

PRODUKTION-INTERVIEW

Gerhard Koblenzer, LPW Reinigungssysteme GmbH

„Ein vollständig neues Konzept“

von Susanne Bader
Produktion Nr. 37, 2010

LANDSBERG. Die LPW Reinigungssysteme GmbH fertigt Anlagen und Verfahrenstechnologien für die industrielle Bauteilreinigung. Geschäftsführer Gerhard Koblenzer schildert, welche Herausforderungen sein Unternehmen in jüngster Zeit gemeistert hat.

Ihre Firma hat harte Zeiten hinter sich. Wie stellte sich die Situation zu dieser Zeit dar?

Schwerpunkt der alten LPW waren Reinigungsanlagen für Transferstraßen der Automobilindustrie. Bedingt durch die sehr hohe Bindung von Kapazitäten konnten deshalb nur geringe Aktivitäten auf dem allgemeinen sowie auf dem Markt der Automobilzulieferer entfaltet werden. Zudem war das Produktportfolio damals nur bedingt wettbewerbsfähig. Die hausinternen Strukturen passten nicht zu den Anforderungen. Es mangelte vor allem an Flexibilität und Effizienz bei der Bearbeitung von Projekten und der Abarbeitung von Aufträgen.

Welche Konsequenzen ergaben sich aus der desolaten wirtschaftlichen Situation?

Im Jahr 2007 entstand gemeinsam mit den Partnern der Surface Alliance ein vollständig neues Unternehmenskonzept. Neben der notwendigen Verkleinerung des Betriebs, verbunden mit dem Rückzug aus dem Transferreinigungsanlagen-Geschäft, wurden die internen Abläufe modernisiert und zum Teil völlig neu strukturiert.

Was waren die technischen Änderungen, die Sie anpackten?

Der Schwerpunkt lag ganz eindeutig auf der kompletten Überarbeitung des gesamten Produktportfolios. Begonnen wurde mit dem grundlegenden Relaunch der Einkammer-Reinigungsanlagen, um diese an die aktuellen und zukünftigen Anforderungen anzupassen. Herausgekommen ist ein hoch flexibles und wachstumsfähiges Modulkonzept, das uneingeschränkt und individuell an Kundenwünsche angleichbar ist.

Welche Anlagen und Systeme bietet die LPW Reinigungssysteme GmbH heute an, was ist anders als früher?

Neben der überarbeiteten Modulbauweise PowerJet wurde in den Jahren 2008 und 2009 das Produktportfolio durch hochwertige Fördersysteme und Verkettungen ergänzt. Des Weiteren kamen die durchsatzstarken Umsetzeranlagen in einen kompletten konstruktiven Überarbeitungsprozess.

Aus welchem Grund begegnen Ihre Produkte heute genau dem Bedarf Ihrer Kunden?

Wie gesagt, wir können Anlagen bauen, die auf Kundenanforderungen maßgeschneidert sind. Durch die Einbindung in die Surface Alliance sind wir außerdem in der Lage, Möglichkeiten aufzuzeigen, die weit über die wässrige Reinigungstechnik hinausgehen. Durch die komplette Fertigung der jeweiligen Maschinen in Deutschland bieten wir zudem einen überdurchschnittlich hohen Standard. In unserem Werk in Riederich kann man sich jederzeit von der Qualität aller Teilkomponenten überzeugen.

*„Hoch flexibles
Modulkonzept
geschaffen.“*

Gerhard Koblenzer,
LPW GmbH



LPW Reinigungssysteme GmbH

Welche Rolle spielt die Beratung?

Im Vergleich zu früher stellt die intensive Beratung einen weiteren Schwerpunkt dar. Das Gespräch im Vorfeld, auch unter Einbindung unserer langjährigen Lieferanten sowie die Möglichkeit, intensive Reinigungsversuche in unserem hauseigenen Technikum durchzuführen, gibt den Kunden auch bei Sonderanlagen die Sicherheit, den geeigneten Prozess für ihre Aufgabenstellung zu erhalten. Diese Beratungsintensität setzt sich auch nach der Lieferung fort. Wenn gewünscht, stehen wir als begleitender Partner für alle Fragen der industriellen Teilereinigung mit Rat und Tat zur Seite.

Was haben Sie getan, um die Energie-Effizienz stärker in den Vordergrund zu stellen?

Während des Überarbeitungsprozesses der Anlagen spielte das Thema

Energie-Effizienz eine wichtige Rolle. Wärmeverlust und Wasserverbrauch wurden reduziert, Badstandzeiten verlängert. Durch diese und andere Maßnahmen ergab sich ein Energie-Einsparpotenzial von bis zu 60 Prozent.

Welchen Weg werden Unternehmen der Reinigungstechnik Ihrer Meinung nach in Zukunft beschreiten müssen, um profitabel zu bleiben?

Ein Unternehmen kann in dieser Branche aus unserer Sicht nur dann erfolgreich sein, wenn es sich mit hoher Flexibilität und Erfahrung auf den verschiedensten Gebieten als zuverlässiger Partner erweist. Hinzu kommt die Notwendigkeit eines hohen Standardisierungsgrades, um immer wiederkehrende Aufgabenstellungen als Basisfähigkeiten kostengünstig anbieten zu können. So bleiben Kapazitäten für beratungsintensivere Sonderlösungen frei.

**B2B-Adressen
für Ihr
Direktmarketing**

Hotline für Adressmiete:
08191/125-337

ZESCHKY
OBERFLÄCHEN

*Die Beschichter
Marke!*