Klarius-Gruppe

Töpfe auf Bestellung

Die Klarius-Gruppe aus England ist als Anbieter von Abgasanlagen, Lambdasonden und Katalysatoren in Deutschland noch relativ unbekannt. Neue Produktionsprozesse und die Übernahme von Quinton Hazell sollen das ändern.

Bilder: Klarius, fs

Unbeschriebene Blätter findet man in Pkw-Aftermarket relativ selten. Was nicht verwundert, denn alle Produkte und Dienstleistungen gibt es von unterschiedlichen Anbietern in ebensolcher Qualität zigfach im Markt. Und auch Werkstätten haben keinen Mangel an Produkten, wenn es darum geht, ihre Kundschaft im Service zu betreuen. Allenfalls an neue Marken müssen sie sich gelegentlich gewöhnen. So ist es auch mit der Marke Klarius, einem Anbieter von Abgasanlagen, Katalysatoren und Lambdasonden. Auch hier gilt allerdings: Die Marke ist neu, aber nicht wirklich ein unbeschriebenes Blatt. Denn auch Klarius-Abgassysteme haben eine Vorgeschichte. Die beginnt 2007 mit dem Verkauf der angeschlagenen Abgasanlagensparte des amerikanischen Unternehmens Arvin Meritor. Vier private Investoren wagen das Abenteuer, den Geschäftsbereich auf Vordermann zu bringen und wieder profitabel zu machen. Das tun sie nicht nur aus reiner Abenteuerlust. Die vier Investoren Tony Wilson, Andrew Jones, Paul Hannah und Dave Cheetham sind alle Ingenieure, kennen sich im Ersatzteilgeschäft und sind zuversichtlich, Klarius zu einer erfolgreichen Marke im Aftermarket machen zu können. Dabei hilft den Managern ihre Kompetenz im Bereich Lean-Management. „Die Übernahme durch die Investoren hat das Überleben der Abgassparte von Arvin Meritor erst ermöglicht“, verdeutlicht Ringo Krumm, Klarius-Vertriebsleiter für Deutschland Österreich und Schweiz.

Produktion auf Anforderung

Was nicht überlebt, sind die vier über Europa verteilten Produktionsstandorte. Entwicklung und Produktion werden nach der Übernahme an drei Standorten in England zusammengefasst. Dort befindet sich auch das Test- und Entwicklungszentrum. „Kurze Wege, nicht nur, was Entscheidungen, sondern auch die räumliche Anordnung anbetrifft, sind einer der Erfolgsgaranten der Klarius-Gruppe“, erklärt Ringo Krumm. Die hat sich seit der Übernahme sehr positiv entwickelt und verdient nach Angaben des deutschen Vertriebsleiters mittlerweile im Abgasanlagenbereich, nicht gerade ein Wachstumsfeld im Aftermarket, gutes Geld. Und das trotz anspruchsvoller Zielvorgaben des Managements. „Maßstab für die Qualität unserer Abgasanlagen sind die OE-Produkte. Daran richten wir uns aus. Gleiches gilt für Garantie und Gewährleistung. Wir haben außerdem den Anspruch, pro Monat 100 neue Produkte in unseren Katalog aufzunehmen, und haben derzeit eine Lieferfähigkeit von über 96 Prozent für unsere Produkte“, beschreibt Ringo Krumm. Die hohe Lieferfähigkeit, große Sortimentsbreite und hohe Qualität seien die herausragenden Kriterien, nach denen der Teilegroßhandel heute seine Lieferanten auswähle.

„Die Zeiten, in denen man von einem bestimmten Abgasanlagentyp 5.000 oder 10.000 Stück produzieren und auf Lager legen konnte, sind vorbei. Heute produzieren wir bestimmte Anlagentypen in einer Mindestlosgröße von gerade mal 15 Stück“, so Krumm. Diese hohe Flexibilität ist auch dem Umstand geschuldet, dass die im Ersatzteilhandel vorgehaltenen Sortimente immer breiter werden, die Menge pro Artikel aber immer geringer.

„Es kommt durchaus vor, dass ein Teilegroßhändler von einer Abgasanlage nur vier oder fünf Stück bestellt“, so Krumm. Weil Lagerhaltung Platz kostet, reduzieren die Händler ihre Lagerbestände auf ein Minimum. Für den Hersteller heißt das, er muss im Prinzip dann produzieren, wenn der Kunde bestellt. Bei Klarius beherrscht man dieses Prinzip der production on demand mittlerweile sehr gut und sieht darin einen wichtigen Wettbewerbsvorteil. „Nur zum Vergleich: Bei Übernahme von Arvin Meritor lag die Lagerumschlaghäufigkeit bei zwei Mal pro Jahr. Mittlerweile erreichen wir Faktor 46“,

Die vier Investoren (v.l.): Dave Cheetham, Tony Wilson, Andrew Jones, Paul Hannah

Von der Prototypenentwicklung bis zur Homologation entsteht alles unter einem Dach

so Krumm. Und das bei deutlich verbesserter Qualität, denn die Reklamationsquote hat man von ursprünglich vier auf unter ein Prozent gesenkt. Dazu beigetragen hat ein strenges Qualitätsmanagement in dem mittlerweile ISO 9001-zertifizierten Unternehmen. „Wir prüfen jedes produzierte Teil vor Auslieferung auf Passgenauigkeit und Verarbeitung", so Krumm.

