

90 Jahre und kein bisschen leise



Kampf feiert rundes Jubiläum und sieht sich bestens für die nächsten Jahrzehnte aufgestellt

C2 nahm das Firmenjubiläum der Wiehler Schneid- und Wickelspezialisten zum Anlass, um mit Lutz Busch, Geschäftsführer des Unternehmens, über attraktive Märkte, aussichtsreiche Trends und langfristige Perspektiven zu sprechen.

C2: „Herr Busch, 90 Jahre – das ist in turbulenten und schnelllebigen Zeiten wie diesen schon ein besonderes Jubiläum. Was ist aus Ihrer Sicht das Erfolgsrezept von Kampf?“

Lutz Busch: „Ich denke, ‚Niemand stillstehen!‘ bringt es sehr gut auf den Punkt. Wichtig ist – und war es immer –, dass wir seit nunmehr 90 Jahren mit dem technischen Fortschritt vorwärtsgehen und neue Technologien entwickeln, die Maßstäbe setzen und unseren Kunden deutliche Vorteile bieten. Durch unser Produktmanagement können wir Marktentwicklungen frühzeitig erkennen, sehr schnell reagieren und unsere Neuheiten zügig dem Markt präsentieren. Wir hören unseren Kunden zu und pflegen mit ihnen einen sehr engen Kontakt und regen Austausch. Die Entwicklung neuer und innovativer Maschinen ist bei Kampf ein Prozess, der alle Fachbereiche des Unternehmens einbindet. Dadurch sind wir in der Lage, genau die Lösungen zu entwickeln, die unsere Kunden benötigen.“

C2: „Spricht man mit Ihren Mitarbeitern, so ist häufig die Rede von einem ganz besonderen Zusammenhalt bei Kampf. Ist das auch Ihr Eindruck und wie ist diese große Identifikation der Mitarbeiter mit dem Unternehmen zu erklären?“

L. Busch: „Erfolg schweißt zusammen! Und die Mitarbeiter sind unser

wichtigster Erfolgsfaktor! Sie sind mit Recht stolz darauf, dass sie in kompetenten und hochqualifizierten Teams arbeiten und Spitzentechnologie verkaufen, konstruieren, bauen und weltweit installieren. Wir messen der Qualifizierung und Motivation der Mitarbeiter hohe Bedeutung bei und beziehen sie in Entscheidungsprozesse mit ein.“

C2: „Eines der Markenzeichen von Kampf sind die vielfältigen Serviceangebote. Wie wichtig ist dieser Bereich für Ihren Markterfolg?“

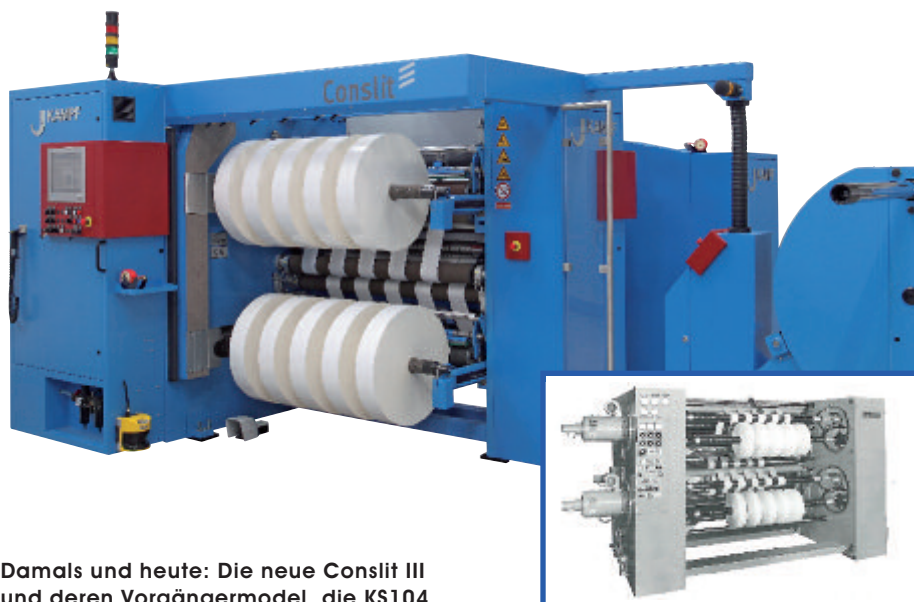
L. Busch: „Diese Leistungen sind heute schon sehr wichtig, und die Nachfrage danach wächst. Die Produkte unseres Lifecycle Services begleiten unsere Kunden über den ganzen Lebenszyklus der Maschine mit individuellen bzw. dem Lebensabschnitt der Maschine angemessenen Leistungen. Es ist sehr wichtig, Service möglichst auch vor Ort in den Ländern unserer Kunden anbieten zu können. Aus diesem Grunde haben wir eine weitere Servicegesellschaft in Baroda, Indien gegründet. Kampf



