



INNOVATION SEIT 60 JAHREN

RAUM FÜR KREATIVITÄT UND IDEEN

Die Seitz-Gruppe im Zürcher Oberland ist ein weltweit führender, unabhängiger Anbieter innovativer Lösungen in der Ventiltechnologie. Seit 60 Jahren fokussiert sich das Unternehmen auf die Entwicklung und Herstellung von Magnetventilen im Hochdruckbereich. Um stets genügend Nährboden für neue, herausragende Produkte zu gewährleisten, ist das richtige Umfeld unabdingbar. Ein Umfeld, in dem sich Werte und Verhalten darauf ausrichten, Innovationen hervorzubringen.



Fabian Seitz
CEO Seitz-Gruppe

Innovation als Antrieb

Damit Innovationen entstehen können, braucht es Neugier, Erfindergeist, Mut, Experimentierfreudigkeit – und auch einen offenen Umgang mit Fehlern. Diese Werte werden bei Seitz gezielt gefördert und schaffen damit für die Mitarbeiter Raum für Kreativität und Ideen. Elemente sind unter anderem:

- **Lernfähigkeit:** Neue Innovationsmethoden einzusetzen, gilt bei Seitz als Selbstverständlichkeit. Vor geraumer Zeit wurden zum Beispiel erste Versuche gestartet, mit der Design-Thinking-Methode den Innovationsprozess zu unterstützen. Inzwischen

werden vor jedem offiziellen Start eines Entwicklungsprojektes zentrale Elemente daraus angewendet und es konnte so der Problemlösungsprozess klarer strukturiert werden – was schliesslich zu einem verbesserten Kundennutzen führt.

- **Flache Hierarchie:** Seitz lebt eine flache Hierarchie und die Mitarbeitenden streben nicht primär nach Beförderungen, sondern stellen den Projekterfolg ins Zentrum – wobei ein erfolgreicher Abschluss einem Projektleiter viel Anerkennung verleiht. Das motiviert die Mitarbeitenden, und es entsteht eine starke Eigendynamik.

- **Reflexion:** Nach jedem Entwicklungsprojekt wird funktionsübergreifend reflektiert, wie erfolgreich dieses war. Im offenen Austausch wird versucht, die Erfolgsfaktoren zu identifizieren und gleichzeitig Verbesserungsmöglichkeiten aufzuzeigen. Solche Diskussionen tragen dazu bei, dass auch über Fehlentscheide offen gesprochen wird, sodass sie in Zukunft vermieden werden können.

Bis heute ist die von Gründer Eugen Seitz geprägte Unternehmenskultur ein wichtiger Bestandteil des Erfolgs. Über die Jahre hat das Unternehmen dadurch viel spezifisches Wissen in der elektromagnetischen Ventiltechnik erarbeitet und aufgebaut. Nur dank diesem umfangreichen Know-how ist es Seitz möglich, selbst anspruchsvollste Ziele zu erreichen. «Wir müssen aktiv Trends im Markt setzen, um dem Wettbewerb spürbar voraus zu sein», so CEO Fabian Seitz, der das Unternehmen in der dritten Generation führt. Diese Haltung unterstützt auch die Personalpolitik, indem sie die persönliche Weiterentwicklung der Mitarbeitenden klar ins Zentrum stellt. Die geringe Fluktuation von weniger als 5% bestätigt, dass die gewählte Strategie aufgeht.

Jeder zweite PET-Behälter weltweit mit Seitz-Ventilen hergestellt

Seit dem Durchbruch des Streckblasverfahrens in der PET-Behälter-Produktion vor bald 30 Jahren liefert Seitz mit hochwertigen Ventillösungen eine der zentralen Komponenten für Streckblasmaschinen. Diese langjährige Erfahrung und der hohe Innovationsgrad hat Seitz die Marktführerschaft in diesem Nischenmarkt gesichert.



In zum Teil mehrjährigen Projekten agiert Seitz als Entwicklungspartner der Maschinenbauer. Im direkten Dialog werden Lösungen erarbeitet, die die Leistung der Streckblasmaschinen wesentlich verbessern: Höchster Flaschen-Output, zuverlässiger und wartungsarmer Betrieb und optimale Energieeffizienz bei kleiner Baugrösse. Damit leistet Seitz einen wesentlichen Beitrag zu niedriger TCO und ermöglicht es Kunden durch leistungsfähige Komponenten, Best-in-Class-Maschinen am Markt zu platzieren.

Beispielsweise wurde für einen italienischen Kunden die weltweit erste integrierte Blasstation entwickelt, bestehend aus Ventiltechnik, Blasdüsenrohr mit Antrieb und elektrischer Reckeinheit. Durch die Seitz-Lösung hat dieser seinen Flaschen-Output auf Anhieb um 20% gesteigert – und gleichzeitig den Hochdruckluftbedarf wie auch die Energiekosten reduziert: Letzteres um 25%.

Marktführerschaft in China

Seitz ist seit 2003 auf dem chinesischen Markt präsent und hat seine innovativen Lösungen von Beginn an erfolgreich an lokale Streckblasmaschinenbauer verkauft. Seither hat sich der Markt dynamisch entwickelt, quantitativ und qualitativ, und chinesische Anbieter sind international konkurrenzfähig geworden. Durch unsere Kundennähe und die stetige Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden vor Ort wird versucht, auch weiterhin für die lokalen Bedürfnisse die bestmöglichen Angebote bereitzustellen. Mit einem geschätzten Marktanteil von 80% bei den High-End-Maschinenbauern ist Seitz sicherlich auf dem richtigen Weg.

Die gewonnenen Erkenntnisse zeigen, dass in der volatilen Welt von heute kontinuierliche Produktverbesserungen und Operational Excellence nicht mehr ausreichen, um dem Wettbewerbsdruck nachhaltig standzuhalten. «Um komplexe Zusammenhänge auch in Zukunft in einen Kundennutzen zu transferieren, sind neben der richtigen Organisationskultur auch zusätzliche Fähigkeiten beim Personal erforderlich», meint Fabian Seitz dazu. So fördert Seitz nicht nur die kulturelle Entwicklung der Organisation, sondern investiert auch stark in das Kompetenzwachstum von Mitarbeitenden und Führungskräften. ■