

Innovationskraft aus dem Sauerland

Strategisches Denken und vorausschauendes Handeln kennzeichnen seit 100 Jahren den Führungsstil im Hause Jung. Als Pionier seiner Zeit schuf Albrecht Jung 1912 mit der Unternehmensgründung und der Entwicklung seines Zugschalters mit 1/8-Drehung die Basis für die Jung Erfolgsgeschichte.



Stolz und Freude über 100 Jahre erfolgreiche Unternehmensgeschichte waren Harald Jung während seiner Rede auf der Jubiläumsfeier deutlich anzusehen.

Seit diesen ersten Gründerjahren sind die Stationen auf dem Weg zum Geschäftserfolg von markanten Produktentwicklungen gekennzeichnet. Dem Bedarf im Markt folgend, hatte sich Jung sehr schnell auf

die Herstellung von Schaltern und Steckdosen spezialisiert. Neben einem hohen Qualitätsstandard gewann dabei der Faktor Design immer mehr an Bedeutung. Bereits in den 1960er Jahren präsentierte das Unternehmen einen Tastschalter, der die bis dahin gebräuchlichen Kipp- und Drehmodelle ergänzte und zum Klassiker zeitgemäßer Schaltergestaltung wurde. Mit der Entwicklung des ersten Programms mit einer maximalen Schalterfläche von 70 x 70 mm setzte Jung 1969 schließlich endgültig neue Maßstäbe in Funktionali-



Im Sauerland ist der Fortschritt zu Hause: Seit 1912 ist Jung in dem idyllischen Städtchen Schalksmühle daheim.



1912



1915



1920



1935

Licht aus,
Spot an: Die
beeindruckend
inszenierte
Lasershow war
ein besonderes
Highlight am
Abend der
100-Jahr-Feier.



tät, Design und Bedienkomfort: Eine neue Schaltergeneration war geboren.

Die Ansprüche an die moderne Gebäudetechnik wurden im Laufe der nächsten Jahre und Jahrzehnte immer größer. Um diesen Ansprüchen gerecht zu werden, erweiterte Jung sein Produktportfolio kontinuierlich und überzeugte den Markt mit innovativen Entwicklungen. In diesem Sinne bietet Jung heute eine große Auswahl an Geräten und Systemen an, die

durch moderne Technik, anspruchsvolles Design und außerordentliche Funktionsvielfalt überzeugen. Neben den Aspekten Komfort und Sicherheit werden dabei auch immer die Ansprüche an die Wirtschaftlichkeit und Energieeffizienz erfüllt.

Von den Gründertagen an hat Jung seinen Standort im sauerländischen Schalksmühle konsequent zu einem Innovationszentrum für moderne Elektroinstallationstechnik ausgebaut. Mit

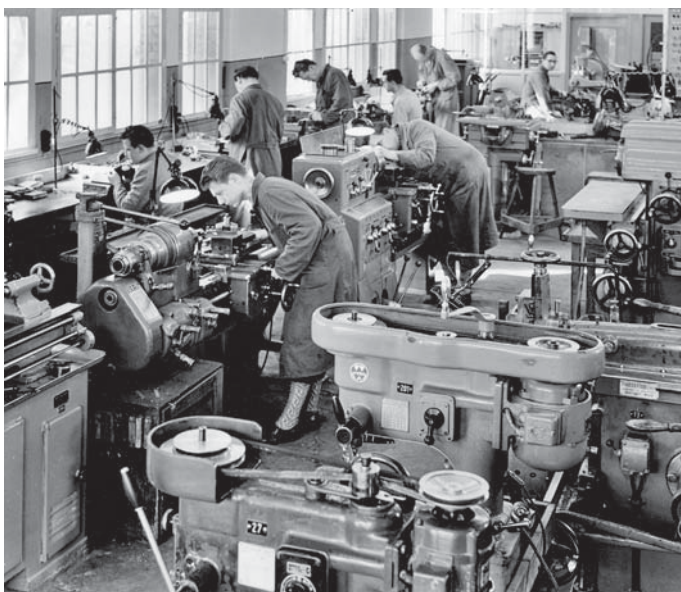
dieser Heimatverbundenheit leistet das Familienunternehmen seit 100 Jahren einen Beitrag zum Wirtschaftswachstum und zur Arbeitsplatzsicherung in der Region.

