

„Corona hat das Thema Aerosole ins Bewusstsein gerückt“

Interview Die Pandemie hat Betriebe wie das Balingener Unternehmen Krug & Priester vor große Herausforderungen gestellt. Welche Chancen bietet sie und wie hat sie sich auf den Absatz von Luftreinigern ausgewirkt? *Von Jasmin Alber*

Der flächendeckende Einsatz von Luftreinigern ist als wichtige Säule im Kampf gegen das Corona-Virus seit mehr als einem Jahr im Gespräch. Das Balingener Unternehmen Krug & Priester – vielen hauptsächlich durch die Produktion von Aktenvernichtern und Schneidemaschinen bekannt – fertigt und vertreibt bereits seit 2014 Luftreiniger für unterschiedliche Anforderungen und Einsatzzwecke. Was hat das Unternehmen vor sieben Jahren dazu bewegt, sein Produktportfolio auszuweiten, wie hat sich dieser Produktzweig insbesondere im Hinblick auf die Corona-Krise verändert und welchen Stellenwert räumt er den Luftreinigern des Balingener Unternehmens ein? Darüber spricht Geschäftsführer Daniel Priester im ZAK-Interview.

Der Produktbereich Luftreiniger ist bei Krug & Priester nicht erst seit Beginn der Corona-Pandemie etabliert. Was war der ausschlaggebende Punkt, weshalb Sie sich 2014 zur Erweiterung des Portfolios entschieden haben?

Daniel Priester: Unsere Aktenvernichter wie Schneidemaschinen hängen am Papier. Uns war in den 2010er-Jahren schon klar, dass mit der Digitalisierung Papier weniger benötigt werden wird. So haben wir frühzeitig einen Innovationsprozess gestartet, um auch in Zukunft den Standort Balingen abzusichern und die Firma in Lohn und Brot zu halten.

Warum fiel die Wahl dann gerade auf Luftreiniger?

Wir haben uns angeschaut, was in der Welt geht und Megatrends erforscht. Einer davon ist Gesundheit und Fitness. Es gibt aber auch negative Themen wie Umwelt- und Luftverschmutzung. Die Feinstaubthematik war schon damals in aller Munde. Dies und weitere Kriterien sprachen letztendlich für Luftreiniger. Außerdem muss das Produkt zu uns, in die Produktion und in unseren Vertrieb, passen.

Apropos Produktion: Inwieweit mussten die Gegebenheiten für die Fertigung angepasst werden?

Zur Produkteinführung haben wir zunächst Geräte nur gelabelt und vertrieben. Später wurde auf eigene Fertigung umgestellt. Die Einstiegsgeschäfte sind nach wie vor Handelsware aus Asien. Made in Balingen produzieren wir jedoch auch verschiedene Luftreiniger mit einer Leistung für 30 bis 140 Kubikmeter große Räume.

Ganz allgemein: Welche Partikel werden mit den Geräten aus Ihrem Hause gefiltert?

Unsere Luftreiniger nehmen alles aus der Luft, was krank macht: Feinstaub, Viren, Bakterien sowie Pollen und Allergene, ebenso Gerüche und chemische Verbindungen,



Daniel Priester, Geschäftsführer von Krug & Priester in Balingen, erzählt im Interview von der Bedeutung der Luftreiniger für das Unternehmen und die Nutzer, welche Chancen sich bieten und wie sich der Absatz seit Beginn der Corona-Pandemie verändert hat.

Foto: Krug & Priester

Stichwort: Sick-Building-Syndrom. Die in Balingen produzierten Geräte filtern bis zu 99,9 Prozent der Partikel in Räumen. Ein Einsatz von Luftreinigern hat auch ganz praktische Gründe für Arbeitgeber: Die Produktivität steigt, die Ausfälle sinken. Die Geräte sorgen beispielsweise für eine deutliche Verbesserung der Raumluft.

Wurden in Zeiten von Corona die Geräte angepasst?

Dafür gab es keinen Anlass. Schon von Beginn an erfüllen unsere Luftreiniger höchste Kriterien. Durch Corona ist das Thema Aerosole jedoch ins Bewusstsein gerückt. Luftreiniger allein werden das Problem aber nicht lösen, das möchte ich klarstellen. Deren Einsatz verdünnt aber die Belastung. Je weniger Viren in der Luft sind, desto geringer ist die Gefahr einer Ansteckung. Es ist also ein wichtiger Baustein in allen den Maßnahmen, die derzeit ergriffen werden.

Gab es seit dem ersten Quartal 2020 einen spürbaren Anstieg des Luftreinigerabsatzes?

