

75 Jahre Seibert: Das große Jubiläums-Interview mit Geschäftsführer Stefan Seibert

I. Von den Wurzeln im Kohlekeller zum modernen Fachbetrieb

Wenn Sie auf 75 Jahre Seibert zurückblicken – vom Stuttgarter Kohlekeller mit VW-Bulli bis zum heutigen Fachbetrieb: Welches Prinzip aus der Gründerzeit leitet Sie auch heute noch im Alltag?

Stefan Seibert: „Zuverlässigkeit, Seriosität und ein rundum fairer Umgang mit unseren Partnern sind die zentralen Leitlinien, an denen sich schon mein Großvater Karl Klein bei der Gründung 1951 im Stuttgarter Kohlekeller orientiert hat. Diese Werte wurden uns sozusagen in die Wiege gelegt. Mir ist ein offenes, aufrichtiges Miteinander auf Augenhöhe im täglichen Geschäft unendlich wichtig – ganz gleich, ob es um Kunden, Lieferanten oder unser eigenes Team geht. Das ist ein Fundament, das in der oft hektischen Geschäftswelt heute leider immer häufiger verloren geht, für uns bei Seibert aber unverrückbar bleibt.“

Bereits Ihr Vater Ernst Seibert hat in den 80er-Jahren den Beratungsgedanken bei Seibert verankert. Wie haben Sie diese Philosophie seit Ihrer Übernahme 2008 weiterentwickelt, um aus Seibert den heutigen Spezialisten für technische Sonderlösungen zu machen?

Stefan Seibert: „Der Wandel vom reinen Ersatzteillieferanten hin zum spezialisierten Beratungs- und Lösungspartner für Industrie und Handel in der elektrischen Heiz- und Regeltechnik war ein intensiver, kontinuierlicher Prozess. Fundierte Beratung erfordert tiefes Fachwissen: Deshalb setzen wir auf ständige Weiterbildung und das konsequente Konservieren sowie Dokumentieren wertvoller Erfahrungswerte aus der Praxis. Unser größter Trumpf ist dabei unsere äußerst geringe Mitarbeiterfluktuation. So bleibt dieses hart erarbeitete Know-how und die individuelle Kompetenz über viele Jahre fest im Unternehmen verankert, wovon unsere Kunden bei jedem technischen Anliegen direkt profitieren.“

II. Technologie, Trends und Wandel in der Praxis

Die Heiz- und Regeltechnik entwickelt sich rasant weiter – etwa bei Induktions- und Steuerungsmodulen. Welche technologischen Trends werden unsere Branche in den nächsten 5 bis 10 Jahren am stärksten verändern?

Stefan Seibert: „Wir beobachten aktuell einen massiven Wandel an drei Hauptfronten: Zum einen findet ein spürbarer technologischer Umstieg statt – weg von Gas-Anwendungen und konsequent hin zu elektrischen Systemen. Das geht Hand in Hand mit dem übergeordneten Thema Energieeffizienz, das heute bei jeder Komponente im Mittelpunkt steht. Darüber hinaus sehen wir eine klare Entwicklung hin zur hochpräzisen, elektronischen Temperaturregelung. Wer hier zukunftsicher aufgestellt sein will, braucht exakte Steuerungskomponenten, die den Energieverbrauch optimieren und höchste Prozesssicherheit gewährleisten.“

Seibert ist stark darin, Abkündigungen abzufangen und Sonderlösungen nach Originalskizzen zu fertigen. Wie sichern wir diesen Know-how-Vorsprung auch für die Anlagen der Zukunft?

Stefan Seibert: „Um diesen Vorsprung zu sichern, verfolgen wir eine dreiteilige Strategie: Erstens bauen wir ein starkes Netz aus extrem kompetenten und vielseitigen Lieferanten und Fertigungspartnern auf und pflegen diese Beziehungen langfristig. Zweitens bewahren wir uns die unternehmerische Flexibilität, um schnell und unbürokratisch auf ganz individuelle Kundenanforderungen und Sonderanfertigungen einzugehen. Und drittens beobachten wir den Markt sehr vorausschauend: Sobald Serienprodukte abgekündigt werden, suchen wir frühzeitig nach adäquaten Alternativen oder entwickeln Nachbauten nach Originalskizzen, damit die Anlagen unserer Kunden ohne teure Stillstandzeiten weiterlaufen können.“

Mit Meilensteinen wie der Übernahme des Laur-Online-Shops wächst die digitale Präsenz. Wie gelingt der Spagat zwischen schneller Online-Bestellung und persönlicher, technischer Fachberatung?

