

VON DER PUMPE BIS ZUM VERBRAUCHER

Prozesse verschlanken, Kosten reduzieren, Einkauf optimieren: Diesen Herausforderungen stellt sich jeder Maschinen- und Anlagenbauer. Erstausrüster, die in allen Fragen rund um hydraulische Leitungssysteme vom Bezug aufeinander abgestimmter Komponenten bis zur Lieferung kompletter Baugruppen mit einem Partner arbeiten, entlasten ihre internen Prozesse sowohl in der Beschaffung als auch bei Auslegung und Fertigung deutlich.

Autor: Boris Mette, Leiter Marketingkommunikation, Stauff Deutschland

Maschinen- und Anlagenbauer haben oft das Ziel, die Anzahl an Lieferanten zu reduzieren. Möglichst viele Komponenten aus einer Hand, technisch aufeinander abgestimmt und in einheitlich hoher Qualität, lautet dann die Anforderung. „Maschinen- und Anlagenbauer möchten sich darüber hinaus zunehmend auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren“, erläutert Jörg Deutz, CEO der Stauff Gruppe. „Sie wünschen Ansprechpartner, die die Verantwortung für ganze Leitungssysteme übernehmen.“ Vor diesem Hintergrund wurde Stauff Line entwickelt: Von der Komponente zum System, so lassen sich die in diesem Konzept gebündelten Dienstleistungen von der Auslegung bis zur Fertigung und Konfektionierung bzw. Vormontage einbaufertiger hydraulischer Leitungen als gesamte Baugruppe beschreiben. Um diese Form der Zusammenarbeit weltweit anbieten zu können, setzt Stauff auf entsprechend qualifizierte Unternehmen seines internationalen Händlernetzwerks. In der Stauff Systempartnerschaft werden die Kompetenzen regionaler Partner mit denen des international agierenden Herstellers verknüpft. „So gewährleisten wir Kundennähe, egal, in



01 Stauff Systempartner übernehmen auf Wunsch sämtliche Montageschritte

welchen Märkten und an wie vielen internationalen Standorten ein OEM agiert.“ Einer der neu assoziierten Stauff Systempartner ist die Firma Kroning, Handels- und Dienstleistungsunternehmen für Industrie- und Landtechnik in Bremen.

DAS KOMPLETTE SYSTEM IM BLICK

Vor über 70 Jahren gegründet, ist das Familienunternehmen Kroning schon 1961 in die Fluidtechnik eingestiegen, hat bereits in den 80er Jahren den Schwerpunkt Mobilhydraulik mit eigener Hydraulikfertigung und Schlauchkonfektionierung aufgebaut und 2005 ein Rohrbiegezentrum in Betrieb genommen. „Wir verstehen uns schon immer als Dienstleister und Berater, nicht nur als Komponentenhändler“, sagt Udo Willenberg, der vor 45 Jahren seine Ausbildung bei Kroning begonnen hat und seit 2014 Mitglied der Geschäftsleitung ist. Willenberg hat die Veränderungen im Fluidmarkt über mehrere Jahrzehnte live erlebt: „Es geht längst nicht mehr um einzelne, möglichst günstige Komponenten, sondern um die Funktionalität und Sicherheit des kompletten Systems. Dabei spielt die



Beratung eine zentrale Rolle.“ Wenn es beispielsweise um enge Bauräume mit eingeschränkten Montagewegen geht, bieten vorgefertigte Baugruppen mehr Spielräume in der Leitungskonzeption. Auch für Dr.-Ing. Arne Lucas, der gemeinsam mit seiner Frau das



02 Dr.-Ing. Arne Lucas (l.) leitet gemeinsam mit seiner Frau das Familienunternehmen Kroning. Udo Willenberg (r.) ist seit 2014 Mitglied der Geschäftsleitung. Beide sehen in der Systempartnerschaft mit Stauff erhebliche Vorteile für ihre Kunden und Wachstumspotential für ihr eigenes Unternehmen.

