



Bilder: LPW

Die Surface Alliance umfasst heute sechs Mitgliedsunternehmen und tritt im internationalen Markt als leistungsfähiger Vollsortimenter auf.

Know-how-Austausch

Der Verbund ist Ende der 1990er Jahre aus den drei inhabergeführten Unternehmen EMO Oberflächentechnik GmbH aus Bretten-Gölshausen, Hösel GmbH aus Ötisheim und LPW Reinigungssysteme GmbH aus Riederich entstanden. Die drei Kooperationspartner verfügen jeweils über Produkte, die sich gegenseitig ergänzen und die innerhalb der Surface Alliance unter einem einheitlichen Auftritt angeboten werden. Die Allianz widmete sich zu Beginn vor allem dem offenen Austausch von Know-how und Kapazitäten sowie die Nutzung gemeinsamer nationaler und internationaler Vertretungen. Zu dritt war man in der Lage, das gesamte Spektrum der fluidbasierten, wässrigen und lösemittelbasierten Reinigungstechnik anzubieten. Die Kooperation erleichterte den Zugang zu so unterschiedlichen Bereichen wie der Automobilzulieferindustrie, Hydraulik, Dreiteilebearbeitung, Härtereien und Rohrreinigung.

Den Gründungsmitgliedern gesellten sich später zwei internationale Akteure hinzu. Der französische Partner Mecanolav ergänzte das Produktspektrum um wasserbasierte Standardanlagen im mittleren Segment. Zudem erschloss die Allianz neue Absatzmärkte im französischsprachigen Raum und neue Branchen im Bereich Bahn und Luftfahrt. Mit dem Erstarken des asiatischen Marktes wurde die indische Firma NGCT in Pune als neues Mitglied integriert. Der Partnerbetrieb fungiert vor Ort als Service- und Vertriebsstandort. Er stellt außerdem regionale Produktionskapazitäten zur Verfügung, so dass die Surface Alliance ihre Produkte dort nach deutschen Produktionsstandards, aber zu regionalen Kosten produzieren und anbieten kann. Im vorigen Jahr nahm die Surface Alliance zusätzlich noch die Höckh GmbH aus Neuenbürg als Partner für die Bearbeitung der internationalen Auslandsmärkte auf und zählt nun insgesamt sechs Mitgliedsunternehmen.

Diese nennen vor allem Effizienzgewinne als Vorteile der Surface Alliance. Nach außen tritt die Allianz als „großes“

Globale Präsenz durch regionale Kooperation

Inhabergeführte Unternehmen der Reinigungstechnik kooperieren erfolgreich im globalen Wettbewerb

Feste Unternehmenskooperationen können für KMU der Schlüssel für einen besseren Zugang zu internationalen Märkten sein. Auf diesem Gebiet gibt es jedoch einige Spielregeln zu beachten.

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) im Anlagen- oder Maschinenbau finden oft nur schwer Zutritt zu internationalen Märkten. Die Betriebsgröße und flache Hierarchien ermöglichen zwar ein hohes Maß an Flexibilität und Entscheidungsfähigkeit. Allerdings finden Großunternehmen und Konzerne bisweilen leichter Zugang zu bestimmten globalen Märkten, weil sie die hohen Fixkosten für Planung, Entwicklung und Vertrieb leichter schultern und deshalb ihre Waren und Dienstleistungen oftmals günstiger anbieten können. KMU haben jedoch die Möglichkeit, diese vermeintlichen Nachteile durch Unternehmenskooperationen ausgleichen. Mehrere Unternehmen bündeln dabei ihre Kompetenzen und Kapazitäten und werden dadurch schlagkräftiger im internationalen Wettbewerb, ohne auf ihre innerbetriebliche

Flexibilität, die flachen Hierarchien und ihre Entscheidungsfähigkeit verzichten zu müssen.

Im Feld der Unternehmenskooperationen sind Vollkooperationen gleichberechtigter mittelständischer Unternehmen auf horizontaler oder vertikaler Ebene ein noch recht neues Phänomen. Sie zeichnen sich aus durch den Aufbau einer gemeinsamen Produktpalette und eine kooperative Planungs-, Entwicklungs-, Beschaffungs-, Produktions- und Vertriebsstruktur. Unternehmen mit klar abgegrenzten Produktbeziehungsweise Serviceportfolios bündeln ihre Kompetenzen und treten nach außen nicht als loses Netzwerk auf, sondern als leistungsfähiger „Vollsortimenter“. Ein Beispiel für solch eine Vollkooperation im Bereich der industriellen Reinigungstechnik ist die „Surface Alliance“.



Zwei Unternehmen der Allianz realisierten dieses vollautomatisierte Gesamtsystem für die Automobilindustrie. Integriert wurde eine Anlage zur thermischen Entgratung, eine Doppelkammer-Reinigungsanlage und eine Lösemittelkonservierung.

