

Relpol: Fokus auf Industrie- und Miniaturrelais

## Neues Wachstumspotenzial in Europa

General-Purpose und Leiterplatten-Relais, mit diesem klaren Fokus hat sich Relpol in den letzten Jahren nicht nur in Westeuropa einen Namen gemacht. Nach dem Beitritt Polens zur EU sieht das Relpol-Management nun vor allem neue Chancen im Bereich der Industrie-Relais.



»Wir wollen uns in den nächsten drei Jahren zum zweitgrößten konzernunabhängigen europäischen Relais-Hersteller entwickeln«, skizziert Waldemar Loboda, Vice President von Relpol, das unternehmerische Ziel des polnischen Relaispezialisten aus Zary.

Sollte dieses Ziel vor zwei Jahren noch durch die Übernahme kompletter Fertigungslinien westeuropäischer Relais-Hersteller erreicht werden, setzt das Management nun auf Wachstum aus eigener Kraft. »Relpol war bisher bekannt dafür, am Markt etablierte Relaisprodukte auf westlichem Standard produzieren zu können«, erläutert Loboda das sich wandelnde Selbstverständnis des Unternehmens, »in Zukunft wollen wir nun verstärkt mit eigenen Entwicklungen Trends am Markt setzen.« Und zwar auf zwei Gebieten: Industrie- und Miniaturrelais. Keine strategische Bedeutung für Relpol hat nach Lobodas Ausführungen das Telekommunikations- und Automotive-Geschäft.

Große Wachstumspotenziale rechnet man sich in Zary im Industrierelais-Bereich aus. Schon heute entfallen 60 Prozent der Relpol-Produktion auf dieses Segment. In jüngster Vergangenheit wurde dieser Bereich noch durch zwei Relais-Sockel-Familien (GZM und GZT) sowie um Interface- und Zeitrelais erweitert. Erklärte Strategie ist es, die bisher primär elektromechanisch geprägten Produkte durch die schrittweise Integration von Elektronik weiter aufzuwerten. So kündigt Loboda noch für dieses Jahr ein neues Produkt

an, das auf den Steuerungs-Markt zielt.

Die Weichen bei Relpol, sie sind auf Wachstum gestellt. In den beiden letzten Jahren hat das Unternehmen seine Forschungs- und Entwicklungsabteilung von 25 auf 30 Mitarbeiter ausgebaut, Mitte dieses Jahres wird ein Zweigwerk in der Ukraine eröffnet. Bislang produziert das Unternehmen mit 550 Mitarbeitern am Standort Zary, weitere 300 Mitarbeiter sind in einem litauischen Zweigwerk beschäftigt. Relpols Relais-Produktion geht zu 70 Prozent in den Export, der Großteil davon nach Westeuropa. Zum wichtigsten Absatzmarkt hat sich in den letzten Jahren Frankreich mit einem Umsatzanteil von 20 Prozent entwi-

ckelt, Italien und Deutschland rangieren mit jeweils 10 Prozent auf Rang zwei.