Seit 1941 hat Jung im westfälischen Lünen eine zweite Produktionsstätte. Zunächst als Zweigwerk geplant, hat sich dieser Standort längst zu einer eigenständigen Betriebsstätte entwickelt. Mit Logistikzentrum, Hochregallager und Versand fungiert das Werk Lünen heute als das Tor zur Welt.

Anlässlich des Jubiläums sprach die Redaktion der ElektroWirtschaft mit Gründerenkel Harald Jung, der vor etwas mehr als 20 Jahren die Firmenleitung übernommen hat, und Vertriebsleiter Jens-Uwe Groll.

ElektroWirtschaft: *Seit 100 Jahren behauptet sich das Unternehmen Jung am Markt. Was sind die entscheidenden Faktoren für diesen Erfolg?*

Jung: Unsere Mitarbeiter sind auf jeden Fall ein entscheidender Faktor für den Erfolg. Denn „Maschinen kaufen kann jeder – wir setzen auf die Menschen“. Dies ist ein wichtiger Bestand-



Produktion in
den 1950er
Jahren.



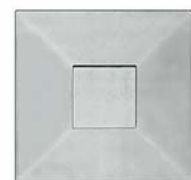
1940



1950



1955



1965



Standing Ovation: So begeistert zeigten sich die geladenen Gäste auf der 100-Jahr-Feier von Jung.

teil unserer Firmenphilosophie. Ein gutes Betriebsklima ist die Grundlage für innovative Entwicklungen, wie Jung seit 100 Jahren immer wieder unter Beweis stellt. Die hohe Produktqualität „Made in Germany“ geht damit natürlich einher.

ElektroWirtschaft: Worauf sind Sie im Rückblick besonders stolz?

Jung: Dass wir auch nach 100 Jahren noch ein unabhängiges, erfolgreiches Familienunternehmen sind und an unseren Werten festhalten.

ElektroWirtschaft: Welche mittelfristigen und langfristigen Ziele haben Sie sich für Ihr Unternehmen gesetzt?

Jung: Wir nehmen am Wachstum des Marktes teil und stellen uns auf veränderte Bedingungen ein. Als einer der wenigen mittelständischen Schaltherher-

steller in Deutschland gehen wir aktiv den Schritt nach vorn. Dies schließt auch die Standortsicherung mit ein. Wir modernisieren gerade den gesamten Fertigungsablauf in Schalksmühle. Dies geschieht im laufenden Betrieb in zwei Bauabschnitten. Damit schaffen wir



Gesprächsrunde in Schalksmühle (von links im Uhrzeigersinn): Harald Jung, Hubert Leschka, Gudrun Arnold-Schoenen, Dirk Oberhoff (Agentur Richter), Marketingleiter Deniz Turgut, Jens-Uwe Groll.



1968



1979



2002



2004

optimale Bedingungen, auch zukünftig beste Qualität „Made in Germany“ zu liefern.

ElektroWirtschaft: *Sie legen im Rahmen Ihrer Firmenstruktur besonderen Wert auf Teamarbeit und flache Hierarchien. Welche Vorteile hat diese Organisationsstruktur.*

Jung: Offene Türen und kurze Wege verhelfen zu raschen Entscheidungen. Bei uns zählt das persönliche Gespräch. Dringende Entscheidungen können so schnell getroffen werden. Aber Schnelligkeit ist natürlich nicht alles. Es sind auch die Erfahrung und das Know-how unserer langjährigen Mitarbeiter, worauf wir immer wieder bauen.

Groll: In den letzten eineinhalb Jahren haben wir die Vertriebsstruktur optimiert. Durch den Einsatz von Regionalleitern ist der Informationsfluss in und aus den Regionen noch weiter verbessert worden. Jedes Gebiet wird unterschiedlich und regional betrachtet und bewertet. In diesem Zusammenhang sind wir auch in der Zusammenar-

