

Neunzig Jahre Holger Clasen

»Dem Menschen die Arbeit erleichtern«

Seit mittlerweile neunzig Jahren bietet das Unternehmen Holger Clasen vielfältige Werkzeuglösungen für die Elektrobranche. Lennart Clasen, Enkel des Gründers Holger Clasen, führt das Hamburger Unternehmen seit 1995 in dritter Generation und spricht im Interview mit dem ew-Magazin über die Unternehmensphilosophie und wie sich die Anforderungen an moderne Werkzeuglösungen im Laufe der Zeit verändert haben.

Herr Clasen, wie kam es zur Gründung des Unternehmens Holger Clasen im Jahr 1932.

Clasen: Ursprünglich wollte Firmengründer Holger Clasen in die Gerbereimaschinenfabrik seines Vaters Nicolai Clasen in Hamburg Altona einsteigen. Die Ausrichtung des Unternehmens war ihm jedoch nicht serviceorientiert genug, sodass er sein eigenes Unternehmen unter der Firmierung Holger Clasen gründete – damals noch mit dem Handel von Schleifmitteln für die Hamburger Hafenindustrie. Sein Gespür für die Bedürfnisse und Hürden seiner Kunden veranlasste ihn jedoch dazu, eigene Werkzeuge mit speziellen Schleifmitteln für Schiffe zu entwickeln. Seitdem liegt der Fokus des Unternehmens auf der Entwicklung von Werkzeugen, die spezielle Anwendungen erleichtern. Zwei seiner Produkte zur Deckentrostung auf Schiffen verkaufen wir bis heute – natürlich in einem zeitgemäßen Design. Auch heute noch prägt sein Blick auf Kundennutzen und Service unsere Unternehmenskultur und mündet in unserem Auftrag, dem Kunden die Arbeit zu erleichtern.

Wo steht Holger Clasen heute?

Clasen: Nach vielen Umzügen im Zweiten Weltkrieg war der Firmensitz lange in Hamburg Wellingsbüttel und ist seit Mitte der achtziger Jahre in Hamburg Alsterdorf. Heute besteht unser Team aus dreißig Mitarbeitern, von denen viele eng mit Kunden und Lieferanten zusammenarbeiten. Anwender können aus rund 600 Produkten, die mit den Technologien Druckluft, Hydraulik oder (Akku-)Elektrik angetrieben werden, ihre passende Werkzeuglösung finden.

Was sind die größten Meilensteine der Firmengeschichte?



Quelle: Holger Clasen

Lennart Clasen: Wir stellen fest, dass nicht nur immer größere Querschnitte verpresst werden, sondern insgesamt bei der Kabelverbindung wieder mehr gepresst als geschraubt wird – was aufgrund der hohen Anforderungen an effiziente Energieleitungsverbindungen auch nachvollziehbar ist

Clasen: Dies sind sicherlich die jeweilige Einführung der genannten Technologien. In den sechziger Jahren haben wir, unter der Geschäftsführung meines Vaters Bernd Clasen, mit unseren Werkzeugen geholfen, die industrielle Produktivität voranzubringen. Ende der siebziger Jahre hat Holger Clasen, als erster Anbieter in Deutschland, mit hydraulischen Schneid- und Presswerkzeugen die mechanischen Werkzeuge abgelöst. Gut zehn Jahre später haben wir die akkuhydraulischen Schneid- und Presswerkzeuge eingeführt. Dadurch wurde das Arbeiten an Kabeln und Seilen deutlich einfacher und sicherer. Als dritten Meilenstein sticht die strukturierte Etablierung unseres technischen Services heraus, den

wir seit Ende der neunziger Jahre unter der Marke Technik-Service-Center führen.

Dem Menschen die Arbeit erleichtern, lautet die Mission Ihres Unternehmens von jeher. Wie hat sich dessen Umsetzung bis heute verändert?

Clasen: Dem Sinn nach hat mein Großvater diese Aufgabe schon als Kultur etabliert, die Formulierung der Mission »Dem Menschen die Arbeit erleichtern« kam erst später. Mein Großvater hat damals mit der Natur als Vorbild Werkzeuglösungen entwickelt und selbst hergestellt. Heute sind unsere Anwendungslösungen so vielfältig, dass wir schauen, wie wir dem Kunden helfen, seine Wertschöpfung zu verbessern.

Seit Jahren gibt es einen starken Wandel vom netzgebundenen zum akkubetriebenen Elektrowerkzeug. Ein Trend, den Sie aufgegriffen haben?