Lutz Busch

bietet den Kunden mit den Serviceleistungen einen deutlichen Mehrwert und langfristige Investitionssicherheit.“

C2: „Sie betreuen Ihre Kunden sowohl durch Servicetechniker vor Ort als auch durch modernste Fernwartungstools. Angesichts immer neuer technischer Möglichkeiten, mit denen Techniker von ihrem Computer aus in jede Anlage am anderen Ende der Welt ‚hineinschauen‘ und Probleme beheben können, stellt sich die Frage, ob eine persönliche,



Damals und heute: Die neue Conslit III und deren Vorgängermodell, die KS104



Derzeit platzt die Montagehalle bei Kampf aus allen Nähten ...

direkte Kundenbetreuung bald überflüssig wird. Wie sehen Sie das?“

L. Busch: „Persönliche Beziehung und Beratung werden niemals überflüssig. Wie Sie wissen, haben wir mit KSP, dem Kampf Service Portal ein Werkzeug entwickelt, um Probleme in der Produktion schneller, effizienter und kostengünstig zu lösen. KSP

kann und soll aber niemals den persönlichen Kontakt zu unseren Kunden ersetzen.“

C2: „Schon vor sechs Jahren hat Kampf in China eine eigene Produktion eröffnet – eine für Maschinenbauer sehr mutige Entscheidung. Welche Zwischenbilanz ziehen Sie heute?“

L. Busch: „Eine überaus positive! Heute bedienen wir Marktsegmente, die wir ohne diesen Schritt nicht erreicht hätten. Mit den Produkten unserer Tochtergesellschaft konnten wir also unsere Marktposition weiter ausbauen. Qualitätssicherung auf hohem Niveau ist hier ausschlaggebend. Dieser Philosophie bleiben wir auch in China treu. Die Produktion in China erfüllt selbstverständlich die hohen Qualitätsansprüche, die von uns erwartet werden. Das ist der bedeutendste Erfolgsfaktor.“

C2: „Mittlerweile unterhält Kampf Standorte in China, den USA und Indien. Ist derzeit eine weitere Internationalisierung des Unternehmens geplant?“

L. Busch: „Ich schließe dies keineswegs aus. Wir beobachten den internationalen Markt sehr genau und werden bei Bedarf weitere Tochtergesellschaften gründen. In diesem Zusammenhang ist die derzeitige

20 Jahre
Erfahrung

Walzen SYSTEME

Produktbeispiel:

Kühlwalzenständer –
komplette Fertigung
und Montage,
einschließlich
Seiten-
ständer



in kompletten Baueinheiten nach Maß

Maschinenständerplatten in Guss, Stahl, Aluminium und Schweißkonstruktionen.

Walzen mit \varnothing 100 – 1.250 mm, Längen bis 10.000 mm in St, Al, VA, CFK und GFK

Antriebswalzen
Auftragswalzen
Bahnführungswalzen
Bremswalzen

Bürstenwalzen
Dosierwalzen
Druckwalzen
Heizwalzen (auch elektrisch)

