

40 Jahre Innovation und Exzellenz aus MAR



Abb.: DALL-E

Erfolgreiche mittelständische Unternehmen sind bedeutend für die regionale Wirtschaft und die Kommunen der Region. In der Main-Spessart-Region war es unter anderem die ELAU AG und ist es die Fertig Motors GmbH.

Die ELAU AG wurde im Jahr 1978 von den Ingenieuren Erwin Fertig und Heinz Lang in Marktheidenfeld gegründet und entwickelte analoge Regelungs- und Steuerungssysteme (1 Die Kraft der Chancen).

Im Jahr 1984 erhielt das Unternehmen den Auftrag von der NASA, die komplette elektronische Ausrüstung des Spacelab-Transporters zu liefern (2 Kundenbedürfnisse im Fokus).

In den folgenden Jahren expandierte ELAU stark, auch nach Italien und Chicago. Im Jahr 1999 wurde das Unternehmen in eine Aktiengesellschaft umgewandelt (3 Internationaler Vertrieb).

Im Jahr 2001 konzentrierte sich ELAU auf die Verpackungsbranche. ELAU positionierte sich als Automatisierungs-Spezialist für Maschinen der Konsumgüterindustrie (4 Digitalisierung, 5 Markenimage).

Schneider Electric übernahm im Jahr 2004 fast die Hälfte der Anteile der ELAU AG, um die enge Kooperation zu verdeutlichen (6 Kooperation und Netzwerke).

Weitere Niederlassungen wurden in Frankreich, in England, in der Schweiz und in den USA gegründet. Im Jahr 2005 wurde ELAU ein Unternehmen von Schneider Electric (3 Internationaler Vertrieb).

Im Jahr 2006 stellte das Unternehmen einen neuen integrierten Servoantrieb für Verpackungsmaschinen vor (7 Innovationskultur fördern).

Heute ist ELAU ein Teil von Schneider Electric. Mit 400 Mitarbeitern weltweit werden Steuerungen, Servoantriebe und Bediengeräte entwickelt, produziert und vertrieben. Neben den Tochtergesellschaften erfolgt Vertrieb, Applikation und Service auch über internationale Partner (6 Kooperation und Netzwerke).

Erwin Fertig, der Gründer der ELAU AG, gründete zusammen mit Hans Beckhoff, dem Geschäftsführender Gesellschafter Beckhoff Automation GmbH, die FERTIG Motors GmbH im Jahr 2010 als Joint Venture wieder in Marktheidenfeld (6 Kooperation und Netzwerke).

Das Unternehmen konzentrierte sich auf die Entwicklung und Produktion von Servomotoren und Servo-Aktuatoren. Seitdem hat das Unternehmen eine Entwicklung genommen, die wohl kaum jemand in dieser kurzen Zeit erwartet hat (2 Kundenbedürfnisse im Fokus).

Im Jahr 2019 eröffnete FERTIG Motors eine neue Produktionsstätte in Marktheidenfeld. Das Unternehmen hat sich auf die Entwicklung und Produktion von preiswerten, technisch hochwertigen Servo-Antrieben für die Automatisierungsindustrie spezialisiert (5 Markenimage).

Heute steht der Name FERTIG Motors branchenweit für High-End Antriebstechnik „Made in Germany“. Die direkte Anbindung an den Automationsspezialisten Beckhoff ermöglicht FERTIG Motors auch das Netzwerk eines globalen Technologieführers zu nutzen (6 Kooperation und Netzwerke).

#ELAU #FertigMotors #Erfolgsgeschichte #Automatisierungstechnik #Servomotoren
#Servoaktuatoren #SchneiderElectric #MadeInGermany

So geht's: Maßnahmen für Innovation und Kundenorientierung – nicht nur im Mittelstand

1 Die Kraft der Chancen: Die Entdeckung der Chancen ist der Schlüssel zum Erfolg. In einer schnelllebigen und sich ständig verändernden Wirtschaftswelt ist es unerlässlich, offen für neue Möglichkeiten und für vorausschauende Produktentwicklung zu sein. Scannen sie immer vielversprechende Chancen in neuen Technologien oder in Nischenmärkten.

