

HERAUSFORDERUNG FÜR MITTELSTÄNDISCHE ANLAGENBAUER

Industrielle Reinigungstechnik made in Germany

Deutsche Unternehmen wollen ihre Fertigungsprozesse oft 1:1 ins Ausland übertragen. Somit ist auch die industrielle Reinigungstechnik made in Germany mittlerweile weltweit gefragt. Dies stellt die hauptsächlich mittelständisch organisierten Anlagenlieferanten vor zunehmend komplexere Aufgabenstellungen.

„... bieten sie bitte für unser Werk in Deutschland an, alternativ für USA beziehungsweise China“, so oder ähnlich klingen zunehmend an Reinigungsanlagen gerichtete Anfragen. Denn neben den bereits bestehenden Auslandsmärkten in West- und Nordeuropa werden nun auch Osteuropa, Asien sowie Nord-/Südamerika immer präsenter. In der Regel generiert sich die Nachfrage durch westeuropäische Unternehmen, die ihre Aktivitäten in den jeweiligen Ländern ausbauen – oder durch

Firmen, die für diese Unternehmen aktiv sind.

Vor allem Automobilzulieferer mit Komponenten für Motoren, Getriebe und Fahrwerk, Hydraulikspezialisten sowie Firmen aus der optischen Industrie setzen auf „deutsche Wertarbeit“. Ihre hochwertigen Fertigungslinien sollen auch im Ausland allen Anforderungen an beispielsweise Passgenauigkeit, Montagefähigkeit und Oberflächengüte im Bezug auf Folgeprozesse gerecht werden.

Für Hersteller von Reinigungsanlagen hat dies eine sehr beratungsintensive Angebots- sowie Projektierungsphase zur Folge. Sie müssen sich bereits vor der eigentlichen Vergabeentscheidung sehr gründlich mit den Rahmenbedingungen im Ausland auseinandersetzen. Dabei hat die Praxis gezeigt, dass vor Ort oftmals gänzlich Kenntnisse zu etwa Bauteilanforderungen oder Restschmutz fehlen.

Da Anlagen für die industrielle Reinigungstechnik im hochwertigen Segment meistens von Mittelstands-Betrieben mit einem Umsatz um die 10 Millionen Euro pro Jahr und etwa 40 bis 100 Mitarbeitern hergestellt werden, sind diese Unternehmen aufgrund von Größe wie Struktur prinzipiell nicht auf die Bedingungen des weltweiten Warenexports ausgelegt. Der Aufbau eigener Vertriebs- und Servicestrukturen kommt allein schon aus wirtschaftlichen Gründen nicht in Frage. Dennoch sind für die Projekt- und Lieferfähigkeit gewisse Notwendigkeiten abzudecken, ohne die eine Marktbearbeitung schlicht unmöglich wäre:

- Präsenz auf regionalen Messen zur Pflege von Netzwerken und zum Aufbau von neuen Kontakten
- Hoher Normteileinsatz zur Reduzierung der Abhängigkeit zum Anlagenhersteller



Nach vier Wochen auf See kam diese LPW-Anlage bei einer chinesischen Firma an. Die neue Produktionshalle war nicht termingerecht fertig geworden, daher stand die Maschine noch vier Wochen allein auf weiter Flur.

- Weltweit verfügbare Bauteile und Komponenten
- Servicefähigkeit, selbst oder über Partner
- Vertriebsunterstützung im Zielland, zum Beispiel technische sowie kaufmännische Abstimmung von Regeln, Gesetzen und Normen, Übersetzungsleistungen
- Fremdsprachenkenntnisse in Vertrieb und Abwicklung

Andere Länder, andere Sitten

Hersteller von Standardanlagen haben es in der Regel etwas leichter, als Anbieter von kundenspezifischen Lösungen. Diese erfordern teilweise erheblichen technischen sowie kaufmännischen Klärungsbedarf. Wie damit im Arbeitsalltag umgegangen wird, zeigen folgende Beispiele der LPW Reinigungssysteme GmbH in Riederich.

Manche Kunden schaffen Bedingungen, die es ermöglichen, mit geringem Mehraufwand Projekte zu realisieren. Wie zum Beispiel Bosch. In den vergangenen Monaten fertigte LPW in seiner Position als Vorzugslieferant mehrere Feinstreinigungsanlagen für den Dieseleinspritzbereich an den Standorten China und Indien. Die dortigen Gegebenheiten entsprechen denen europäischer Produktionen.

Die Auftragsabwicklung erfolgt nach Regeln, die in Rahmenverträgen genau festgelegt und durch die fachliche Qualifikation sowie Kompetenz in den Empfängerwerken untermauert werden. Lediglich die Fremdsprachenkenntnisse, in der Regel Englisch, sowie die Servicefähigkeit im jeweiligen Land sind direkt oder über Partner sicherzustellen.