Stefan Seibert: „Für uns ist das kein Widerspruch, sondern eine perfekte Ergänzung. Standard-Ersatzteile mit klarer Artikelnummer müssen schlichtweg schnell, einfach und zuverlässig über unsere digitalen Kanäle bestellt und geliefert werden – da zählt oft jede Stunde. Geht es dagegen um hochspezifische Sonderlösungen für Gerätehersteller oder um den aufwendigen Nachbau nicht mehr lieferbarer Alt-Teile, erfordert das eine gründliche technische Analyse und etwas Zeit. Unsere Kunden schätzen genau diese Ehrlichkeit: Sie wissen, dass Schnellschüsse bei komplexen Herausforderungen nicht helfen, und vertrauen auf die Gründlichkeit unserer Fachberatung.“

III. Nachhaltigkeit & Service-Philosophie

„Reparieren statt Wegwerfen“ ist bei Seibert seit jeher gelebter Alltag. Spüren Sie, dass dieses Thema bei Kunden in Gastronomie, Medizintechnik und Industrie heute eine neue Dringlichkeit bekommt?

Stefan Seibert: „Absolut! Die Dringlichkeit hat enorm zugenommen. Angesichts stark steigender Preise für Neugeräte agieren viele Anwender in Gastronomie, Medizintechnik und Industrie bei Neuanschaffungen verständlicherweise sehr zurückhaltend. Der Markt für gebrauchte und gut gewartete Geräte wächst dadurch spürbar. Damit diese Maschinen über viele Jahre hinweg sicher und effizient betrieben werden können, sind langlebige und exakt passende Ersatzteile unverzichtbar. Das Reparieren und Instandhalten ist somit längst nicht mehr nur ein ökologischer Gedanke, sondern ein knallharter wirtschaftlicher Vorteil für unsere Kunden.“

Die exklusive Partnerschaft mit E.G.O. bildet das Herzstück von Seibert, ergänzt durch ausgewählte Produkte anderer Hersteller. Warum ist genau diese Kombination aus exklusiver Marken-Tiefenkompetenz und breiterem Lösungsangebot der beste Weg für die Zukunft?

Stefan Seibert: „E.G.O. bildet seit über 70 Jahren unser exklusives Herzstück. Allerdings hat E.G.O. im Rahmen strategischer Sortimentsanpassungen in den letzten Jahren das eigene Portfolio insbesondere bei Beheizungsanlagen gestrafft. Um unseren Kunden dennoch lückenlose Lösungen aus einer Hand bieten zu können, haben wir unser Angebot bereits vor gut zehn Jahren punktuell und bedarfsbezogen um ergänzende Komponenten ausgewählter Premium-Hersteller erweitert, mit denen wir ebenfalls exklusiv kooperieren. Diese Kombination aus tiefem E.G.O.-Expertenwissen und einem maßgeschneiderten Zusatzsortiment ermöglicht es uns, vor allem Geräteherstellern ein breites technisches Lösungsspektrum zu bieten und uns als ganzheitlicher Problemlöser im Markt zu etablieren.“

IV. Vision 2036: Werte bewahren, Zukunft gestalten

Blicken wir zehn Jahre voraus: Wo steht die Seibert Vertriebs GmbH im Jahr 2036 und worauf möchten Sie dann besonders stolz sein?

Stefan Seibert: „Unser Ziel ist es, unsere Position als führender Fachberater und Lieferant für gerätebezogene Heiz- und Regeltechnik weiter zu etablieren und auch international noch stärker in den Fokus zu rücken. Gleichzeitig möchte ich unser Portfolio im Ersatzteilbereich kontinuierlich ausbauen und perfektionieren, um den Nachhaltigkeitsgedanken in der Industrie aktiv weiter voranzutreiben. Über all dem Wachstum steht für mich aber das Versprechen, unsere zentralen Werte – Zuverlässigkeit, echte Beratungskompetenz und einen fairen, partnerschaftlichen Umgang – unverändert aufrechtzuerhalten.“

Als Familienunternehmen in dritter Generation schätzen Sie Kontinuität und geringe Fluktuation. Wie bewahren Sie diese familiäre Wertekultur bei weiterem Wachstum und Digitalisierung?

Stefan Seibert: „Indem wir Verlässlichkeit und Menschlichkeit als oberste Maxime leben – sowohl gegenüber unserem Team als auch unseren Geschäftspartnern. In Zeiten, in denen am Markt leider viel Fachwissen und individuelle Kompetenz verloren geht, setzen wir auf Kontinuität und gegenseitiges Vertrauen. Gleichzeitig verschließen wir uns nicht dem Fortschritt: Wir nutzen moderne technische Hilfsmittel wie strukturierte Datenbanken und künstliche Intelligenz, die uns schon heute enorm dabei unterstützen, unser gesammeltes Wissen schnell abzurufen und tägliche Prozesse zu vereinfachen. Die Technik dient bei uns dem Menschen, nicht umgekehrt.“

Welches kurze Versprechen oder welche Botschaft möchten Sie unseren Kunden, Partnern und dem Team für das nächste Kapitel der Seibert-Erfolgsgeschichte mitgeben?

Stefan Seibert: „Wir bleiben auch im nächsten Kapitel der Seibert-Erfolgsgeschichte Ihr verlässlicher, fachlich kompetenter und bodenständiger Partner für alle Fragen der gerätebezogenen Heiz- und Regeltechnik. Fair und nachhaltig!“