

ADZ NAGANO GmbH: Maßgeschneiderte Sensortechnik aus Sachsen - ein Wirtschaftsinterview mit Hannes Georgi

VON **DIESACHSEN NEWS** | 18.12.2023



Hannes Georgi von ADZ NAGANO zeigt, wie maßgeschneiderte Sensortechnik und sächsische Innovation die Branche global beeinflussen.

In einer Welt, in der Präzision und Zuverlässigkeit den Unterschied ausmachen, steht die **ADZ NAGANO GmbH** an der vordersten Front der Sensortechnologie. Aus dem sächsischen Ottendorf-Okrilla steuert die Firma die Impulse für Innovation und Qualität. Im Gespräch mit Hannes Georgi, Geschäftsführer und Leiter der Forschung & Entwicklung, ergründen wir die Unternehmensmission von ADZ NAGANO, die Verbindung zur sächsischen Wissenschaftslandschaft und wie maßgeschneiderte Lösungen das internationale Geschäft vorantreiben. Erfahren Sie, wie kundenspezifische Anforderungen und die Dynamik Sachsens als Wirtschaftsstandort das Unternehmen zu einem global agierenden Hidden Champion formen.

1. Können Sie uns einen kurzen Überblick über ADZ NAGANO GmbH geben und Ihre Unternehmensmission erläutern?

Als ADZ NAGANO produzierten wir bis 2005 in Dresden am Standort Grenzstraße und seither in Ottendorf-Okrilla Druck- und Temperatursensoren für eine Vielzahl von Anwendungsfeldern. Diese reichen von wenig komplexen Industrieanwendungen, über sicherheitskritische Bremsen im Bahnbereich bis hin zum Einsatz im Flugzeug. Damit wird ein recht breites Spektrum an Einsatzfällen und Industriebereichen abgedeckt. In allen diesen Bereichen greifen unsere Kunden gern auf angepasste und speziell zugeschnittene Lösungen zurück. Diese können Sie von uns ab einer Stückzahl 1 erhalten.

Die Anpassung an die Kundenwünsche geht soweit, dass wir auch die Versandverpackung an die Belange und Notwendigkeiten unserer Kunden anpassen.

Mit einem 115 Mann und Frau starkem Team produzieren wir so in einem 3-Schichtsystem circa 600.000 Sensoren im Jahr. Das Team umfasst dabei auch den Vertrieb und die Entwicklung der Produkte entlang der von unseren Kunden an uns übertragenen Anforderungsprofile. Diese reichen von einem Dreizeiler bis zum Dreißigseiter. Soll heißen, wir dürfen uns mit recht schnell zu beantwortenden Anfragen bis hin zu Projekten mit einer Entwicklungszeit von mehreren Jahren beschäftigen. Daraus lässt sich auch rasch ableiten, dass wir einen im Verhältnis recht hohen Anteil an Forschung und Entwicklung im Unternehmen benötigen, um diese Anfragen entsprechend qualitativ zu bearbeiten.

2. Wie profitiert ADZ NAGANO von den wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Ressourcen in Sachsen?

Im Wesentlichen dadurch, dass wir in einem engen Austausch mit der TUDD sowie den ansässigen Fraunhofer Instituten sind und da auch immer fachkompetente Ansprechpartner finden. Letztlich entstehen hier auch auf kurzem Dienstweg Projekte oder Kooperationen, um neue Ideen oder Technologien zu prüfen und zu bewerten.

3. Inwiefern hebt sich Sachsen als Wirtschaftsstandort für Ihr Unternehmen, besonders im internationalen Kontext, hervor?

Die internationalen Beziehungen und Erfahrungen der Industrie im internationalen Umfeld, stehen absolut für den Standort Sachsen und Dresden insbesondere. Die Vielschichtigkeit der Unternehmen und deren Strukturen eignen sich für uns besonders gut, um unsere kundenspezifischen Produkte auch wirtschaftlich erfolgreich zu gestalten. Der ansässige Mittelstand versteht diese Art von Produktion und an Kundenbelange angepasste Entwicklungen und Projekte. Hier kann sowohl für Kleinserien als auch für mittlere Serienproduktion aus dem Vollen geschöpft werden. Durch diese Struktur der Unternehmen und Unternehmensführer lassen sich im internationalen Markt immer wieder Nischen und Spezialanwendungen bedienen. Insofern sind nicht nur wir bei ADZ sondern auch viele andere kleine und mittlere Unternehmen als sog. Hidden Champions weltweit unterwegs und zeichnen sich durch eine hohe Innovationskraft und Anpassungsfähigkeit aus.

