook gelobt. Dann nehmen wir uns jede Reklamation sehr zu Herzen und versuchen die Fehlerquelle zu finden und abzustellen.

Können Sie Ihre Verkaufspreise durch Kalkulationen selbst aktiv bestimmen oder sind Sie von den Vorgaben der Konkurrenz abhängig oder beeinflusst?

In der Regel kennen wir die Preise der Konkurrenz gar nicht. Wir „machen unser Ding“, kalkulieren fair und das wird ja auch vom Markt akzeptiert.

Was steckt hinter dem Begriff Lace-Stricken?

Lace Stricken heißt auf Deutsch Feinstricken. Der Begriff kommt aus dem Englischen und wird gern verwendet weil er so schön kurz ist. Sagen Sie mal „Feinstricknadeln“ Tatsächlich handelt es sich dabei um Nadeln mit etwas längerer und damit spitzerer Spitze. Insbesondere feste Garne könne damit schneller und einfacher verstrickt werden.

Kaufmännische Steuerung

Was sind bei Ihnen die primären Kostentreiber, d. h. die Prozesse mit den höchsten Kostenanteilen?

Bei so viel Handarbeit natürlich die Prozesse mit dem höchsten Anteil an Handarbeit. Also dort, wo besonders sorgfältig gearbeitet und auf die Qualität geachtet wird. In der Endmontage zum Beispiel aber auch in der Galvanik.

Welches System setzen Sie für die Kostenrechnung ein?

Wir arbeiten mit einer detaillierten Kostenartenrechnung.



Info

Kostenartenrechnung

Die Kostenartenrechnung ist Teil der Kosten- und Leistungsrechnung und dient der Erfassung aller Kosten, die im Rahmen der Leistungserstellung anfallen. Sie kann nach unterschiedlichen Gesichtspunkten gegliedert werden, z. B. nach der Verbrauchsart (Personalkosten, Werkstoffkosten u. a.), nach der Zurechnung zu den Kostenträgern (Einzelkosten, Gemeinkosten u. a.) oder nach Änderungen der Beschäftigung (z. B. variable und fixe Kosten).

Setzen Sie auch einen Betriebsabrechnungsbogen mit entsprechend gegliedertem Kostenstellensystem ein?

Nein.

Fakturieren Sie bei Ihren Exportgeschäften überwiegend in Euro oder müssen Sie die Landeswährungen akzeptieren?

Wir fakturieren weltweit in Euro und haben in vielen Ländern auch Vorkasse-Vereinbarungen mit den Kunden.

Unzureichende Liquidität wegen Verzögerungen der Zahlungseingänge ist bei vielen Mittelständlern oft ein Problem. Halten Ihre Kunden Ihre Zahlungsziele überwiegend ein oder gibt es doch Verzögerungen beim Zahlungseingang?

Wir haben wenige Probleme mit Zahlungsausfällen und auch wenig mit Zahlungsverzögerungen. Unser Mahnwesen achtet natürlich auch sehr genau darauf. Das liegt auch daran, weil wir in vielen Ländern mit Vorkasse arbeiten.

Wenn sie dennoch auftreten, wie reagieren Sie auf Zahlungsverzögerungen?

Wir mahnen pünktlich und meistens hilft das auch. Wenn nichts mehr geht, schalten wir Inkassobüros ein.

Damit ist der Begriff Forderungsausfall für Sie offenbar ein Fremdwort oder kommt das doch schon mal vor?

Wie gesagt es kommt vor, ist aber selten.

Sie sagten bereits, dass ungefähr 20 % Ihrer Mitarbeiter/innen Zeitarbeitskräfte sind. Ginge das auch ohne Leiharbeitskräfte bzw. würde es Ihr Unternehmen verkraften, wenn Sie stattdessen eigene Mitarbeiter beschäftigen würden?

Das hat eigentlich nichts mit verkraften zu tun. Zeitarbeitnehmer sind ja in der Regel teurer als die eigenen Mitarbeiter. Wir arbeiten mit Zeitarbeitnehmern, weil wir erstens daraus im Regelfall neue fest angestellte Mitarbeiter rekrutieren und zweitens die nötige Flexibilität bekommen für Marktschwankungen. Wenn wir in Deutschland nicht ein so hartes und starres Arbeitsrecht hätten, bräuchten wir die Zeitarbeitnehmer für die Flexibilität nicht.



Info

Zeit- bzw. Leiharbeitskräfte

Wenn Arbeitnehmer von ihrem Arbeitgeber einem anderen Unternehmen für begrenzte Zeit überlassen werden, spricht man von Arbeitnehmerüberlassung. Arbeitgeber ist der „Entleiher“, gegenüber dem die Arbeitnehmer ihre Rechte geltend machen können. Der „Entleiher“ hat als Arbeitgeber ebenso alle Pflichten aus dem bestehenden Arbeitsvertrag zu erfüllen. Rechtsgrundlage ist das Arbeitnehmerüberlassungsgesetz.