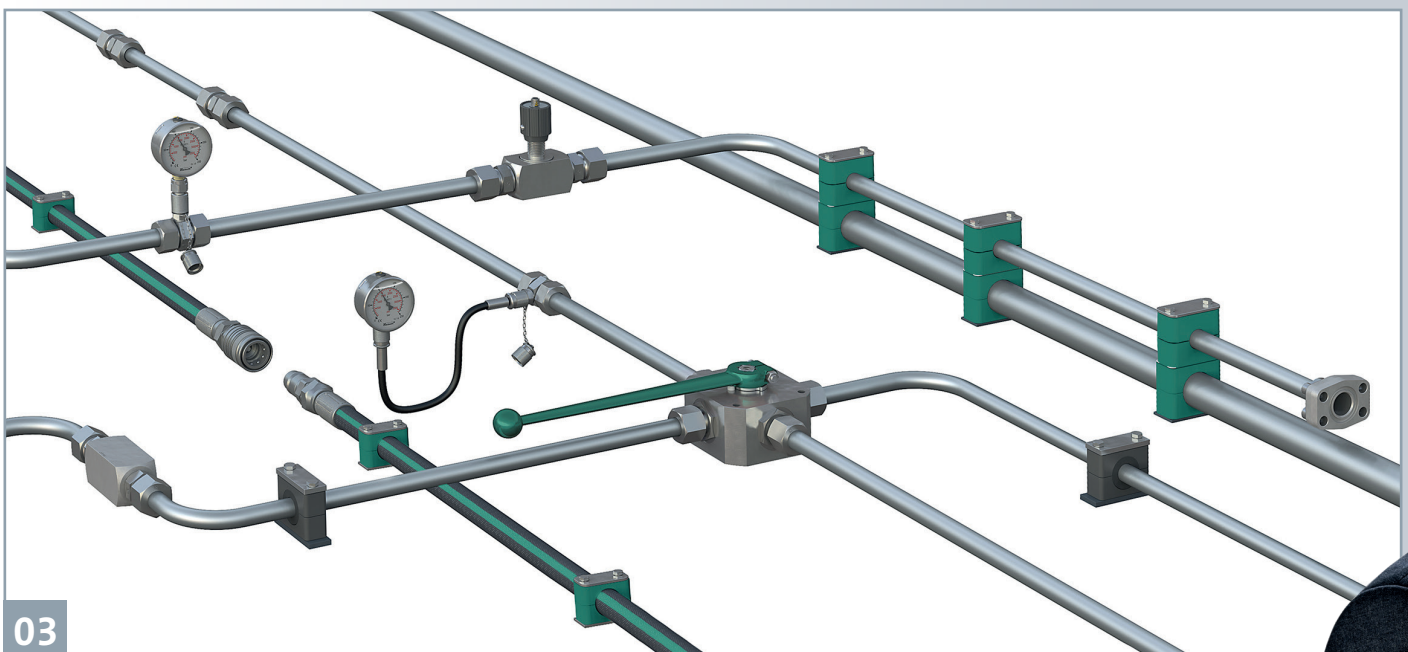
03 Komplett Baugruppen können vormontiert und direkt in die Produktion geliefert werden

Familienunternehmen in dritter Generation fortführt und seit 2016 Geschäftsführer bei Kroning ist, ist das technische Know-How der Schlüssel zu einer stabilen Kundenbeziehung.

FERTIGE BAUGRUPPEN LIEFERN

Aus seiner Sicht ist die Stauff Systempartnerschaft ein naheliegender Schritt: „Mit unserer branchenübergreifenden Erfahrung im Engineering können wir unseren Kunden die gesamte Hydraulik-

frage abnehmen.“ Kroning bietet neben der Lieferung von Komponenten je nach Kundenwunsch sämtliche Dienstleistungen bei der Fertigung ganzer hydraulischer Leitungssysteme an: Auslegung und Beratung, Schlauchkonfektionierung, Biegen von Rohrleitungen, Vormontage und Lieferung von Baugruppen und Aggregaten bis zum Montageband des Kunden. In Zukunft auf Stauff Line Produkte zu setzen, hat aus seiner Sicht Vorteile sowohl für die Kunden, als auch für interne Prozesse des eigenen Unternehmens. „Stauff Line Komponenten sind aus dem Systemgedanken heraus



03

entwickelt worden und daher technisch aufeinander abgestimmt und kompatibel. Ein konkreter Vorteil ist zum Beispiel die hochwertige Zink/Nickel-Beschichtung, mit der wir durchgängig einen einheitlich hohen Korrosionsschutz garantieren können.“ Auch Fragen der Gewährleistung können umso einfacher geklärt werden, je weniger Ansprechpartner an einem hydraulischen Leitungssystem beteiligt sind.

