

# Kampf „Made in China“

C2 zu Besuch bei der Shanghaier Niederlassung der Wiehler Schneid- und Wickelexperten



Frank Schroeder, General Manager  
Kampf Shanghai



Im Werk in Malu Town stehen dutzende  
Anlagen zur Auslieferung bereit



Direkt vor Ort werden die High-tech-  
Walzen ausgewuchtet

Hat man den Moloch Shanghai mit seinen gigantischen Autobahnschleifen und dem Gewirr aus Elektro-Mopeds, klapprigen LKW und halbsbrecherisch fahrenden Taxis in nordwestliche Richtung endlich hinter sich gelassen, erreicht man das fast beschauliche Malu Town. An den kilometerlangen Alleen des dortigen Industrieparks haben sich zahlreiche nationale und internationale Unternehmen angesiedelt. Eines davon ist die chinesische Niederlassung der Wiehler Kampf Schneid- und Wickeltechnik GmbH.

Seit 2007 hat Kampf Machinery (Shanghai) Co., Ltd. seinen Sitz auf dem 2.500 m<sup>2</sup> großen Gelände. Der vorherige, kleinere Firmensitz war da bereits aus allen Nähten geplatzt. Frank Schroeder, General Manager, lässt uns gleich zu Beginn unseres Besuchs einen Blick in die neue große Fertigungshalle werfen. Wohin

das Auge reicht: überall das markante „Kampf-Blau“. Dutzende Schneid- und Wickelanlagen stehen hier zur Endmontage und Auslieferung bereit. Schon jetzt sind die Kapazitäten für die nächsten fünf Monate komplett ausgebucht. Laufen die Geschäfte weiter so viel versprechend wie im Moment, gibt es zum Glück noch einiges Erweiterungspotenzial ...

## Optimiertes Angebot

„Das war nicht immer so“, stellt Schroeder beim gemeinsamen Rundgang fest. „Gerade beim Start unserer neuen Niederlassung mussten auch wir so manche Hürde und Anlaufschwierigkeit überwinden.“ Damals war Kampf mit der Starslit, einer Maschine, die auf der Grundlage der bewährten Conslit I entwickelt worden war, in China gestartet. Die Anlage verkaufte sich in Thai-

land, Malaysia, Indien und auch den USA sofort sehr gut, nur in China lief der Absatz nicht zufriedenstellend. Um die Anlage noch besser den Bedürfnissen des chinesischen Marktes anzupassen, entwickelten die Kampf-Experten die Starslit weiter. Bei einer Arbeitsbreite von bis zu 1.750 mm und einer maximalen Arbeitsgeschwindigkeit von 450 m/min. wurde die Anlage insgesamt kompakter.

„Wir haben festgestellt, dass die Elektronik für die Anwendungen unserer asiatischen Kunden nicht so groß und leistungsfähig sein muss, wie bei Anlagen, die in Europa verkauft werden. Selbstverständlich bietet die Starslit aber nach wie vor die gleiche Schneidleistung“, erläutert Schroeder die Überlegungen der Maschinenbauer. Die kompakte Maschine verarbeitet alle gängigen Verpackungsmaterialien und ist für



Die große Fertigungshalle von Kampf Shanghai platzt schon jetzt wieder fast aus allen Nähten

eine hohe Dauerleistung ausgelegt. Die Starslit eco ist universell einsetzbar und speziell für kleinere und mittlere Folienverarbeiter geeignet. Da die Arbeitsschutzbestimmungen in Asien deutlich niedriger sind als in Deutschland, haben die Techniker auch einige der Sicherheitskomponenten eingespart, ohne dass dadurch die Zuverlässigkeit und Bedienfreundlichkeit der Anlage beeinträchtigt wird.

„Auf diese Weise können wir bei Kampf sehr erfolgreich zweigleisig fahren: Zum einen bieten wir als Technologieführer Anlagen für komplexe High-End-Anwendungen an, zum anderen können wir mit Maschinen wie der Starslit auch die Bedürfnisse und Anforderungen der ‚breiten Masse‘ abdecken“, umreißt der Shanghai-Geschäftsführer die Strategie.

#### Qualität kommt an

Während anfangs die meisten Komponenten aus Europa eingeführt wurden und nur die Endmontage in Shanghai stattfand, fertigt das Kampf-Unternehmen heute die meisten Komponenten selbst. „Wir haben die Qualität unserer Produkte heute

sehr gut im Griff. Nach den ersten Pleiten, bei denen uns lokale Anbieter untaugliche Teile geliefert haben, haben wir in den letzten Jahren ein sehr tragfähiges Netzwerk an guten Zulieferern aufgebaut“, unterstreicht Schroeder. Inzwischen beliefern die Shanghai-Maschinenbauer sogar das deutsche Mutterhaus mit erstklassigen Bauteilen, wie z. B. Fertigerollen-Entnahmesystemen.

