MICHAEL WULF (2)

Für Geschäftsführer Jochen Stenger (li.) und Verkaufsleiter Daniel Stawarski sind Live-Vorführungen ein wichtiger Teil der Geschäftsstrategie: »So können wir vor Ort zeigen, was die Maschinen drauf haben.«

Die Stenger-Siebmaschinen werden laut Hersteller zu 60 % im GaLaBau eingesetzt, rund 10 % bis 15 % macht die Holzbranche (Hackschnitzel) aus – dazu kommt ein weiterer Anteil von 10 % bis 15 % aus der Rohrleitungs- und Hochbaubranche.

Laut Jochen Stenger gehen die Verkaufszahlen aktuell durch die Decke: »Das verdanken wir einerseits den hohen Anforderungen durch den Gesetzgeber und dessen Versorgungsvorschriften, die wir mit unseren Maschinen übererfüllen. Andererseits sind Maschinen wie die 1520 F3 echte Allrounder, die sowohl von Kleinunternehmen im GaLaBau als auch von Großunternehmen zum Sieben von Schotter und Sand eingesetzt werden.«

Den »Wasserglas-Test« durchgeführt

Eine Besonderheit, die für Stenger als Qualitätsmerkmal gilt, sind die geringen Schwing- und Vibrationskräfte der Maschinen: »Steht die Maschine ebenerdig, spüren Sie nicht, dass die Maschine überhaupt läuft.« Der Clou sind laut Jochen Stenger die verbauten Stahlfedern sowie dessen Anordnung und damit »ein Alleinstellungsmerkmal, das so nur von uns am Markt geboten wird«. Andere Hersteller, so Jochen Stenger weiter, lieferten vergleichbare Maschinen mit Gummi-Pads aus – auch der Aufbau sowie die Anordnung der Federn seien anders. Die bauMAGAZIN-Redaktion wollte es genauer wissen und hat das Unternehmen Stenger um einen Beweis gebeten, der auch prompt geliefert wurde: Ein gefülltes Wasserglas, das direkt auf den Rahmen der Siebmaschine platziert wurde, sollte die entstehenden Vibrationen und Schwingungen aufzeigen. Beim Einfüllen von grobem Bau-

»Unseren Erfolg sehen wir darin, dass wir besonders **eng** mit unseren Kunden **zusammenarbeiten** – man tauscht sich direkt vor Ort aus, begutachtet die Maschine und lässt sie unter realen Arbeitsbedingungen arbeiten.«
Jochen Stenger, Geschäftsleitung Stenger Brech- und Siebanlagen

STENGER

Anwendernah und **bodenständig** auf direkten Draht zum Kunden setzen

Als Spezialist für Brech- und Siebtechnik setzt sich das Unternehmen Stenger seit Jahren mit der Frage auseinander, wie sich Hersteller und Anwender auf Augenhöhe begegnen können, um bei der Entwicklung neuer Maschinen dieselbe Sprache zu sprechen. Die Anforderungen an die Maschinen sind gerade beim Sieben von hartem stein-, beton- und schutthaltigem Material besonders hoch, weshalb sich Käufer nur ungern auf reine Versprechen aus Hochglanzbroschüren verlassen. Nach Ansicht von Geschäftsführer Jochen Stenger und Verkaufsleiter Daniel Stawarski braucht es dafür eine offene Diskussion und Maschinenlösungen, die direkt vor Ort »zeigen, was sie drauf haben«. Die bauMAGAZIN-Redaktion hat sich kürzlich in das hessische Rodgau, südöstlich von Offenbach, begeben, und am eigenen Leib erfahren, dass die beiden Branchenkenner ihren Worten auch Taten folgen lassen.

Dan Windhorst und Michael Wulf

Eine Maschine, die für das Unternehmen mit Firmensitz in Aschaffenburg sowie Vorführ- und Lagerplatz in Rodgau aktuell im Mittelpunkt steht, ist die SBS 1520 F3. Die mobile Siebanlage ist mit 2000 mm Breite oben und 1550 mm unten sowie einer Länge von 2850 mm und einer Höhe von 2630 mm im Transportmaß kompakt aufgebaut. Das Förderband hingegen ist 2859 mm lang und 300 mm breit. Je nach Beschaffenheit des zu siebenden Materials verfügt die 1520 F3 über eine Siebleistung bis 80 t. Bei der Wahl des Schüttguts, so Jochen Stenger, spielt die SBS-Reihe ihr volles Potenzial aus: Neben Sand, Kompost, Bauschutt und Recycling-Material kann die 1520 F3 Mutterboden, Aushub, Hackschnitzel, Kies oder auch Kohle, Schrott, Asphalt oder Fräßgut zu sieben. Das Auf- und Abladen der Maschine erfolgt mittels Gabelstapler oder Radladergabel – transportiert wird sie wiederum auf einem Anhänger oder Pritschenwagen.

