

Interview mit
Erwin Thomas Schiegl,
Kaufmännischer Leiter
der Alphatec Schaltschrank-
systeme GmbH



KONTAKTDATEN

Alphatec Schaltschranksysteme GmbH
Bibersbach 2a
93179 Brennbach
Deutschland
☎ +49 9484 951090
✉ +49 9484 951095
info@alphatec-systeme.de
www.alphatec-systeme.de

Erwin Thomas Schiegl (li.) und Stefan Schiegl (re.) bilden mit Bruder Tobias die 2. Generation des bayerischen Familienunternehmens

Neue Wege gehen – immer elektrisch

Erfolg begleitet die Unternehmen, die sich selbst treu bleiben, aber gleichzeitig innovative Wege beschreiten und neue Geschäftsbereiche gekonnt in das bestehende Portfolio integrieren. Das ist auch der Alphatec Schaltschranksysteme GmbH aus dem bayerischen Bibersbach hervorragend gelungen. Der Spezialist für maßgeschneiderte Schaltschranksysteme bietet inzwischen auch Ladestationen für die Elektromobilität an und hat dafür eine große Partnerkampagne gestartet. Der Kaufmännische Leiter Erwin Thomas Schiegl, der zusammen mit seinen beiden Brüdern und den Eltern an der Spitze des Unternehmens steht, weiß von spannenden Entwicklungen zu berichten.

Wirtschaftsforum: Herr Schiegl, was sind Meilensteine des Unternehmens?

Erwin Thomas Schiegl: Meine Eltern gründeten das Unternehmen für Schaltschranksysteme 1993. Inzwischen sind wir drei Brüder mit eingestiegen und auch das Unternehmen selbst hat sich immer wieder dem Wandel der Zeit gestellt. Wir haben kontinuierlich in den Maschinenpark und in die Robotik investiert und können heute dank unserer Strategie von Flexibilität, Qualität und Schnellig-

keit immer wieder neue Lösungen in der Elektrobranche anbieten. Gerade ist das Thema E-Mobilität besonders stark.

Wirtschaftsforum: Wie sieht das Leistungsspektrum aus?

Erwin Thomas Schiegl: Wir sind nach wie vor mit Energieverteilungen und unseren Schaltschranksystemen aktiv, aber der Bereich der Elektromobilität wächst stetig. Gerade unsere drei neuen Produkte – Wallbox Mini, Wallbox Power und Ladesäule Twin – sind

Premiumprodukte am Markt. Sie waren der Türöffner in die Welt der boomenden E-Mobilität.

Wirtschaftsforum: Dieses Geschäftsfeld ist vergleichsweise neu für Alphatec?

Erwin Thomas Schiegl: Durch die Fördermaßnahmen der Regierung haben viele Leute in eigene Wallboxen investiert. Wir verkaufen nicht an den Endkunden direkt, sondern über Elektriker und den Fachgroßhandel, und haben einen starken Umsatz mit

unserem Flaggschiff, der Wallbox Mini, erzielt. So konnten wir Riesensprünge nach vorn machen, und dass trotz der schwierigen Zeit von Corona bis zur heutigen Energiekrise. Parallel haben wir unsere Vertriebsstruktur weiter ausgebaut. Mittlerweile sind die Förderungen weggefallen, doch wir konnten durch den Aufbau eines Partnernetzwerks dieses junge Standbein festigen.

Wirtschaftsforum: Was ist das für ein Netzwerk?

Erwin Thomas Schiegl: Wir haben ein Partnernetzwerk gegründet und bisher über 160 Partner gewonnen. Das sind Elektriker – vom Zwei-Mann-Betrieb bis hin zur Firma mit 100 Mitarbeitern. Dieses Netzwerk entwickelt sich dank unserer Marketingaktionen sehr gut. 'Wir elektrisieren gemeinsam' ist das Motto. Als Partner unterstützt man sich gegenseitig. Wir bieten Schulungen an und optimieren ihre Marketingmaßnahmen. Den Partnern bieten wir eine kompakte Lösung – von der Planung über die Produkte bis hin zur Beratung bekommen sie ein Rundumpaket.

Wirtschaftsforum: Sind Komplettlösungen gefragt?

Erwin Thomas Schiegl: Sie sind ein wichtiges Argument. Unsere Kunden erhalten alles aus einer Hand. Dadurch konnten wir unseren Umsatz weiter festigen und zu einem der Vorreiter in dieser Branche werden. Trotz der schwierigen Marktsituation konnten wir dank unserer großen Fertigungstiefe unsere Zusagen bei den Kunden einhalten. Das hat



Das von Alphatec gegründete Partner-Netzwerk macht mit Marketingaktionen auf sich aufmerksam – inzwischen konnten über 160 offizielle Elektro-Partner gewonnen werden

uns deutlich ausgezeichnet und die exzellente Umsatzentwicklung beschleunigt. So haben wir aus unseren Leitlinien auch ein eigenes Gütesiegel für unsere Kunden kreiert: Flexibilität, Schnelligkeit und Qualität hergestellt in Deutschland steht für unsere Produkte.

Wirtschaftsforum: Neben der E-Mobilität sind auch Energieverteilern wie Zählerschränke ein wichtiges Produktsegment?

Erwin Thomas Schiegl: Nach wie vor bieten wir jede Art von Energieverteilung. Wir bauen zum Beispiel Zählerschränke entsprechend den Kundenwünschen. Dabei muss man wissen, dass es in Deutschland starke Unterschiede gibt. Jedes Stadtwerk hat seine eigenen Vorgaben. Deshalb müssen wir die Produkte den Vorgaben entsprechend anpassen und sind heute deshalb hauptsächlich in Deutschland und in der DACH-Region aktiv.

Wirtschaftsforum: Wie sieht der Markt derzeit aus?

Erwin Thomas Schiegl: Liefer-schwierigkeiten und Preiserhöhungen sind dominante Themen und auch wir mussten leider unsere Preise erhöhen. Wir haben eine große Fertigungstiefe und können viele Produkte selbst herstellen. Dazu kommt ein großer Lagerbestand an Rohstoffen. Daher sind wir nicht ganz so stark von Preisschwankungen abhängig, tragen aber das Risiko des vollen Lagers.

Wirtschaftsforum: Wie geht es weiter?

Erwin Thomas Schiegl: Wir wollen ein Familienunternehmen bleiben, werden uns aber räumlich vergrößern, da wir an die Grenzen unserer Kapazität stoßen. Zudem werden wir weiterhin in Robotik investieren. Für unsere Strategie von Flexibilität, Qualität und Schnelligkeit wurden wir zudem vor einiger Zeit vom bayerischen Wirtschaftsministerium ausgezeichnet und gehören zu den 50 innovativsten und wachstumsstärksten Unternehmen in Bayern.



Seit einiger Zeit ist das Unternehmen mit Ladestationen am Markt vertreten – hier die Wallbox Power, perfekt zum vollautomatischen Laden eines oder zweier Elektrofahrzeuge



An der Ladesäule Twin können direkt zwei E-Autos aufgeladen werden



Die Wallbox Mini ist eine der kleinsten Ladestationen für den Innen- und Außenbereich