Kaschierwalzen
Kühlwalzen
Leitwalzen
Messerwellen

Rasterwalzen
Tragwalzen
Umlenkwalzen
Zugwalzen

INFORMATION

- 1920: **Gründung der Firma Kampf.** Bau von Rollenschneid- und Wickelmaschinen für die Papier verarbeitende Industrie
- 1959: Gründung des Zweigwerkes „Dohrer Maschinenbau GmbH“ in Dohr/Cochem (Mosel)
- 1981: Gründung der Kampf Machinery Corporation (KMC) in Nashville/TN, heute mit Sitz in Windsor/CT, USA
- 1988: Übernahme der Kampf-Gruppe durch die Jagenberg AG, Düsseldorf
- 2003: Übernahme der Jagenberg AG durch die Kleinewefers Beteiligungs-GmbH, Krefeld
- 2004: Gründung der Kampf Machinery Shanghai (KMS) in China
- 2010: Gründung der Kampf Machinery India in Baroda, Indien (Service und Ersatzteile)

präsentieren uns auf einem großzügig konzipierten Stand. Die Conslit III, die flexible Hochleitungsmaschine für Converter, wird ausgestellt und live wickeln und schneiden. Einen weiteren Schwerpunkt bildet die speziell auf die Bedürfnisse der Hersteller von BOPP zugeschnittene Schneidmaschine Universal BOPP. Darüber hinaus präsentieren wir unseren Besuchern die neuen Kampf Lifecycle Konzepte, insbesondere die Tools „Kampf Service Portal“ und „Kampf ESPAC“. Ich freue mich sehr darauf, mit unseren Kunden über deren Pläne und Ideen zu sprechen!“

Entwicklung in Südamerika sehr interessant, insbesondere die Brasiliens. Nicht ohne Grund haben wir an der ICE South America 2010 in São Paulo teilgenommen und dort ‚Flagge gezeigt‘.“

C2: „Welche internationalen Märkte sind aus Ihrer Sicht für Kampf derzeit besonders attraktiv?“

L. Busch: „Die asiatischen Märkte sind für Kampf weiterhin sehr aussichtsreich. Insbesondere China und auch Indien entwickeln sich mit großem Tempo. Der boomende chinesische Kunststoffmarkt trieb im ersten Halbjahr 2010 auch den Import von Kunststoffmaschinen wieder deutlich voran. Auch die indische Kunststoffbranche erwartet starke Zuwachsraten. Ein bedeutungsvolles Wachstumssegment sind aus meiner Sicht Verpackungen, insbesondere für

Lebensmittel. Das Marktpotenzial ist dort ebenfalls enorm.“

C2: „Welches sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Anforderungen Ihrer Kunden an heutige Schneid- und Wickelanlagen?“

L. Busch: „Hier sind Zuverlässigkeit, Produktivität und Effizienz an erster Stelle zu nennen. Darüber hinaus benötigen unsere Kunden Maschinen, die bedarfsorientiert konzipiert sind. Maschinen also, die ihren wirtschaftlichen Erfolg begründen.“

C2: „Die K ist eine der wichtigsten Messen für Kampf. Welche Neuheiten präsentierten Sie in diesem Jahr?“

L. Busch: „Die K ist die wichtigste Kunststoffmesse weltweit. Dieser Bedeutung tragen wir Rechnung und

C2: „Schauen wir in die Zukunft: Wo sehen Sie Kampf in zehn Jahren?“

L. Busch: „Die Märkte in Asien und den Schwellenländern wachsen zukünftig weiter. Daneben treiben auch unsere Kunden die Entwicklung neuer bahnförmiger Materialien voran, zum Beispiel für erneuerbare Energien, Elektronik oder Biomaterialien. Wir haben es in den vergangenen 90 Jahren verstanden, frühzeitig die Bedürfnisse der Märkte zu erkennen, jederzeit das richtige Produkt anzubieten und somit letztlich immer den gestellten Qualitätsanspruch zu erfüllen. Ich bin überzeugt, dass wir mit Kompetenz, Flexibilität und Ausdauer für und mit unseren Kunden weiterhin Trendsetter sein werden, unser Produktspektrum marktorientiert weiterentwickeln und – immer einen Schritt voraus sind!“ ■

Gravurfertige Tiefdruckzylinder Galvanischer Spezialbetrieb

Technische Walzen Sondermaschinenbau, Lohnfertigung



BOLZ

www.bolz-gmbh.de



Ein Team, ein Ziel: **Special Rollers**

made by Bolz

REIZE WB GSB

Bolz GmbH · Opelstraße 12 · D-48599 Gronau · Tel: +49 25 62-93 52 0 · Fax: +49 25 62-93 52 99