Live-Vorführung statt Datenblätter

Um die Leistungsfähigkeit der Maschine aufzuzeigen, stellte Stenger die SBS 1520 F3 im Coreum in Stockstadt/Rhein aus (das bauMAGAZIN berichtete in Heft 7/21, Seite 86). Dort können Besucher die Siebmaschine im Detail begutachten. Zum Geschäftsmodell von Stenger Brech- und Siebtechnik gehören aber auch eigene Produktvorführungen. Regelmäßig führt das Unternehmen Tests auf dem eigenen Vorführplatz in Rodgau durch, um, Jochen Stenger zufolge, nicht nur Datenblätter, sondern auch Tatsachen sprechen zu lassen. »Unseren Erfolg sehen wir darin, dass wir besonders eng mit unseren Kunden zusammenarbeiten – man tauscht sich direkt vor Ort aus, begutachtet die Maschine und lässt sie unter realen Arbeitsbedingungen arbeiten«, so Jochen Stenger.

Ein multifunktionales System

»Die SBS 1520 F3 hat ihren großen Vorteil in der Kompaktheit, Mobilität und Einsatzbereitschaft. Dazu kommen ein abnehmbares Förderband und die Absiebung in drei und zwei Fraktionen und damit ein multifunktionales System, das eine gewaltige Bandbreite an Siebaufgaben erfüllen kann.«

STENGER
BRECH- UND SIEBTECHNIK

»Der Siebkasten ist mechanisch nicht mit der Maschine verbunden. Insgesamt sind außerdem acht Stahlfedern verbaut, die **keine Schwingung** auf den Container **übertragen**, sodass die volle Umhubkraft im Siebkasten verbleibt und somit auf die Siebbeläge übertragen werden kann.«

Daniel Stawarski, Verkauf Stenger Brech- und Siebanlagen

Die mobile Siebanlage SBS 1520 verfügt, je nach Beschaffenheit des zu siebenden Materials, über eine Siebleistung bis 80 t.

schutt, das aus massiven Betonteilen und Schotter bestand, zeigte die Wasseroberfläche im Glas keinerlei Erschütterung auf. Und selbst als die Schaufel des Radladers beim Einschütten gegen den Siebtrichter knallte, war keine Schwingungsübertragung zu beobachten. »Der Siebkasten ist mechanisch nicht mit der Maschine verbunden. Insgesamt sind außerdem acht Stahlfedern verbaut, die keine Schwingung auf den Container übertragen, sodass die volle Umhubkraft im Siebkasten verbleibt und somit auf die Siebbeläge übertragen werden kann«, erklärte Daniel Stawarski. Gleichzeitig verfüge die Maschine über spezielle Transportsicherungen, da der Kasten nur auf den Federn sitze. »Das erleichtert den Transport deutlich – durch den Schwerpunkt oben ist das ganze System außerdem besonders stabil aufgebaut.«

Das Alleinstellungsmerkmal der SBS-Siebanlagen ist die Anordnung der Federn, die gegenüber anderen Herstellern aus Metall gefertigt sind und die Schwingungen im Vollbetrieb auf ein Minimum reduzieren sollen.

Qualität muss auch erarbeitet werden

Aber nicht alles läuft immer vollkommen reibungslos – insbesondere dann nicht, wenn die Qualität der Maschine nicht stimmt. »Anfangs hat ein slowakisches Unternehmen die Maschinen für uns gebaut – mit der Zeit hat die von uns geforderte Qualität abgenommen, weshalb wir uns daraufhin für einen neuen Hersteller entschieden haben.« Seither lässt Stenger in Italien produzieren und hat, eigenen Angaben zufolge, seither nicht eine Reklamation erhalten. »Und das muss auch unser Anspruch sein«, so Jochen Stenger. »Siebanlagen halten extremer Belastung stand, weshalb die Fertigungsqualität nun mal hohen Standards gerecht werden muss.«