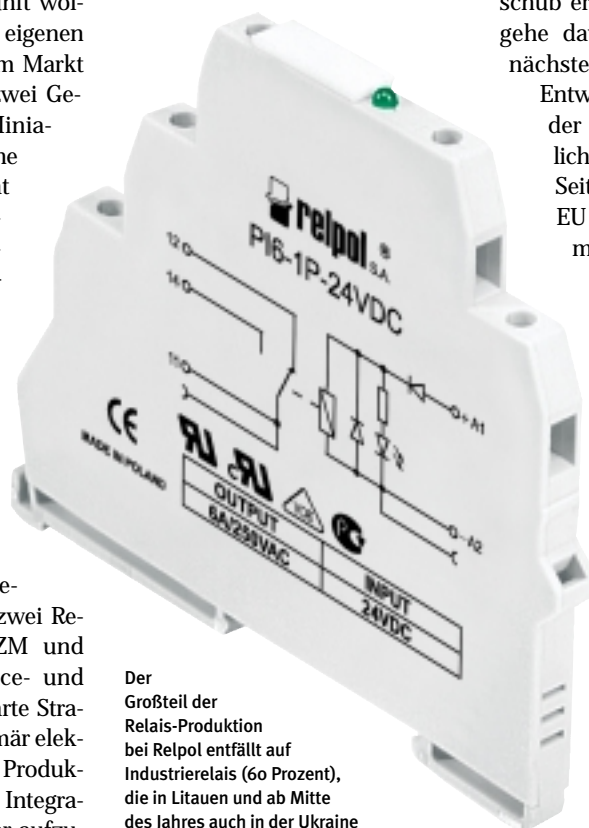
Speziell in Deutschland jedoch sieht Loboda für die Zukunft gute Chancen, im Industrie-Relais-Segment noch einmal deutlich zuzulegen. Dazu wird verstärkt in den Markennamen Relpol investiert. Lobodas Erläuterung dazu: »Heute entfallen rund 20 Prozent unseres gesamten Exportgeschäfts auf Relpol-Produkte, die übrigen 80 Prozent steuern Markennamen wie Zettler, Carlo Gavazzi und Schneider bei.« Relpols Ziel ist es nun, den Anteil der eigenen Produkte in kurzer Zeit auf 50 Prozent zu erhöhen. Zu diesem Zweck stärkt das Unternehmen auch die eigene Präsenz im Ausland, zuletzt wurde Ende 2004 eine eigene Niederlassung in Frankreich eröffnet.

Für das neue Geschäftsjahr rechnet Loboda mit einem Umsatzwachstum von 8 Prozent. Im Vorjahr lag der Relpol-Umsatz bei über 24 Mio. Euro. Einen Umsatzschub erwartet er für 2006: »Ich gehe davon aus, dass sich im nächsten Jahr die verstärkten Entwicklungsanstrengungen der letzten zwei Jahre deutlich niederschlagen werden.« Seit dem Beitritt Polens zur EU registriert Loboda allgemein ein wachsendes Interesse an Produkten und Dienstleistungen polnischer Unternehmen. »Die offenen Grenzen, die Zugehörigkeit zur EU, die europaweit geltende Rechtssicherheit sind sicherlich die treibenden Faktoren für dieses wachsende Interesse«, kommentiert er diese Entwicklung. Vor diesem Hintergrund korrigierte das Relpol-Management im letzten Jahr auch seine ursprünglich auf Russland und die



Waldemar Loboda, Relpol

» Wir sehen auf dem europäischen Markt vor allem gute Chancen für unsere Industrierelais und wollen diesen Bereich noch in diesem Jahr deutlich ausbauen. «



Der Großteil der Relais-Produktion bei Relpol entfällt auf Industrierelais (60 Prozent), die in Litauen und ab Mitte des Jahres auch in der Ukraine gefertigt werden, die automatisierten Fertigungslinien für die Leiterplattenrelais stehen in der polnischen Industriestadt Zary.

ehemaligen Ostblock-Staaten ausgerichtete Wachstumsstrategie. »Der Beitritt Polens zur EU hat uns wirklich neue Chancen auf dem europäischen Markt eröffnet«, versichert Loboda, »die wir in Zukunft verstärkt nutzen wollen.« Es sind vor allem auch logistische Vorteile, die Relpol aus dem Beitritt Polens zur EU gezogen hat. So erleichtert der Wegfall der Zollformalitäten den Vertrieb.

Richard Bayer, Geschäftsführer der Zettler electronics, des wichtigsten Relpol-Distributions-Partners in Zentral-Europa, bewertet dies ähnlich. »Die positiven Auswirkungen seit des Beitritts liegen mit Sicherheit im logistischen Bereich«, so seine Einschätzung, »für eine Beurteilung des psychologischen Effekts auf potenzielle Kunden ist es aus meiner Sicht noch zu früh.« Zwar sei Polen kein exotisches Land wie China gewesen, doch vor allem für mittelständische Kunden lag es vor dem Beitritt zur EU außerhalb des traditionellen Beschaffungsraums. »Das hat sich jetzt geändert«, versichert Bayer, »und das ist für das Image der polnischen Relais-Spezialisten sehr gut!« (eg)