Lohn der Mühe: Nach 80 Mio. Euro ist der Umsatz von Klarius im Krisenjahr 2009 auf 100 Mio. Euro gewachsen. Wobei 85 Prozent des Umsatzes im Bereich Abgasanlangen anfielen. In Deutschland sieht das Unternehmen noch Spielraum für Wachstum, denn hier betrug der Marktanteil von Klarius im Aftermarket drei Prozent oder fünf Mio. Euro Umsatz.

Für Wachstum soll dabei auch die im Februar 2010 vollendete Übernahme von Quinton Hazell, dem europäischen Zweig der amerikanischen Affinia-Gruppe, sorgen. Durch die Übernahme des auf Originalersatzteile für Bremssysteme, Kühlung, Motorelektrik oder Aggregateantriebe spezialisierten Unternehmens steigt der Umsatz der Klarius-Gruppe rasant auf über 400 Mio. Euro. Neben organischem Wachstum durch das deutlich verbreiterte Sortiment erwartet man sich auch für die Abgassparte deutliche Zuwächse, weil man bestehende Logistik- und Lagerstrukturen nutzen kann. „Bislang lief die Teileversorgung über nationale Zentrallager. Für die Marke Klarius und die Produkte Abgassysteme, Lambdasonden und Katalysatoren nutzen wir künftig die bestehenden Strukturen von Quinton Hazell mit und sind damit näher und noch schneller am Kunden", beschreibt Ringo Krumm das Ziel.

Vertriebsleiter Ringo Krumm betreut die deutschsprachigen Märkte

Nah am Kunden ist man dank einiger Teilegroßhändler in Deutschland, die die Systeme von Klarius bereits gelistet haben, auch jetzt schon. Damit es noch mehr werden, will das Unternehmen seine Ersatzteilkataloge weiter verbessern und legt dabei besonderes Augenmerk auf die einfache und sichere Ersatzteilidentifikation.

Produktsortiment wird wachsen

„Im Aftermarket sind die Hauptherausforderungen, die Produktpalette schnell zu bearbeiten, zudem die Bestellanbindung an TecDoc und Co sowie die saubere Ersatzteil-Identifikation zu gewährleisten", beschreibt Krumm die Aufgabenstellung. Geschwindigkeit und Flexibilität sind auch die Stichworte für die Weiterentwicklung der Klarius Produktpalette. Weil man kleinste Stückzahlen produzieren kann und die Prototypenentwicklung inklusive Homologation im eigenen Haus erledigt, vergeht von der Idee bis zum marktreifen Produkt nur sehr wenig Zeit. „Wir können dadurch sehr schnell und flexibel auf Kundenwünsche reagieren und bei Bedarf sogar Kleinserien in kürzester Zeit verwirklichen", erklärt Ringo Krumm. So habe man vor einiger Zeit auf Kundenwunsch Schalldämpfer für Opel Monza und Commodore in Kleinserien á jeweils 15 Stück nachgefertigt. Allerdings sei das, so Krumm, ein Geschäft, das nur unter technischen, aber nicht unter finanziellen Aspekten reizvoll sei, weshalb es auch eher die Ausnahme bleibe.

Wie lange sich das Geschäft mit Abgasanlagen im freien Ersatzteilmarkt rechnen wird, ist offen. Klar ist aber heute schon, dass das Ersatzvolumen langfristig rückläufig sein wird. Darum will sich die Klarius-Gruppe mittelfristig zu einem Allround-Anbieter für Fahrzeugersatzteile entwickeln. *fs*

Klarius-Gruppe

Das Sortiment

- ✔ Motorelektrik
- ✔ Kühlungskomponenten
- ✔ Wasserpumpen
- ✔ Filter
- ✔ Keilriemen und Spannrollen-Kits
- ✔ Katalysatoren, Abgasanlagen und Lambdasonden
- ✔ Kupplungs-Kits
- ✔ Motor- und Getriebelager
- ✔ Stoßdämpfer
- ✔ Bremssystemkomponenten

Weitere Informationen: www.klarius.eu oder www.quintonhazell.de, Automechanika: Halle 5.0, Stand D52