Unternehmen auf. Die dezentrale Struktur der Kooperation bewirkt auch eine gewisse Krisenfestigkeit. Jedes Partnerunternehmen bringt zudem eigene Spezialfähigkeiten mit ein, von denen die anderen profitieren können. Zu nennen wären beispielsweise der Schaltschrankbau oder das Engineering von Automatisierungslösungen. Vorteile bringt die Kooperation aber auch dem Auftraggeber: Er wendet sich an nur einen Ansprechpartner und kann damit auf die gesamte Kompetenz des Verbundes zurückgreifen.

Gemeinsam mehr zu bieten

Ein recht typisches Beispiel für die Ergänzung von Unternehmenskompetenzen in einem nationalen Projekt stellt die Entwicklung einer vollautomatisierten Reinigungsanlage für die Automobilindustrie durch LPW und Hösel dar. Gefragt war eine Reinigungs- und Konservierungsanlage für Stahl- und GG-Bauteile mit einer vorgeschalteten thermischen Entgratung. Sieben bis acht Chargen à 200 Kilogramm mit einer Größe von 670 x 480 x 400 Millimetern sollten pro Stunde oxidfrei kurz- und langzeitkonserviert und dann getrocknet werden. Erwünscht war eine Doppelkammer-Anlage, die bei Bedarf um eine zweite Doppelkammer-Anlage erweitert werden konnte. Zudem sollte die Anlage zur Bearbeitung von Chargen der Losgröße 1 geeignet sein. Während LPW für diesen Auftrag eine Doppelkammer-Reinigungsanlage lieferte, steuerte Hösel die nachgeschaltete Doppelkammer-Lösemittelanlage bei. Die Gesamtkoordination des Auftrags sowie die Integration der Shuttle-Automation, die die Bauteile den verschiedenen Bearbeitungsschritten zuführt, übernahm LPW.

Die bessere internationale Wettbewerbsfähigkeit nutzte die Surface Alliance dann in einem medizintechnischen Projekt.

Ein Bestandskunde von LPW wurde über die technischen Möglichkeiten der Allianz und vor allem ihre internationale Präsenz informiert. Daraus ergab sich eine konkrete Anfrage für eine lösemittelbasierte Reinigungsanlage in Malaysia, die Hösel technisch bearbeitete. Als Service- und Lieferpartner wurde die indische NGCT vorgestellt und direkt beauftragt, während die Surface Alliance in Deutschland das Angebot

abwickelte und als Ansprechpartner zur Verfügung stand. Die Produktion und den Service vor Ort übernahm NGCT.

Erfolgsfaktoren für gelungene Kooperationen

Aus den Erfahrungen der Surface Alliance lassen sich einige Erfolgsfaktoren herausarbeiten, die auch für Kooperationen in anderen Branchen gültig sein dürften. Als erstes ist wichtig, dass sich die Kooperation an den Marktgegebenheiten orientiert und danach ausrichtet. Idealerweise finden sich Unternehmen gleicher Größenordnung zusammen. Diese sollten jeweils mit Produkten vertreten sein, für die sie die Führungsrolle beanspruchen und die sich nicht mit dem Portfolio der anderen Mitglieder überschneiden. Im Optimalfall bringen alle Akteure ihre Fähigkeiten und Kapazitäten ergänzend und aufeinander aufbauend ein und fühlen sich gemeinsamen Qualitätsstandards in den Bereichen Beratung, Technologie, Service und Betreuung verpflichtet. Zu beachten gilt es auch, dass die Produkte und Marken, die gemeinsam vertrieben werden, jeweils positiv besetzt sind. Anderenfalls würde das schlechte Image eines Produkts auf die gesamte Kooperation abfärben. Nicht zuletzt sollten die beteiligten Akteure auch ein Konfliktmanagement vorsehen, um trotz der unterschiedlichen Unternehmenskulturen auch in schwierigen Fällen handlungsfähig zu bleiben. Dies gelingt bei inhabergeführten Unternehmen in der Regel recht gut. ☀

● Surface Alliance
www.surface-alliance.com

LPW Reinigungssysteme GmbH
www.lpw-reinigungssysteme.de
www.modulare-bauteilreinigung.de
parts2clean: Halle 5, Stand C10/D09

Prozess-Dichtesensor

- Dichte, Temperatur und Konzentration von Prozessflüssigkeiten
- Hohe Genauigkeit
- Kompakt



Oberflächenanalyse

- Monitoring von Adsorptions- und Reinigungsvorgängen
- Zetapotenzial-Bestimmung an Fest-flüssig-Grenzflächen
- Teil-Automatisierung



Besuchen Sie uns auf der parts2clean 2014, 24. bis 26. Juni in Stuttgart Halle 5, Stand F10

www.anton-paar.com
info.de@anton-paar.com