Das Ohr am Kunden

Nur wer die Bedürfnisse seiner Kunden versteht, kann die „perfekte" Maschine bauen und so dauerhaften Erfolg sichern

Der Markt für Schneid- und Wickel-Applikationen ist heute so breit wie noch nie. Vor allem aus Asien drängen immer neue Anbieter auf den Markt, die ihre Kunden mit dem Argument niedriger Preise von sich überzeugen wollen. Massimo Miglietta, Vice President der Euromac S.R.L., den C2 kürzlich am Firmensitz in Villanova Monferrato zum Gespräch traf, ist sich sicher: Dauerhaften Erfolg kann sich ein Unternehmen heute nur sichern, wenn es die Bedürfnisse seiner Kunden versteht.

„Das wurde mir wieder bewusst, als ich kürzlich mit einem Kunden aus Deutschland über eine Anfrage sprach," berichtet Miglietta. „Sie waren gar nicht daran interessiert, ein Modell ‚von der Stange' zu kaufen, sondern sie wollten eine maßgeschneiderte Maschine, die den höchstmöglichen Durchsatz sicherstellt."

Bigger is better

Ein Thema, das sich zu einem „Dauerbrenner" in der Converting-Industrie entwickelt, ist die Größe der Anlagen. Vor allem die Rollendurchmesser sollen immer größer werden. „Die Idee dahinter ist, dass ein größerer Rollendurchmesser beim Abrollen zu weniger Stillstandzeiten führt", erklärt Hendrik van Rooijen, Verkaufsleiter bei Euromac. „Wir haben gerade das Okay zur Produktion einer Schneid- und Wickelanlage für einen führenden asiatischen Converter bekommen, der in der Lage ist, Mutterrollen mit einem Durchmesser von 1.800 mm abzuwickeln und sogar Rollen mit diesem Durchmesser wieder aufzuwickeln." Diese Anlage soll im vierten Quartal 2011 ausgeliefert werden.

„Insgesamt kann man sagen, dass unsere Kunden und Zulieferer unsere wichtigste Informationsquelle sind", ist sich Miglietta sicher. „Wir versuchen immer von unseren Kunden zu lernen, da Spezialanfertigungen immer noch ein wichtiger Geschäftsbereich unseres Unternehmens sind."

Eine Schneid- und Wickelanlage von Euromac in der Nahaufnahme

Für van Rooijen ist diese Kundenbezogenheit ein klares Alleinstellungsmerkmal seines Unternehmens. „Viele unserer Mitbewerber mussten ihre Produkte stark standardisieren und fertigen diese heute außerhalb Europas, nur um die Kosten so gering wie möglich zu halten. Ich habe schon von Zulieferern gehört, die bereits Schwierigkeiten damit haben, einen Druckknopf auszutauschen."

Diesen Weg möchte man bei Euromac nicht gehen. Dort ist man stolz darauf, im Stammsitz in Villanova Monferato ein zu 100 % italienisches Produkt zu fertigen und so soll es auch bleiben.

Automatisierung ist Trumpf

Bei der Anfrage des deutschen Kunden zeigte sich für die italienischen Experten einmal mehr, was derzeit besonders wichtig ist. Einer dieser Trends ist laut van Rooijen, dass momentan vor allem die Premium Modelle besonders stark nachgefragt werden. „Bei uns handelt es sich hierbei vor allem um unser Modell TB3 T2", so van Rooijen. „Besonders die hoch automatisierten Versionen, die über ein mit Laserpointern verbundenes computergesteuertes System zur Steuerung der Messer, oder sogar über eine automatische Hülsenplatzierung und ein System zum automatischen Verkleben der Bahnen am Ende der Rolle und der Verklebung der Bahnen mit einer neuen Hülse verfügen, werden besonders häufig nachgefragt." Euromacs letzte Innovation auf diesem Gebiet ist ein automatischer Re-starter, bei dem kein Klebstoff benötigt wird, so dass sich die Stillstandzeiten und Fehlerquellen minimieren.

Der Trend geht den beiden Spezialisten zufolge insgesamt zum vollautomatischen Rollenhandling.

„Multifunktionalität ist ein weiteres Stichwort, das in letzter Zeit in aller Munde ist", so Miglietta. „Wir versuchen dem Rechnung zu tragen, indem wir Präge-, Beschichtungs-, Druck-, und Überwachungssysteme zwischen dem Rollenschneider und dem Wickler anbringen." Gerade in diesen Fällen ist eine funktionierende Kommunikation zwischen Kunden, Maschinenbauern und möglichen Drittanbietern besonders wichtig. ■