»Deutschsprachiger Raum reicht vollkommen«

Insgesamt hat die Firma Stenger rund 500 Maschinen in den Markt gebracht – 350 davon stammen aus der neuen italienischen Produktion. Und obwohl Jochen Stenger und Daniel Stawarski sogar in Zeiten von Covid-19 von besonders hohen Absatzzahlen profitieren, bleiben die Expansionspläne aus gutem Grund in der Schublade: »Wir haben genug mit Österreich, der Schweiz und Deutschland zu tun und aktuell auch kein Interesse daran, weitere Märkte zu bedienen.« Stattdessen rückt das Unternehmen die enge Bindung zu seinen Kunden in den Mittelpunkt. »Dadurch, dass wir uns auf die D-A-CH-Region konzentrieren, bleiben wir nah an unseren Kunden dran. Uns ist der direkte Austausch wichtig. Wir merken, dass die Kunden genau das wollen und sich dafür bedanken, dass wir sie individuell beraten, uns mit ihren Vorhaben auseinandersetzen und die Maschinen direkt vor Ort im Detail erklären. Das ist unsere Stärke«, sagte Daniel Stawarski.

Gute Auftragslage

Aktuell werden die Bereiche Service, Vertrieb und Ersatzteilgeschäft mit insgesamt zehn Mitarbeitern direkt von Rodgau aus organisiert. Die Stenger-Siebmaschinen kommen laut Hersteller zu 60 % im GaLaBau zum Einsatz, rund 10 % bis 15 % macht die Holzbranche (Hackschnitzel) aus – dazu kommt ein weiterer Anteil von 10 % bis 15 % aus der Rohrleitungs- und Hochbaubranche. Neben einer breitgefächerten Palette an Siebanlagen bedient die Firma Stenger auch das Brechersegment, bestehend aus Backenbrechern sowie raupen- und radmobile, aber auch stationäre Lösungen. Der Umsatz, so Jochen Stenger, pendle sich derzeit zwischen 4 Mio. und 5 Mio. Euro ein. Auf die Frage, welches Ziel das Unternehmen für das laufende Geschäftsjahr anpeilt, stellte Jochen Stenger klar:

ZAHLEN

2-Deck-Siebanlage SBS 1520 F3	
Oberdeck/Unterdeck:	jeweils 2 000 mm x 1 500 mm
Fraktionen:	3
Antrieb/Leistung:	400 V (16 A)/1,1 kW
Gewicht:	1 500 kg
Transportmaße (B x L x H):	1 550 – 2 000 mm x 2 850 mm x 2 630 mm
Förderband (L x B):	2 900 mm x 300 mm

Der Wassergtastest: Geschäftsführer Jochen Stenger führt vor, wie gering die Schwing- und Vibrationskräfte selbst bei Dauerbefüllung sind.

Fertig zur Auslieferung: Gefragt sind Siebmaschinen wie die SBS 1520 aufgrund ihrer Mobilität und vielseitigen Einsatzmöglichkeiten.

»Die Produktion läuft auf vollen Touren – alles, was wir hier derzeit an Maschinen stehen haben, ist bereits verkauft. Wir haben es uns abgewöhnt, von Zielen zu sprechen, sehen aber, dass wir in den vergangenen Jahren eine Steigerung von 20 % bis 30 % verzeichnen. Wir wissen, dass das Geschäft gut läuft und können bei Bedarf die Produktion in Italien beliebig steigern.«

Die meisten Mietmaschinen werden übernommen

Eine Besonderheit des Unternehmens: Bedient wird fast ausschließlich nur der Direktverkauf. Das Mietgeschäft, so der Geschäftsführer, habe sich jedoch mehr und mehr zum Kaufargument entwickelt: »Unsere Kunden nehmen die Maschinen mit und probieren sie aus. Erfahrungsgemäß kommen die meisten Maschinen aber gar nicht mehr aus der Vermietung zurück, da die Kunden sie im Anschluss kaufen. Unsere Umsätze gehen steil nach oben und das nicht zuletzt deshalb, weil unsere Kunden auch gleichzeitig unsere besten Verkäufer sind. Sie stehen hinter dem, was wir hier machen«, urteilt Jochen Stenger.

Doch gerade bei den Siebmaschinen kommt hinzu, dass diese laut Stenger wenig anfällig für Beschädigungen sind. »Es kommt so gut wie gar nicht vor, dass eine Maschine beschädigt wird. Natürlich kann ein Förderband mal reißen – aber das reparieren die Kunden dann im Regelfall selbst.«

500 Maschinen

Insgesamt hat die Firma Stenger rund **500 Maschinen** in den Markt gebracht – 350 davon stammen aus der neuen italienischen Produktion.

STENGER
BRECH- UND SIEBTECHNIK