4. Ihre Produkte sind bekannt für ihre Präzision und Qualität. Was macht Ihre Sensortechnik so besonders im Vergleich zu herkömmlichen Lösungen?

In den letzten 10 – 15 Jahren haben sich Herstellverfahren und das konkrete Produktdesign zwischen einer Vielzahl von Herstellern angeglichen. Es gibt allerdings im Detail der Produkte und deren Herstellverfahren sowie Prozessen teils signifikante Unterschiede. Häufig kann man diese erst durch eine tiefere Analyse und Bewertung der Produkte erkennen. Das fertige Produkt unterschiedlicher Hersteller ist heutzutage im Bereich der Standardlösungen auf einem sehr gleichwertigen Niveau, sodass das Produkt selbst teils nicht mehr ausschlaggebend für den Erfolg ist.

Vielmehr sind angepasste Lösungen, ein auch mal unkonventioneller Ansatz bei der Lösung der Aufgabe in der Entwicklungsphase oder auch die intensive Kommunikation, der entscheidende Faktor. So versuchen wir bei ADZ unserem Kunden nicht die Produkte, die gerade verfügbar sind, anzubieten, was aber vielleicht nur 80% der Aufgaben beim Kunden erfüllt. Wenngleich das vielleicht für den einen oder andere Kunden schon ausreichend wäre, ist es unser Anspruch dem Kunden lieber eine Lösung mit 120% zu bieten. Dadurch können vielleicht schon Probleme der Zukunft gelöst werden, oder diese treten erst gar nicht auf. Vielfach ist es so, dass auch die Spezifikationen / Lastenhefte unserer Kunden in Bezug auf besondere Eigenschaften unvollständig sind. Gemeinsam mit dem Kunden erarbeiten wir dann eine Lösung, um diese Lücken sinnvoll und mit dem Blick auf die Zukunft bestmöglich zu schließen und zu adressieren. Im Idealfall basiert diese Lösung dann auf unseren Standardkomponenten sowie auf bei uns standardisierten Prozessen der Fertigung.

Eine „herkömmliche“ Lösung gibt es daher bei uns nur sehr selten.

5. Wie geht Ihr Unternehmen mit den Herausforderungen der Sensortechnik-Branche um,

insbesondere in Bezug auf Qualität und Kundenerwartungen?

Wir versuchen auch hier durch intensiven Austausch mit unserer Kundschaft zu verstehen, welche konkreten Anforderungen bestehen und wie wir diese am besten adressieren können. Auch hier müssen wir teils unkonventionell Lösungen finden und mit den betreffenden Partnern abstimmen. Das erfordert ein hohes Maß an Aufwand für den Austausch mit diesem Kunden, aber letztlich können wir auch hier jeweils eine angepasste Lösung bieten. Dabei ist es egal, ob wir Zahlungsziele flexibel gestalten, Preisanpassungen variabel organisieren oder bestimmte zusätzliche Prüfungen an den Produkten im Rahmen der Fertigung einsteuern.

6. Unabhängigkeit und Flexibilität sind wichtige Aspekte in Ihrem Sektor. Wie definiert ADZ NAGANO diese Konzepte in seiner Geschäftsstrategie?

In Bezug auf unsere strategischen Ansätze, versuchen wir hier sowohl was personelle Entscheidungen also auch die Beschaffungsseite angeht, mit unseren Lieferanten in einem engen Austausch zu stehen. Das was unsere Kunden von uns erwarten, müssen wir auf der anderen Seite auch an unsere Lieferanten adressieren. Ohne deren Kommitment und Verständnis sind auch wir nur bedingt handlungsfähig. In Bezug auf die Unabhängigkeit von unseren Lieferanten, können wir diese nur in sehr begrenzten Bereichen erreichen. Diese zu adressieren und letztlich auch unsere Fertigungstiefe zu erhöhen ist Teil unserer strategischen Planungen für die nächsten Jahre. Hier sind signifikante Investitionen am Standort notwendig. Diese müssen immer wieder auch mit unseren Geschäftspartnern und Anteilseigner abgestimmt und justiert werden.