VERANTWORTUNG LIEGT IN EINER HAND

Stauff Systempartner übernehmen dem Kunden gegenüber die Verantwortung von der Pumpe bis zum Verbraucher und haben bei Bedarf Zugriff auf das internationale Stauff Netzwerk. Weltweit ist somit die Versorgung mit Stauff Line Komponenten und dem entsprechenden Service für die exportorientierten OEM sichergestellt. „Dabei bleiben wir ein unabhängiges Unternehmen“, betont Lucas. Ein Argument für die enge Zusammenarbeit mit Stauff ist auch die Reduzierung der internen Prozesskosten seines Unternehmens. Ausschlaggebend für die Systempartnerschaft ist aber der Mehrwert, der für Maschinen- und Anlagenbauer entsteht. „Hierin steckt für uns enormes Wachstumspotential.“

REGIONAL UND INTERNATIONAL VERBUNDEN

Die Systempartnerschaft ist auch aus einem kritischen Blick auf das klassische Händlermodell heraus entstanden. Jörg Deutz: „Es ist einfach nicht sinnvoll, innerhalb eines Gebietes doppelte Vertriebsstrukturen zu unterhalten.“ Die Peripherie zweimal abzubilden sei auf lange Sicht nicht zielführend, meint Deutz. Er sieht die Zukunft auch für das internationale Geschäft darin, regionalen Systempartner den Erstkontakt zu überlassen: Der Systempartner tritt als Teil eines globalen Verbunds auf und wird als ursprünglich regional agierender Unternehmer auch für internationale Erstausrüster attraktiv. Stauff als Hersteller will eine weltweit hohe Lieferperformance und die individuelle Betreuung

STAUFF SYSTEMPARTNERSCHAFT: GEMEINSAME VERANTWORTUNG VON ANSCHLUSS ZU ANSCHLUSS

Stauff Line ist der Oberbegriff für alle Produkte und Leistungen, die die Unternehmen der Stauff Gruppe und die Stauff Systempartner für den Bau hydraulischer Leitungssysteme anbieten. Die Basis ist das vollständige Komponentenprogramm von der Stauff Schelle, mit der das Unternehmen bereits in den 60er Jahren bekannt wurde, bis zum 2015 eingeführten Rohrverbindingssystem Stauff Connect. Stauff Systempartner bieten nun den Kunden vor Ort sämtliche komplementären Dienstleistungen an: vom Engineering inkl. Auslegung, Analyse und Optimierung über Schlauchkonfektionierung, Rohrbiegen und Vormontage bis zur Produktion von Baugruppen. Mit dem sukzessiven Aufbau eines internationalen Netzwerks von Systempartnern können weltweit agierende Maschinen- und Anlagenbauer in Zukunft jeweils vor Ort auf die Zusammenarbeit mit qualifizierten Dienstleistern setzen.


vor Ort über seine internationalen Niederlassungen und Partner garantieren.

VERTRAUEN ALS KRITERIUM

Mit Kroning verbindet Stauff eine über Jahrzehnte gewachsene Geschäftsbeziehung. Gegenseitige Wertschätzung und transparentes, loyales Verhalten haben die Zusammenarbeit zwischen den beiden Familienunternehmen geprägt. Das wird für Stauff auch beim Aufbau weiterer internationaler Systempartnerschaften ein wichtiges Kriterium sein. Nicht zuletzt geht es um einen Kompetenz- und Wissenstransfer innerhalb der gesamten Stauff Gruppe, um auf lange Sicht den Anforderungen des internationalen Maschinen- und Anlagenbaus an die Hydraulikspezialisten gerecht zu werden. Arne Lucas und Jörg Deutz sind sich einig: „Wer zukunftsfähig sein möchte, muss bereit sein, sich weiterzuentwickeln. Als Familienunternehmen haben wir die Möglichkeit und den Mut, in langfristige Kooperationen zu investieren. Wachstum entsteht durch Vertrauen.“ Für Arne Lucas und Udo Willenberg ist die Systempartnerschaft außerdem ein nachhaltiges Modell mit Zukunftsperspektive, die gerade auch nach dem unlängst erfolgten Generationenwechsel „ein Anker in der Übergangssituation“ sein wird.

Fotos: Stauff Gruppe

www.stauff.com



„MASCHINEN- UND ANLAGENBAUER MÖCHTEN SICH ZUNEHMEND AUF IHRE KERNKOMPETENZEN KONZENTRIEREN

Jörg Deutz, CEO der Stauff Gruppe