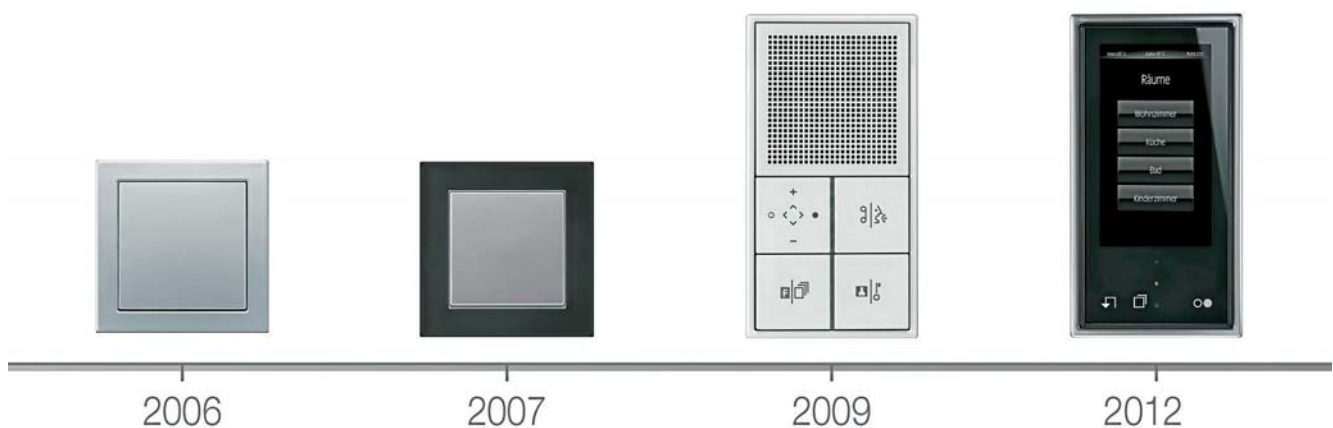
beit mit unseren Handelsvertretern nah am Markt und bieten Handel und Handwerk den Service vor Ort. Darauf abgestimmt wurde auch der Innendienst neu ausgerichtet. Dieses Zusammenspiel bietet unseren Kunden eine noch höhere Servicequalität im Tagesgeschäft.

ElektroWirtschaft: *Wie erfolgreich kann man in der heutigen Zeit als Mittelständler gegen die Großen der Branche international bestehen?*

Jung: Wie wir das machen, haben wir dieses Jahr auf der Light+Building mit vielen neuen Produkten gezeigt. Denn die meisten Innovationen entstehen im Mittelstand. Der Mittelstand hat gegenüber den Großkonzernen den Vorteil der kurzen Wege und daraus resultierenden, schnellen Entscheidungen, wie eben schon erläutert. Ein weiterer Vorteil ist der persönliche Kontakt, gerade auch zum Handwerk. Dies gilt für den Außendienst, aber auch für den Ansprechpartner in der Hotline. Hier gibt es bei Jung Kontakte, die bereits über Jahrzehnte bestehen.

Groll: In den letzten eineinhalb Jahren haben wir die Vertriebsstruktur optimiert.

Jung: Handwerk und Handel setzen auf gute Qualität und verlässliche Partner. Jung steht für diese Punkte und



betreibt dazu ein aktives Innovationsmanagement. Hinzu kommt eine sehr gute Produktion „Made in Germany“ mit motivierten Mitarbeitern. Wichtig in der Vertriebsstruktur sind außerdem unsere bundesweiten Vertreterlager, die für eine schnelle und direkte Belieferung „vor Ort“ sorgen.

Unsere Stärke liegt sicher auch bei hochwertigen Objekten, Wohnbauten und KNX-Projekten. Bei der Umsetzung entscheidet hier oft das Material, und dabei überzeugt Jung schon seit vielen Jahren, zum Beispiel mit unseren Echtmetallprogrammen. So führen wir beispielsweise aktuell unseren Schalterklassiker „LS 990“ in echtem Messing ein. Dabei wird die Oberfläche in Handarbeit veredelt, ein zusätzliches Qualitatsargument. Gerade auch im Ausland.

ElektroWirtschaft: *Jung hat stets sehr enge Beziehungen zum Elektrogroßhandel gepflegt. Wird sich an diesem Vertriebskonzept etwas ändern?*

Jung: Seit Jahrzehnten halten wir an diesem Erfolgsmodell fest. Daran soll sich aus unserer Sicht auch nichts ändern.

Groll: Jung war, ist und wird auch in Zukunft verlässlicher Partner des Elektrogrohandels sein.

ElektroWirtschaft: *Ein mittelständisches Unternehmen lebt insbesondere von seiner Innovationskraft. Welche Strategien verfolgen Sie in diesem Bereich?*

Jung: Wir leben in einer permanenten Entwicklung von neuen Ideen und Lösungen. Hier arbeitet unsere Technik sehr eng mit dem Vertrieb zusammen. Somit kommen die Anforderungen des Marktes sehr schnell in die Umsetzung. Dies gilt nicht nur für die Produkte sondern auch für den Service. Natürlich hören wir auch genau hin. Ein enger Kontakt zu Architekten gibt uns die notwendigen Impulse für Materialien, Farben und Lösungen.