Clasen: Ja klar. Ende der achtziger Jahre haben wir den Trend bereits erkannt und die Chance genutzt, Akkuwerkzeuge einzuführen. Teilweise mussten noch Teile der Belegschaft überzeugt werden, da anfangs der Preis im Vergleich zur Wirtschaftlichkeit recht hoch erschien. Aber vor allem die erhöhte Sicherheit durch die Einhandbedienung hat schnell überzeugt. Heute gehen 90 % der Werkzeuge für Standardanwendungen mit Akkuantrieb in den Markt. Die Kunden profitieren dabei von einer Vereinheitlichung der Akkuplattformen. Ich gehe davon aus, dass es in rund zehn Jahren nur noch drei bis fünf Standard-Akku-Plattformen geben wird.

Haben sich die Anforderungen an die Werkzeuge in den vergangenen Jahren verändert?

Clasen: Ja, sehr deutlich. Am Anfang ging es darum, wie kompatibel das Werkzeugsortiment mit dem Akku ist und um die Kapazität. Heute geht es eher darum, wie kompatibel der Akku für das Werkzeug mit dem Rest des Werkzeugpools des Nutzers ist. Die Kapazität – also wie viele Pressungen oder Schnitte eine Akkuladung schafft – ist bei einem 18-V-Akku mit 5 Ah Kapazität heute deutlich weniger relevant. Zusätzlich stellen wir fest, dass nicht nur immer größere Querschnitte verpresst werden, sondern insgesamt bei der Kabelverbindung wieder mehr gepresst als geschraubt wird – was

aufgrund der hohen Anforderungen an effiziente Energieleitungsverbindungen auch nachvollziehbar ist.

Holger Clasen steht für modifizierte Werkzeuge. Hat sich der Bedarf an individuellen Anwendungslösungen verändert?

Clasen: Durch die höhere Transparenz und Erreichbarkeit nehmen die Anfragen zu. Kunden kommen auch mit ihren größten Problemen auf uns zu und wir prüfen, ob sich eine wirtschaftliche Lösung bietet. Etliche Beispiele zeigen, dass wir fast immer eine Lösung finden, die die Sicherheit und die Wirtschaftlichkeit beim Anwender erhöhen. Auch sind wir offen für neue Anwendungen und Branchen. Dabei schauen wir mit dem Kunden auf den Nutzen der Anwendung und nicht auf das, was unser Werkzeug technologisch lösen könnte.

Das Innovationsgeschehen rund um die Digitalisierung von Produkten und Prozessen schreitet rasant voran. Welche Rolle spielt Digitalisierung für Ihre Produkte und auch für die Elektrobranche?

Clasen: Das Erneuerungstempo ist hoch und wir setzen alles dran, dass wir nicht nur mithalten, sondern auch bei Prozessen und Unternehmenskultur Zeichen setzen. Es gibt meist viele Optionen und wir entwickeln das, was für die Anwender am sinnvollsten ist. In diesem Zusammenhang steht die Elektrobranche vielleicht noch am Anfang ihrer Möglichkeiten, wie viele andere Industrien auch.

Wo sehen Sie Chancen und Herausforderungen für Ihr Unternehmen und die Elektrobranche?

Clasen: Diese liegen in der Digitalisierung von Produkten und Prozessen. Die Innovation in der Produktoptimierung stößt an ihre Grenzen. In welchen Zeitspannen sich das abspielt, ist kaum vorherzusagen. Wir bauen unseren Service immer weiter aus und haben gerade mit der Digitalisierung unseres internen Serviceablaufs einen Meilenstein und damit die Basis für verbesserte und neue kundenbezogene Services geschaffen.

Die kurzfristigen Herausforderungen des Unternehmens liegen darin, möglichst schnell die Lieferkettenproblematik in den Griff zu bekommen. Es tut weh, dem Kunden manchmal sagen zu müssen, dass die Lieferzeit für ein Standardprodukt teilweise drei Mal so lang ist, wie üblich. Neben drastischen Bestandserhöhungen unserer Waren suchen wir mit unseren Lieferanten weitere Wege und Lösungen, dieser Herausforderung zu begegnen. Diese Situation darf kein Dauerzustand werden.

Die Elektrobranche steht vor der Herausforderung der Energiewende – neue Leitungen für die Stromerzeugung, neue Leitungen für die Elektromobilität sind nur einige Beispiele. Hinzu kommt der Fachkräftemangel. Das kann die Branche allerdings nicht allein lösen. Aufgaben haben wir genug und wir stehen mit unseren Lösungen bereit, der Energiewende neue Dynamik zu geben.

Sandra Rogge, Journalistin

>> info@holger-clasen.de

>> www.holger-clasen.de

Anzeige

Unsere neue Software-Generation



- automatisiert
- prozessstark
- intuitiv

Die Komplettlösung für
Energieversorger



www.is-software.com