Bei Aufträgen für die USA sieht es schon wieder anders aus. Die rechtlichen Vorgaben in den Vereinigten Staaten, etwa zu Transport, Einbringung, Inbetriebnahme oder Ersatzteilversorgung, erfordern immensen Planungsaufwand. Ohne einen deutschsprachigen Partner vor Ort, der bereits in der Angebotsphase die notwendigen Informatio-



Hier musste ein deutscher LPW-Monteur in Asien improvisieren: Da im Produktionsbetrieb noch keine Wasseranschlüsse existierten, befüllte er die Anlage zum Testlauf mit 600 Litern Wasser aus 30 Getränkespenderkanistern.



Wie daheim: In den außereuropäischen Werken großer Automobilzulieferer herrschen Bedingungen, wie in Deutschland.

nen zur wirtschaftlichen und technischen Risikoabschätzung beschafft, ist eine Lieferung nahezu unmöglich. Bei der Auftragsabwicklung für einen Lenksystemhersteller aus Baden-Württemberg wurden diese Faktoren einerseits

durch ein deutsch-amerikanisches Planungsteam auf Kundenseite sowie dem LPW-Partner Gearing bearbeitet. Gerade im Zusammenhang mit der Einhaltung von Vorschriften war der Input des Kooperationsbetriebs von erheblicher

Bedeutung. In Verbindung mit dem Planungsteam konnten die Anforderungen an Arbeitssicherheit sowie elektrische Ausführung schnell an die Erfordernisse der zu liefernden Reinigungsanlagen angepasst werden.

Eine große Herausforderung stellt die Zusammenarbeit mit ausländischen Kunden ohne jegliche Erfahrung mit europäischen Produktionsabläufen dar. Wie im Falle eines Herstellers von Hydraulikkomponenten in China. Dieser benötigte eine Reinigungsanlage für den Prozess nach dem thermischen Entgraten (TEM).

Allerdings war er in keinster Weise mit dem Thema Reinigung und dazugehörigen Vorgängen, speziell nach dem TEM-Prozess, vertraut. So gab es schon in der Anfangsphase erhebliche Probleme bei der Definition der Kundenansprüche. Der Kunde hatte keine Kontakte zu Chemieherstellern, Entsorgern oder Verbrauchsmaterial-Lieferanten. Diese mussten erst recherchiert und gegenüber dem Kunden kommuniziert werden.

Dies ist gerade in China durch die oftmals mangelnden Fremdsprachenkenntnisse sehr mühsam. Im genannten Fall konnte das Projekt lediglich mit Hilfe eines deutschen Maschinenbauers vor

Ort realisiert werden. Auch die Unterstützung des deutschen Chemielieferanten für das chinesische Personal war von großer Signifikanz, da hier ebenfalls nur wenig Erfahrungen vorlagen.

Kein Prozess, der in Europa als selbstverständlich gilt, kann also bei solchen Aufträgen als gegeben vorausgesetzt werden. Daher müssen die auftretenden Schwierigkeiten frühzeitig in die Planung einfließen und entsprechend zeitlich sowie preislich berücksichtigt sein.

Netzwerke helfen

LPW liefert seit vielen Jahren ins Ausland und ist mittlerweile mit über 250 Systemen weltweit vertreten. Dabei hat sich einerseits das „Netzwerken“ mit Unternehmen vergleichbarer mittelständischer Struktur sowie komplementären Produkten aus den Bereichen Reinigungstechnik, Automatisierung, Entgrat-, Mess- und Montagetechnik bewährt. Die Vorteile liegen unter anderem bei der gemeinsamen Angebotserstellung, Kundenbetreuung sowie Nutzung bereits bestehender Strukturen.

Im Rahmen der Surface Alliance gibt es etwa eine Kooperation mit einem indischen Hersteller von Reinigungsanlagen. Aufträge aus China und USA werden in puncto Service/Vertrieb mit

Gehring abgewickelt. Andererseits bietet die Zusammenarbeit mit großen deutschen Unternehmen, die weltweit operieren und beispielsweise über Bearbeitungszentren verfügen, einen großen Mehrwert.

Zusammenfassend ist festzustellen, dass sich eine eigenständige Auslandsstruktur für mittelständische Unternehmen in genannter Größe prinzipiell nicht rechnet. Insbesondere bei der Umsetzung kundenspezifischer Lösungen ist der Schulungsaufwand wirtschaftlich nicht umsetzbar. Daher stellen Aufbau und Pflege von Netzwerken mit Qualitätspartnern vor Ort sehr gute sowie bedarfsgerechte Betreuungslösungen dar. Dem Hersteller bieten sie den Vorteil, dass Aufträge projektorientiert akquiriert und inklusive des After Sales betreut werden können. Der Kunde profitiert wiederum von der hohen Qualität der Produkte, der Fachkompetenz des Lieferwerks sowie von der Betreuung im Heimatland – vor allem, wenn es um komplexere Systeme geht. —

Der Autor:

Gerhard Koblenzer, Geschäftsführer
LPW **Reinigungs-systeme** GmbH, Riederich,
info@lpw-reinigungssysteme.de,
www.lpw-reinigungssysteme.de