Groll: Innovation lebt auch aus dem engen Dialog mit unseren Kunden. Und

manchmal entwickelt sich aus einem Kundenwunsch ein Serienprodukt. So entstand zum Beispiel unser Schalterprogramm aus original Aluminium aus einer solch spezifischen Kundenanfrage – heute ein echter Favorit bei Handwerk und Architekten. Immer wieder werden also Produktneu- und -weiterentwicklungen von unseren Kunden vorangetrieben. Und wir sind aufgrund unseres Know-hows und unserer Flexibilität in der Lage, neue Anforderungen sehr schnell in Produktlösungen umzusetzen. Und natürlich entstehen unsere Innovationen aus der Beobachtung des Marktes und dem Know-how unserer Mitarbeiter. Nicht umsonst ist Jung als „Innovativste Marke des Jahres 2012“ mit dem Plus X Award ausgezeichnet worden.

ElektroWirtschaft: *KNX hat seine Leistungsfähigkeit bewiesen. Wie schätzen Sie die Zukunft KNX-basierter Lösungen ein?*

Jung: Die Zukunft gehört den vernetzten Haushalten. Dies zeigt auch der wachsende Umsatz in diesem Segment. KNX ist heute schon der weltweite Standard im gehobenen Privat- und Objektbau. Sicher werden die steigenden Energiekosten auch dazu führen, dass der bedarfsorientierte Verbrauch nur noch durch intelligent steuerbare Systeme möglich ist. Und dann am besten mit KNX.

Groll: Den Stellenwert von KNX haben wir dieses Jahr auf der Light+Building umfassend untermauert. Mit Produkten, wie dem „Smart-Control“, dem „Facility Pilot Server“ oder dem KNX-Drehsensor. „Smart-Control“ und Drehsensor wurden dabei aus gutem Grund mit dem Plus X Award ausgezeichnet. Wir sind uns sicher, dass der Markt für KNX in Zukunft stark wachsen wird.

ElektroWirtschaft: *Ist der Massenmarkt Ihrer Ansicht nach schon für KNX bereit?*

Groll: Der Großteil des Massenmarktes betrifft die Sanierung. Dass KNX

heute schon wirtschaftlich in einer Sanierung zum Beispiel von Plattenbauten eingesetzt wird, konnten wir vor kurzem in Schwarzenberg unter Beweis stellen. Hier wurden nicht nur Aspekte der Energieeffizienz und Sicherheit berücksichtigt, sondern vor allem auch der Komfort der Mieter. Die Signalisierung der Raumluftqualität gehört ebenso dazu wie die Möglichkeit der Ferneinwirkung auf die Heizung. Trotz eines Überangebotes am örtlichen Immobilienmarkt waren die so sanierten Wohnungen in kürzester Zeit vermietet.

ElektroWirtschaft: *Welche anderen Produktbereiche werden für Jung in den nächsten Jahren von ausschlaggebender Bedeutung sein?*

Groll: Der Bedarf im Bereich Modernisierung und Renovierung wird in den nächsten Jahren noch weiter zunehmen. Speziell für dieses Segment haben wir das System „eNet“ entwickelt, das hier einen neuen Standard setzen wird. Dieses System basiert auf bidirektionaler Funktechnik, die vielfältige Funktionen bei einfachster Bedienung bietet. Zusätzlich ist eine klare Visualisierung auf Endgeräten wie Smartphone oder iPad möglich. Installierte Sender und Empfänger „melden“ sich bei der Inbetriebnahme-Software und lassen sich per Drag-and-Drop verbinden. Die Markteinführung des „eNet“ Systems wird im kommenden Frühjahr stattfinden.

Jung: Unser Erfolg liegt zu einem großen Teil auch an unserem klaren Design und der kontinuierlichen Weiterentwicklung der Materialien unserer Programme. Unser Klassiker „LS 990“ erfreut sich nach über 42 Jahren immer noch einer steigenden Beliebtheit und ist der langlebigste und erfolgreichste Flachenschalter der Branche. Auch darauf bauen wir weiter auf.