Technische Werbeartikel – nützliche und ungewöhnliche Produkte

Diese Produktlinie hat ihre Wurzeln in den Jahren nach 1950, wo die „do-it-yourself“ Welle ihren Siegeszug begann. Die Nachfrage von Werkzeugen aller Art für den Heimwerker boomte. Fast jeder Haushalt hämmerte, schraubte oder sägte, mal mit mehr, mal mit weniger Erfolg. Daraus hat sich das heutige Programm für technische Werbeartikel entwickelt.

Auf Ihrer Homepage ist zu lesen: „Leitziele sind ein hoher Nutzen für die Kunden und eine langfristige Werbewirkung.“

Wer sind in diesem Sinne Kunden, bzw. für wen sind diese Artikel letztendlich bestimmt?

Unsere Kunden hier sind spezialisierte Großhändler, die sich meist Promotion-Agenturen nennen und Agenturfunktionen für Ihre Kunden übernehmen. Der Endkunde hier ist jeder gewerblich Tätige, der Werbeartikel einsetzt bis hin zu Parteien in Wahlkämpfen, Großunter-

nehmen und Dienstleistern wie Krankenkassen aber auch viele Handwerker und auch größere Einzelhändler.

Welche Funktion übernimmt dabei der Großhandel?

Er ist sozusagen unser Außendienst, macht den Vertrieb, liefert die Beratung und Bemusterung und organisiert in der Regel den Versand zum Kunden.

Sie lassen diese Artikel von Partnern in Fernost herstellen. Arbeiten diese Betriebe nur für Selter oder auch für andere Unternehmen?

Nein, die Partner in Asien arbeiten nicht exklusiv für uns. Es gibt allerdings Fälle, in denen wir die Werkzeuge besitzen und dann werden diese Produkte für uns exklusiv in Asien gefertigt.

Technische Produkte unterliegen ja in Deutschland strengen Vorschriften hinsichtlich der Sicherheit. Wie ist Ihre Meinung zu diesen strengen Qualitätsvorschriften?

Es gibt tatsächlich sehr viele Gesetze und Vorschriften, selbst wenn Sie nur eine Taschenlampe als Werbeartikel anbieten wollen. Produkte müssen sicher sein, da gibt es überhaupt keine Diskussion. Es ist aber vielfach auch übertrieben und behindert unsere Arbeit. Wenn wir zum Beispiel Kennzeichnungen anbringen müssen mit voller Adresse, der Kunde aber seinen Namen auf dem Produkt sehen will. Generell muss man die Gesetze kennen und wissen wie man sie anwendet. Dafür gibt es bei uns immer wieder Information von Verbänden und auch konkrete Schulungen.

Ich gehe davon aus, dass es sich bei diesen Artikeln um Handelswaren handelt, da sie nicht von Ihnen hergestellt, sondern nur vertrieben werden. Erkennt man auf den Produkten, dass sie „durch Ihre Hände“ gegangen sind, z. B. durch ein Logo o. ä.

Ja, weil ein Gesetz besagt, dass die Produkte vom „Inverkehrbringer“ mit Namen und Adresse gekennzeichnet sein müssen.



Info

Handelswaren und Inverkehrbringer

Handelswaren sind Produkte, die das Unternehmen nicht selbst hergestellt hat, aber unter seinem Namen verkauft. Diesen Vorgang bezeichnet man auch als „Inverkehrbringung“. Es muss eindeutig feststellbar sein, wer für die Ware haftet, wenn Ansprüche aus Mängeln oder Gefährdungen (Produktsicherheitsgesetz) entstehen.

Verraten Sie mir den ungefähren Anteil dieses Segments am Gesamtergebnis Ihres Unternehmens?

Werbeartikel machen etwa 20 % vom Gesamtumsatz aus. Zurzeit muss man dazu sagen, weil wir schon Zeiten hatten, in denen die Werbeartikel 75 % ausmachten und auch schon Zeiten, in denen sie unter 20 % lagen.

Ein paar neugierige persönliche Fragen

Welchen Beruf haben Sie, Herr Selter?

Ich bin mit Leib und Seele Unternehmer. Als Ausbildung habe ich mal Betriebswirtschaft studiert und meinen Diplom Kaufmann gemacht.

Sie sind ein gern gesehener Gast in qualitativ höherwertigen Talkrunden im Fernsehen. Mich hat dabei besonders Ihre Geradlinigkeit, Ruhe und Konsequenz bei dem Auftreten eines Familienunternehmers für die Unternehmenskultur und den Standort Deutschland fasziniert. Selbst mangelnde Diskussionsdisziplin bringt Sie nicht aus der Ruhe. Wie kommt man eigentlich als Gast zu so einer Talkrunde mit exklusiven Teilnehmern?