2 Kundenbedürfnisse im Fokus: Setzen sie auf die enge Zusammenarbeit mit den Kunden. Damit verstehen sie die tatsächlichen Bedürfnisse und Herausforderungen der Zielgruppe. Diese direkte Kommunikation hilft maßgeschneiderte Produkte mit Mehrwert für die Kunden zu entwickeln und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen.

3 Internationaler Vertrieb: Internationale Märkte können das Umsatzpotenzial erheblich steigern und die Abhängigkeit von einzelnen Märkten verringern. Er bietet auch den Zugang zu Ressourcen, Talenten und Innovationen aus verschiedenen Teilen der Welt. Gut geschulte Mitarbeiter und eine klare strategische Ausrichtung sind dabei von essenzieller Bedeutung.

4 Digitalisierung: Neue Technologien, wie künstliche Intelligenz, Internet of Things (IoT) und Big Data bieten neue Möglichkeiten. Nutzen bzw. integrieren sie diese Technologien, um innovative, vernetzte Produkte und Dienstleistungen anzubieten.

5 Markenimage: Ein positives Markenimage schafft Vertrauen, Glaubwürdigkeit und Loyalität bei den Kunden. Es ermöglicht, sich von Mitbewerbern abzuheben und eine emotionale Bindung zu den Kunden herzustellen. Kunden bevorzugen Produkte oder Dienstleistungen von Marken mit einem positiven Image. Sie sind auch bereit, dafür einen Premium-Preis zu zahlen.

6 Kooperation und Netzwerke: Partnerschaften und Kooperationen bereichern die Produktentwicklung und eröffnen neue Perspektiven. Sie verschaffen Zugang zu frischen Ideen und neuesten Technologien. Die Zusammenarbeit mit Forschungseinrichtungen, Startups oder anderen Unternehmen ermöglicht außerdem den Zugang zu neuem Know-how und externen Ressourcen.

7 Innovationskultur fördern: Schaffen sie eine Kultur, die Mitarbeiter ermutigt, Ideen einzubringen und kreative Lösungen zu entwickeln. Eine offene Atmosphäre schafft Raum für Experimente und fördert internen Unternehmertegeist. Dafür können Innovationsworkshops und Brainstorming-Sitzungen ein erster Schritt sein.

8 Fokus auf Nachhaltigkeit: Nicht nur die Qualität der Produkte zählt, sondern auch Aspekte der Nachhaltigkeit. Wenn sie ökologische und soziale Verantwortung in ihre Unternehmensphilosophie integrieren, können sie damit einen aktuellen Wettbewerbsvorteil erreichen und das Image des Unternehmens bei den Kunden stärken.

9 Eigentümergeführtes Unternehmen: Der Erfolg von eigentümergeführten Unternehmen liegt in der klaren Fokussierung auf ihr Kerngeschäft. Sie sind sehr flexibel und treffen ohne lange Sitzungsmarathons schnelle Entscheidungen. Diese Eigentümer setzen auf den langfristigen Erfolg des Unternehmens und nicht auf kurzfristige Renditen, wie es häufig bei managergeführten Gesellschaften vorkommt.

10 Frühzeitige Markttests: Frühzeitiges Feedback und Markttests erhöhen die Erfolgchancen eines Produkts in beträchtlichem Maße. Sammeln sie wertvolles Kundenfeedback mit Pilotprojekten oder Testläufen. Mit den Ergebnissen daraus lässt sich ein Produkt entsprechend optimieren und kundenfreundlicher gestalten.

11 Influencer-Marketing für B2C: Influencer haben in ihrer Nische eine starke Anhängerschaft. Sie können damit eine neue Zielgruppe erschließen und auch wertvolles Feedback und Einsichten liefern. Sie ermöglichen die direkte Interaktion mit potenziellen Käufern. Das stärkt die Kundenorientierung, fördert die Bindung an die Marke und steigert die Sichtbarkeit bzw. Reichweite des Unternehmens.

Diese innovativen und kundenorientierten Maßnahmen verbinden Tradition mit Innovation. Sie steigern die Wettbewerbsfähigkeit. Damit gelangen sie auf einen langfristigen Erfolgskurs.

Hilfreiche Literatur:

[Geschäftsmodelle und Strategien im Mittelstand](#)