Für die Flexibilität am Produkt braucht es neben dem Personal auch Produktionstechnologien und Abläufe, die diese Flexibilität zulassen. Hier muss ein Kompromiss aus Produktivität und der Variabilität gemacht werden. Dieser Kompromiss zeigt sich letztlich an den Kosten für einzelne Produkte.

Die Strategie wird auch für die nächsten Jahre darauf ausgerichtet sein, kundenspezifische Lösungen zu entwickeln und diese auch skalierbar produzieren zu können. Aus jeder 5-Stück-Musterbestellung kann sich theoretisch ein Projekt mit 50 Tausend Teilen pro Jahr ergeben.



Sensoren, Transmitter, elektrische Schalter zur Messung von Druck und Temperatur

7. Welchen Stellenwert haben Sonderanfertigungen in Ihrem Produktportfolio und wie profitieren Ihre Kunden davon?

Die Herausforderung besteht darin, dass im Prinzip über 90% unserer Produkte insofern an kundenspezifische Anforderungen angepasst, sodass es keine Standardprodukte in unserem Portfolio gibt. Damit geht einher, dass im Prinzip jeder Kunde eine Sonderanfertigung nach seinen Bedürfnissen erhält. Somit ist der Stellenwert sehr hoch, da die Sonderanfertigung für unsere Kunden essenziell ist.

Aufgrund unserer Produktionsstruktur und des Produktdesigns ist es möglich, jedem Kunde eine Lösung für seine konkreten Anforderungen zu bieten. Damit profitieren die Kunden hier von zugeschnittenen Produkten für Ihre Aufgabenstellungen. Unsere Kunden müssen sich nicht mit dem Erstbesten zufriedenstellen, sondern können darauf bauen von uns eine Lösung zu erhalten die robust ist, welche sich bereits im Produktdesign bereits vieltausendfach bewährt hat, und welche es auch in 5 oder 10 Jahren noch geben wird.

8. Könnten Sie näher auf Ihr Angebot im Bereich Obsoleszenzmanagement eingehen und wie es sich an die Bedürfnisse verschiedener Kundengruppen anpasst?

Da sich unser Kundenspektrum von „wir brauchen da mal einen Sensor“ bis hin zu „wir brauchen genau DIESEN Sensor“ mit unterschiedlichen Qualitätsansprüchen erstreckt, ist es auch für das Management von Komponenten und der Frage wie wir Produkt A und B in 5, 10 oder 20 Jahren noch fertigen können, ein sehr komplexes Umfeld.

Für eine Teil der Kunden ist es nur wichtig, dass das Produkt funktioniert. Ein Neues am liebsten besser als eines von vor 5 oder 10 Jahren. Was dort für Komponenten verbaut werden, ist dabei dann egal. Hier haben wir kein Problem, da wir letztlich für die Grundfunktionalität immer auch einen Nachfolger bereithalten.

Dem gegenüber stehen die Kunden im Prinzip fordern, dass ein Produkt von heute auch in 20 Jahren noch exakt identisch hergestellt werden kann. Je nach Ausprägung dieser Forderung, werden wir uns das Material für diese Zeit bereits ans Lager legen und die Vorfinanzierung etc. mit dem Kunden besprechen und vereinbaren. Dies bezieht explizit auch die Lagerung dieser Komponenten mit ein. Wenn der Fall etwas einfacher gelagert ist, haben wir im Rahmen der Verträge die Möglichkeit der Requalifizierung für den Fall, dass einzelne Komponenten nicht mehr verfügbar sind. Häufig wird dann vertraglich geregelt wie diese Kosten und Aufwände beglichen werden. Auch hier versuchen wir wieder eine mit dem Kunden abgestimmte und für beide Seiten passende Lösung zu schaffen.

