



Für Ladekräne der französischen Firma Hiab hat Zanner die Generalvertretung für Nordbayern.

Fotos: Ronald Witte

„Zwei sind schon eine Kleinserie“

Fahrzeugbau Zanner bewegt sich mit Spezialanfertigungen erfolgreich in einer Nische

Von Stefan Schreiblmayer

Es ist oberfränkische Bescheidenheit? Meistens jedenfalls muss man schon genau hinschauen, wenn man den kleinen Schriftzug von Zanner auf einem Lkw entdecken will. Dabei verlassen pro Jahr immerhin rund 300 um- oder aufgebaute Laster das Gelände am Stammsitz des Unternehmens in Himmelkron. Doch damit ist die Firma trotzdem höchstens eine

zeug bis ins Detail selber durchkonstruieren. Das dauert manchmal länger, als anschließend die Montage“, sagt der Diplom-Ingenieur, der eher zurückhaltend wirkt, dessen Augen aber blitzen, wenn es um Details geht. „Das ist klassischer Stahlbau“, sagt er etwa, wenn seine Mitarbeiter im Zweigwerk in Neuenmarkt Metallteile zusammenschweißen, die einmal einen Lkw-Aufbau ergeben werden. Tieflader, Kühlkoffer, auch mal ein Wechsellader für die Feuerwehr – bis zu zehn Aufträge parallel werden bei Zanner abgearbeitet. Oft handelt es sich dabei um die Montage von Ladekränen, die die französische Firma Hiab zuliefert und für die Zanner die Generalvertretung für Nordbayern hat. Die Königsdisziplin aber sind wohl die großen Sattelaufleger, die die Oberfranken für die Lebensmittelindustrie bauen. „Da gibt es in ganz Europa nur zwei, drei andere, die das machen“, sagt Seifert. Die gehen vor allem an den Bio-Großhändler Dennree, der größter Einzelkunde ist. Rund 400 solcher Aufbauten wurden bereits nach Töpen bei Hof geliefert. Das Besondere an den Kühlanhängern ist – sie sind Doppeldecker, haben einen Zwischenboden, der sich hydraulisch auf- und abbewegen lässt. Hinzu kommt eine hydraulische Bordwand. „Das ist schon eine Herausforderung“, sagt Seifert, denn: Es gibt keine Zukaufteile. Alles wird selber zugeschnitten, in Form gepresst, zusammenge-



Zanner-Chef Klaus Seifert (links) und sein möglicher Nachfolger Christopher Luther.

fügt. Allerdings bringt ein solcher Spezialaufleger dann auch schon mal 200 000 Euro. Doch auch die Kunden, die hauptsächlich aus Nordbayern kommen, haben ihren Vorteil, können einen solchen Anhänger besser beladen, bekommen mehr unter, sparen sich Fahrten und damit Geld. Und der Umwelt ist auch noch gedient, betont Seifert. Die Masse der Aufträge ist bei Zanner um die 50 000 Aufträge schwer, es gibt aber auch kleinere. Doch für jeden gilt: „Spezialfahrzeuge müssen perfekt sein“, dürfen sich keine Aussetzer leisten und genau auf die ihnen zugedachte Aufgabe ausgerichtet sein“, sagt der Firmenchef. Dafür werde dann auch ein bisschen mehr gezahlt. Geld, dass sich der Kunde im täglichen Betrieb schnell wieder einspare, wenn es eben keine Probleme gibt. Und so sind die Margen in der Nische auch etwas höher, sagt Seifert. Und die Konkurrenz etwas kleiner. Natürlich gebe es in der Branche auch Große, richtig Große sogar. Die Firma Schmitz Cargobull aus der Nähe von Münster etwa, die im Jahr rund 1,6 Milliarden Euro Umsatz macht und 50 000 Anhänger verkauft – aber eben alle von der Stange. „Sonderwünsche dürfen sie da keine haben“, sagt Seifert. Zanner kommt auf rund zehn Millionen Euro Umsatz, ein Servicebetrieb in Rednitzhembach steuert etwa zwei weitere bei. Sprunghafte Anstiege gibt es dabei nicht, wohl aber einen steti-

gen leichten Aufwärtstrend. Was auch für die Mitarbeiterzahl gilt. Rund 70 Beschäftigte sind es mittlerweile, davon 60 in Himmelkron und Neuenmarkt. 1991 waren es noch 20. Den nötigen Nachwuchs bildet Zanner möglichst selber aus. Sechs bis acht Auszubildende sind immer an Bord, auch wenn die Suche schwieriger wird. Fahrzeugbauer, Lackierer, Hydraulikspezialisten sind gefragt. Immerhin, der Standort spielt Seifert da

„Wir arbeiten nur auftragsbezogen.“

KLAUS SEIFERT,
Zanner-Geschäftsführer

mittelgroße im Bereich des Sonderfahrzeugbaus, sagt Geschäftsführer Klaus Seifert, der das mehr als 140 Jahre alte Unternehmen in fünfter Generation führt. Der Begriff Sonderfahrzeugbau ist dabei Programm, Angebote von der Stange gibt es nicht. „Zwei sind für uns schon eine Kleinserie“, sagt Seifert: „Wir arbeiten nur auftragsbezogen, fertigen nichts vor.“ Soll heißen, jeder Lkw ist eine Einzelanfertigung. Je nach Aufwand kann es von der Bestellung bis zur Lieferung zwölf bis 16 Wochen dauern – im Schnitt. „Wir müssen jedes Fahr-



Das wird ein spezieller Doppeldecker-Aufbau für die Lebensmittelindustrie.



„Das ist klassischer Stahlbau“, sagt Klaus Seifert über das Werk Neuenmarkt.

„Spezialfahrzeuge müssen perfekt sein.“

KLAUS SEIFERT,
Zanner-Geschäftsführer

etwas in die Karten: „Es gibt nicht so viel Industrie die dann noch besser als wir bezahlt und uns die Leute abwirbt.“ Dass die Löhne auf Sicht auch im Handwerk steigen müssen, sei aber klar. Ans Aufhören denkt Seifert – Jahrgang 1961 – noch nicht. „Aber mit 75 will ich nicht mehr arbeiten.“ Seine Tochter hat sich für eine ganz andere Laufbahn entschieden. Und so dürfte das Unternehmen auf Sicht erstmals einen familienfremden Chef bekommen. Christopher Luther ist heute Seiferts Stellvertreter und heißer Kandidat für den Job.