Das ist die Folge langjähriger politischer Arbeit in entsprechenden Verbänden. Ich war einmal Bundesvorsitzender des Bundesverbandes Junger Unternehmer und bin danach immer wieder in Ämtern dort und im Verband der Familienunternehmer tätig gewesen. Und irgendwann fällt man den Redaktionen der Talkshows auf und wenn man es gut macht, wird man immer wieder mal eingeladen.

Wenn Sie 30 Jahre jünger wären, würden Sie den Weg als Unternehmer wieder gehen oder eher die Position eines Angestellten wählen?

Das ist wirklich nicht einfach zu sagen. Weil wir eben diese extrem schwierige Zeit vor 30 Jahren hatten als der Weltmarkt zusammenbrach und von 14 Nadelherstellern in Europa nur einer, also wir, übrig blieb. Da standen die ganze Existenz auf dem Spiel und das Risiko einer Verschuldung bis ans Lebensende. Ich würde es aber auch im Bewusstsein solcher Risiken wieder machen.

Gab es auch schon mal Zweifel?

Ja sicher. Immer wieder. Aber in welchem Beruf ist man denn sicher heute? Jedenfalls im privatwirtschaftlichen Bereich nirgendwo. Und dann ist es mir doch hundert Mal lieber, wenn ich selber gestalten und mit meinen Leuten etwas auf die Beine stellen kann.

Was fasziniert Sie am meisten an der Eigenschaft Unternehmer?

Die Unabhängigkeit in der Entscheidungsfindung und das Erlebnis toller Mitarbeiter, die sich total mit dem Un-

ternehmen identifizieren und sich wie Unternehmer verhalten. Deshalb gibt es bei uns übrigens auch ein Gewinnbeteiligungssystem, eine Prämierung von Anwesenheitszeiten, Prämien für gute Jahre und steuerfrei Zuwendungen soweit der Gesetzgeber das eben zulässt. Man ist wirklich für sich selbst und viele um einen herum allein verantwortlich und steht im Extremfall, mit allem, was man hat, gerade. Das dürfte einzigartig sein.

Viele Klein- und Mittelstandsunternehmen haben das große Problem der Nachfolge. Wie sehen Sie die Zukunft Ihres Unternehmens, wenn Sie selbst einmal das Steuerrad übergeben müssen?

Im Moment ist das so geplant, dass meine älteste Tochter als 7. Generation das Unternehmen in absehbarer Zeit übernimmt und mit meiner jüngsten Tochter zusammen führt. Ich werde dann noch eine gewisse Zeit zur Verfügung stehen und den Übergang mit gestalten.

Fakten in Kürze

- ▶ Die *Selter GmbH & Co KG* produziert Stricknadeln ausnahmslos „Made in Germany“.
- ▶ Das Unternehmen ist weltweit Marktführer.
- ▶ 20 % Leiharbeitskräfte helfen Spitzen und Rückgänge auszugleichen.
- ▶ Leiharbeitskräfte werden häufig als feste Mitarbeiter/innen übernommen.
- ▶ Jeder Mitarbeiter und jede Mitarbeiterin ist „Qualitätsmanager“.
- ▶ Ein großer Teil der Fertigung erfolgt in Handarbeit.
- ▶ Ausschuss wird konsequent aussortiert, um Reklamationen möglichst zu vermeiden. Die Reklamationsquote liegt unter 0,3 %.
- ▶ Die Fertigung bis zur Montage erfolgt in Losen.
- ▶ Der Fertigungsprozess ist in 25 Prozessschritte unterteilt.
- ▶ Verschiedene Maschinen wurden nach eigenen Vorgaben hergestellt.
- ▶ Der stabilste Absatzmarkt ist Norwegen, der größte die USA.
- ▶ Forderungsausfälle kommen kaum vor, oft erfolgen 100 %-ige Vorauszahlungen der Kunden. Das Unternehmen betreibt ein aktives Mahnwesen.
- ▶ Eine zweite Produktlinie sichert die Substanz bei Umsatzrückgängen des Hauptprodukts.

- ▶ Das Unternehmen wird von der Familie geführt – der Übergang in die nächste Generation ist bereits konkret geplant.

Das war's auch schon. Wir haben mit Ihnen einen Vollblutunternehmer erleben dürfen, in dessen Unternehmen man einfach gerne mitarbeiten würde. Wir sagen auch im Namen der Redaktion herzlich danke und sind überzeugt, dass Ihre Schilderungen für alle Leserinnen und Leser hochinteressant sind. Vielleicht beginnen ja sogar einige mit dem Stricken, wenn sie es bisher noch nicht getan haben. Ihnen und Ihrem gesamten Unternehmen wünschen wir eine sonnige Zukunft und weiterhin viel Erfolg.