9. Welche Sicherheits- und Qualitätsstandards gelten bei der Entwicklung und Herstellung Ihrer Sensortechnikprodukte

Für die breite Masse der bei uns entwickelten und produzierten Produkte orientieren wir uns an der ISO 9001. Für einen Teil der Produkte werden von unseren Kunden die Qualitätsstandards der Automobilbranche gefordert, sodass wir uns dort nach IATF 16949 richten müssen. Andere Kundenprojekte verlangen nach Richtlinien für den Explosionsschutz bzw. die Einsatzszenarien für die Produkte erfordern, dass entsprechende Richtlinie IEC 60079 eingehalten und beachtet wird.

Im Bereich der Luftfahrtprojekte wird auf die ISO9100 verwiesen und nicht wenige unserer internationalen Kunden bringe noch ihre eigenen Qualitätsregeln und Vorgaben mit ins Projekt.

10. Ihr Unternehmen verfügt über ein weitreichendes Netzwerk. Inwiefern unterstützt dies Ihre Positionierung im internationalen Markt?

Durch unsere nationalen und internationalen Partner haben wir einen sehr breiten Zugang zu einer Vielzahl an Anwendungsfeldern und Märkten. Damit können wir uns

in diesen Regionen und Einsatzfeldern platzieren und für die jeweiligen spezifischen Anforderungen unsere Produkte adaptieren und anpassen. Damit kann dort auch die Akzeptanz und die Wahrnehmung gestärkt werden. Da wir auch dort sehr häufig als sog. OEM Hersteller auftreten und unsere Produkte nicht zwingend als ADZ Produkte erkennbar sind, vertrauen wir hier auf die Kompetenz unserer Partner.

Durch die von unseren Partnern und Kunden unterhaltenen Vertriebsnetzwerke erlangen wir zudem den Zugang in neue Einsatzfelder und teils auch neue Projekte. Häufig sind wir dann auch mit den Endkunden im direkten Kontakt und Austausch, um mögliche Missverständnisse und Verzögerungen zu minimieren.

11. Wie sieht die Zukunft des Wirtschaftsstandorts Sachsen in der Sensortechnik-Branche aus Ihrer Sicht aus?

Mit der Ansiedelung diverser Firmen am Standort aus dem Bereich der Halbleiterbranche werden sich zwangsläufig auch die Möglichkeiten und die Zukunftsfähigkeit der Branche stärken. Ob dies jedoch speziell den Bereich der Sensorik betrifft oder ob es hier eine Tendenz z.B. der Halbleitertechnologie und sich daran orientierender Industrien gibt, ist schwer vorhersagbar. Die Sensorik die wir als ADZ betreuen und den Sensorikbereich der für die Halbleitertechnik bzw. die Elektronikbranche benötigt wird, sind nur in einem kleinen Teil deckungsgleich. Die Möglichkeiten von technologischen Entwicklungen zu partizipieren und daraus einen Mehrwert für ADZ zu entwickeln, bewerten wir aber als positiv und konstruktiv. Klar ist, dass es eine weitere Ansiedlung von sog. Hochtechnologie im Bereich Dresden geben wird.

12. Zum Abschluss: Welche zukünftigen Projekte oder Partnerschaften können wir von ADZ NAGANO in der nahen Zukunft erwarten?

Die Partnerschaften der ADZ werden in der Regel nicht öffentlichkeitswirksam oder augenscheinlich präsentiert. Hintergrund sind auch hier wieder die Belange unserer Kunden und Partner. Allerdings kann und muss immer wieder betont werden, dass wir mit unserem Mitnamensgeber NAGANO KEIKI Ltd. in Japan eine sehr enge Beziehung pflegen und es da immer wieder Berührungspunkte auch für teils größere Investitionen oder Maßnahmen am Standort gibt. Hier liegt uns besonders auch der kulturelle Austausch am Herzen.

Weitere Projekte, bei denen es um Produktentwicklungen oder Entwicklungspartnerschaften geht, werden wir zu gegebener Zeit veröffentlichen.

Wir werden auch weiterhin neue Projekte in den benannten Bereichen akquirieren und bearbeiten. Unsere Mitarbeit im LRT oder der Mittelstandsoffensive Wasserstoff sollen hierbei Katalysator für derartige Projekte und Partnerschaften sein.

Link:

[ADZ NAGANO – Innovation und Präzision in Sachsens Sensortechnik \(diesachsen.de\)](https://www.diesachsen.de)