

LPW Reinigungssysteme GmbH

Geschäftsfelder: Bau von industriellen Teilereinigungsanlagen, Dienstleistungen im Umfeld der technischen Sauberkeit

Zielgruppen: Produzierende Industrie – Automotive, Medizintechnik, Hochvakuumtechnik, Sensortechnik, Additive Fertigung,)

Mitarbeiter: 84

Jahresumsatz: 17,5 Millionen Euro



Gerhard Koblenzer
CEO LPW Reinigungssysteme GmbH

Was für ein Resümee ziehen Sie für das Jahr 2022?

Wir sind sehr zufrieden mit 2022. Die Auftragslage war gut. Die Zurückhaltung in der allgemeinen Industrie beziehungsweise Automotive konnten wir durch die starke Nachfrage im High-Purity-Sektor und in unseren neuen Geschäftsfeldern Applikationsengineering sowie Lohnreinigung ausgleichen. Das zeigte uns, dass wir den industriellen Strukturwandel als kreative Gestaltungsaufgabe verinnerlicht haben.

Wie stark waren Sie von Lieferketten-Problemen betroffen?

Wenngleich LPW sich seit vielen Jahren auf das Local-Sourcing fokussiert, hatte die Lieferketten-Problematik, insbesondere der großen Elektronikzulieferer, natürlich auch Auswirkungen auf uns. Vor allem in Form von Lieferzeiten und stark gestiegenen Preisen. Vermutlich wird uns das auch 2023 immer wieder beschäftigen.

Wie hatten Sie sich die Entwicklung 2022 vor dem Ukraine-Krieg vorgestellt und was sind die Folgen für Ihr Unternehmen?

Wir können keinen Einfluss auf die Weltwirtschaftslage oder -politik nehmen, jedoch auf die Ausrichtung des Unternehmens. Die Sanktionen und Handelsbeschränkungen betreffen uns nicht direkt, da LPW seit Jahren nicht in diese Regionen und insbesondere nicht an Rüstungsbetriebe außerhalb Europas oder des NATO-Gebiets liefert.

Wie positionieren Sie sich bezüglich möglicher alternativer Energieträger wie zum Beispiel Wasserstoff?

Die Unternehmen müssen in kommenden Jahren ihre Infrastruktur und die Energieversorgung beziehungsweise -speicherung an die veränderten Bedingungen anpassen. Das betrifft auch die direkte und indirekte Nutzung des Energieträgers Wasserstoff. Unsere Reinigungsanlagen werden schon heute in die energetische Infrastruktur unserer Kunden eingebunden.

Welche Erwartungen haben Sie für das nächste Jahr, welche Herausforderungen sehen Sie?

Das kommende Jahr birgt ein enormes Potenzial. Die technologischen Voraussetzungen für den geforderten Wandel wurden in den vergangenen Jahren geschaffen. LPW hat vor 15 Jahren den Einstieg in den High Purity-Sektor, speziell in die Hochvakuumtechnik, gewagt. Vor 14 Jahren begann die Geschäftstätigkeit im der Medizintechnik und vor sieben Jahren im Umfeld der Additiven Fertigung. Auch wenn wir bis vor drei, vier Jahren von der Branche dafür noch belächelt wurden, hat sich die Strategie ausgezahlt. Der plötzlich aufkommende Wettbewerb in diesem Segment bestätigt uns. Diesen Kurs halten und bauen wir weiter aus. Einige Entwicklungsprojekte werden 2023 ihren Prototypenstatus verlassen. Hinzu kommen LPW-Standardlösungen für neue High Purity-Zulieferer und deren Einstieg in die neuen „hochsauberen“ Geschäftsfelder. Langweilig wird's uns also nicht...

Pero AG

Geschäftsfelder: Bau von Anlagen zur industriellen Teilereinigung

Zielgruppen: Allgemeine Industrie sowie zahlreiche Branchen, wie Automobil-, Luftfahrt-, Schmuck-, Uhren-, Licht-, Elektro- und optische Industrie

Mitarbeiter: 185

Jahresumsatz: ca. 25 Millionen Euro



Manuela Böhm,
Assistentin des
Vorstands der Pero AG

Was ist Ihr Resümee für das Jahr 2022?

Das Jahr 2022 war geprägt von vielen Unsicherheiten, die zu Schwankungen der Auftragslage führten. Den größten Einfluss auf den Umsatz hat die Lieferkettenproblematik. Wenn Kaufteile nicht rechtzeitig verfügbar sind, können Kapazitäten nicht effizient genutzt werden. Es hat sich ein größerer Auftragsbestand gebildet, der aufgrund weniger Fehlteile noch nicht versandbereit ist.

Wie stark waren Sie von Lieferketten-Problemen betroffen?

Die Auswirkungen der Lieferkettenproblematik sind bereits seit Ende 2021 spürbar. Bei vielen Kaufteilen gab es starke Angebotsverknappungen, was sich in längeren Wiederbeschaffungszeiten gezeigt hat. Gleichzeitig sind die Preise der Kaufteile um durchschnittlich neun Prozent gestiegen. Der größte Engpass sind Elektrokomponenten.

Wie hatten Sie sich die Entwicklung 2022 vor dem Ukraine-Krieg vorgestellt und was sind die Folgen für Ihr Unternehmen?

Für 2022 erwarteten wir eine Erholung von der Corona-Pandemie sowie der Lieferkettenprobleme. Mit einem gewissen Nachholeffekt der letzten zwei Jahre war zu rechnen, was auch mit einem Preisanstieg verbunden ist. Von den Sanktionen gegen Russland waren wir nicht betroffen, wir merken hauptsächlich die Folgen am Energiemarkt. Die Bundesregierung sollte sich breiter aufstellen bei der Energiebeschaffung.

Rechnen Sie noch mit einer Energiemangel-Lage?

Das Szenario einer Energiemangel-Lage in diesem Winter wird von uns im Moment als eher unwahrscheinlich eingeschätzt. Wir haben unternehmensweit Maßnahmen eingeführt, um den Strom- und Gasverbrauch zu senken. Die Preisbremse sorgt dafür, dass wir zumindest bei einem großen Teil unserer Energiekosten feste Preise haben, mit denen man für das nächste Jahr planen kann.

Wie entwickelt sich der Arbeitsmarkt?

In den aktuellen Entwicklungen ist ein deutlicher Trend zusehen, dass mehr Jugendliche ein Studium beginnen, als eine Lehre. Wenn Fachkräfte weiterhin ein Mangel bleiben, werden diese Tätigkeiten verstärkt ins Ausland verschoben, das macht gleichzeitig den Wirtschaftsstandort Deutschland als Industriestandort unattraktiver.

Welche Erwartungen haben Sie für 2023?

Der Beschaffungsmarkt für Elektrokaufteile wird vor allem in der ersten Jahreshälfte weiter angespannt bleiben. Es ist zu vermuten, dass die Produktion einiger Produkte wieder nach Deutschland und Europa zurückgeholt werden, um die Lieferketten zu verkürzen und die Lieferfähigkeit der für uns am wichtigsten Kernprodukte zu gewährleisten.