Seit 2015 ist der Bereich stetig gewachsen. Mit Beginn der Corona-Pandemie ist die Nachfrage drastisch nach oben gegangen. Die Anfragen haben sich verzehnfacht, vornehmlich in Märkten, in denen man verstärkt über Aerosole gesprochen hat, wie Deutschland und ganz Europa. Der Wermutstropfen: Es tut weh, dass die Nachfrage anfangs nicht bedient werden konnte. Wir haben die Supply-Chain relativ schnell angepasst.

Ein Großteil Ihrer Zulieferer kommt aus der Region. Was das ein Vorteil in der globalen Krise?

Die Regionalität hatte sicherlich Vorteile. Heute sind die Zulieferketten aber so verwoben, dass es trotzdem zu Engpässen kommen kann. Wir versuchen, dem entgegenzuwirken, indem genügend Rohmaterial im Haus ist, um nicht sofort blank dazustehen.

Welche (neuen) Kunden aus welchen Branchen sind die Abnehmer?

Grundsätzlich ist Krug & Priester B2B-orientiert. Bei den Privatkunden gab es deutliche Zuwächse. Ich schätze, dass 90 Prozent an Endkunden verkauft wurde. Bei gewerblichen Kunden waren es Fitnessstudios, Restaurants und Hotels, die ein oder andere Schule sowie körpernahe Dienstleister als neue Kunden. All diejenigen, die über Hygienemaßnahmen versucht haben, ihr Geschäft am Laufen zu halten. Auch Büros und Kanzleien, die schon andere Produkte von Krug & Priester nutzen, haben vermehrt Luftreiniger bezogen.

Wurden intern Umstrukturierungen vorgenommen, um der gestiegenen Nachfrage zu entsprechen?

Wir haben schnell dafür gesorgt, dass die Fläche in der Produktionshalle vergrößert wurde und eine neue Produktionsstraße vor allem für kleinere Geräte ge-

schaffen. Der Knackpunkt war die Endkontrolle. Das war das Nadelöhr, da auch Prüfgeräte nicht so schnell angeschafft werden konnten. Stand heute sind wir gut ausgestattet.

Im Umkehrschluss: Haben Sie eine Verschiebung oder einen Rückgang der Nachfrage bei anderen Produkten bemerkt?

Mit fortschreitender Pandemie und Lockdown waren vor allem große Stapelschneider und Großmengen-Aktenvernichter am stärksten von sinkender Nachfrage betroffen. Mehr Homeoffice hat aber dafür gesorgt, dass zum Beispiel mehr Schreibtisch-Aktenvernichter verkauft wurden. Das hält bis heute an. Komplett stabil ist die Nachfrage nach Hochsicherheits-Aktenvernichtern, die in der Forschung und in Regierungseinrichtungen zum Einsatz kommen.

Wie sieht es in Ihrem Unternehmen aus: Welche Maßnahmen haben Sie ergriffen, um Ihre Mitarbeiter zu schützen?

Schon vor der Pandemie waren unsere Luftreiniger flächendeckend im Einsatz. Wir haben in zwei Wochen die Digitalisierung soweit vorangetrieben wie sonst in zwei Jahren. 50 Prozent der Verwaltungsmitarbeiter sind bis heute im Homeoffice. In den Büros wurde Platz geschaffen. In der Fabrik haben wir sofort die Coronaschicht eingeführt mit zeitverzerrtem Arbeitsbeginn, um neuralgische Punkte wie an den Stempeluhren zu entzerren. Wir waren den Auflagen von der Politik immer etwas voraus – auch um die Produktion aufrechtzuerhalten, aber natürlich vor allem, um die Gesundheit der Mitarbeiter zu schützen. Sobald es möglich ist, werden wir auch ein Impfangebot im Betrieb bereitstellen. Wir sind noch in Wartestellung, aber darauf vorbereitet.

Welche Chancen sehen Sie für die Zukunft, was können hiesige Wirtschaftsbetriebe aus der Krise mitnehmen?

Auf jeden Fall hat die Krise einen riesigen Digitalisierungsschub gebracht; zwar Hard-Way, aber ein positives Erlebnis. Was ich gelernt habe und was für mich sinnbildlich war: Wir haben tolle Mitarbeiter. Trotz vieler Unsicherheiten haben wir als Unternehmen schnell und effizient reagieren können. Dafür braucht es die Mitarbeiter. Außerdem hat sich das Bewusstsein für Lufthygiene deutlich verfestigt, die Produkte etablieren sich weiterhin.

Was planen Sie für die Zukunft?

Das Geschäftsfeld Components soll mit unserer Kernkompetenz Schneiden und Zerkleinern weiter aufgebaut werden. Diese Geräte kommen zum Beispiel in Pfandautomaten zum Einsatz, wenn die PET-Flaschen komprimiert werden, außerdem in den Bereichen Recycling und Food-processing.