Angesichts der Fülle von ca. 40 bis 50 chinesischen Mitbewerbern im Bereich Schneid- und Wickelanlagen – das Spektrum reicht dabei von stümperhaften Billigheimern bis hin zu seriösen Anbietern wie Nicely aus Taiwan oder Ascent aus Nanjing – war es für Kampf Shanghai anfangs nicht leicht, bei asiatischen Kunden zu punkten: Mittlerweile aber haben sich die Experten einen Namen gemacht und liefern beispielsweise aktuell fünf Anlagen an einen Kunden in Zentralchina aus. Weitere Aufträge stehen in Aussicht. Nach einem Umsatz von fast 4 Mio. Euro in 2009 erwartet das Unternehmen für 2010 einen Umsatz von ca. 7,5 Mio. Euro.

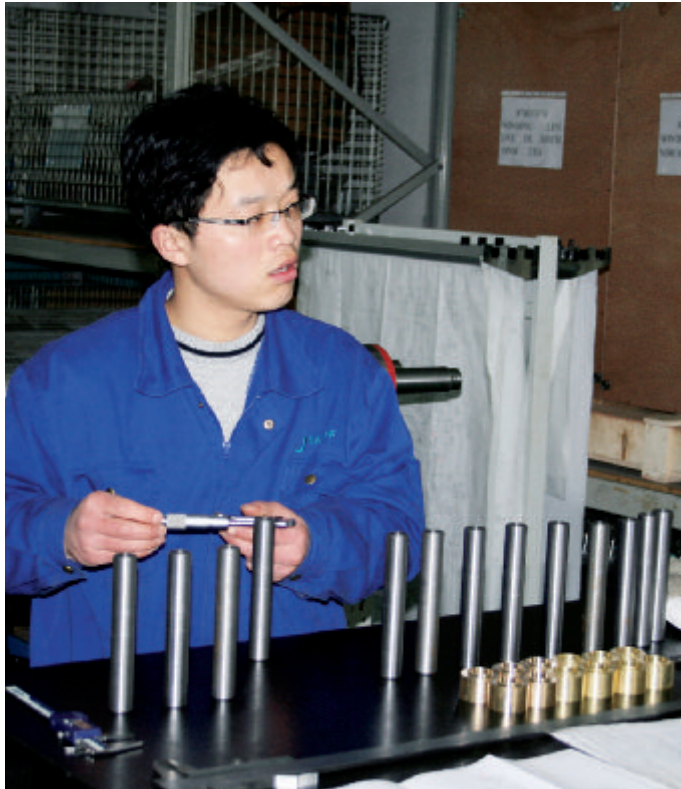
Interessanterweise halten sich die Vorurteile gegenüber „Made in

China“ nicht nur in einigen europäischen Ländern, sondern auch in den asiatischen Nachbarstaaten hartnäckig. So mancher Kunde aus Thailand und Vietnam bestand anfangs auf einer in Deutschland gefertigten Kampf-Schneid- und Wickelanlage. Während der Verkauf der in China gefertigten Starslit in die USA problemlos läuft und die Kunden hier gerne vom attraktiven Preisvorteil profitieren, kommt es bei indischen oder thailändischen Kunden durchaus vor, dass deren Geschäftsführer vorab anreist, die „Lage peilt“, sich die ganze Firma anschaut und erst dann sein Okay für konkrete Verkaufsverhandlungen gibt. Schon allein aus diesem Grund kommt der aufwändigen Qualitätssicherung der Zulieferer eine besonders wichtige Rolle zu.

#### Eingeschworenes Team

Bei Kampf Shanghai ist ein 50-köpfiges Team tätig, von dem 25 Mitarbeiter in der Fertigung, zehn im Bereich Ersatzteile/Service und weitere acht im Kundendienst arbeiten. Bis auf wenige Ausnahmen – Schroeder bezeichnet sie schmun-





Einer der Techniker bei der Montage

zelnd „lokalisierte Europäer“ – arbeiten bei Kampf Shanghai ausschließlich einheimische Fachkräfte. Anders als bei vielen anderen internationalen Unternehmen ist die Personalfuktuation sehr gering. Das kommt nicht von ungefähr: So werden und wurden alle Kampf-Mitarbeiter nach intensiven Schulungen durch attraktive Aus- und Weiterbildungsangebote und langfristige Berufsperspektiven ans Unternehmen gebunden. Ein Bonussystem, basierend auf der Dauer der Betriebszugehörigkeit, ist ein zusätzlicher Anreiz. Auch gemeinsame Aktivitäten, wie ein jährlicher Betriebsausflug und regelmäßige Grillabende, sind feste Termine im Kalender.

Die Tatsache, dass das Unternehmen auch in den zurückliegenden, wirtschaftlich schwierigen Monaten keine Entlassungen vorgenommen hat, sondern den Mitarbeitern stattdessen die Möglichkeit bot, im Rahmen einer Vier-Tage-Woche Zeitkonten anzulegen, zeigt Wirkung. Jetzt, wo die Aufträge wieder deutlich angezogen haben, ist der Elan der chinesischen Arbeiter überall spürbar.

„Ich denke, darüber hinaus ist es sehr wichtig, den Mitarbeitern die eigene Loyalität zum Unternehmen und eine Kontinuität in der Geschäftsführung vorzuleben“, stellt Schroeder, nach der eigenen Rolle befragt, fest. Nach insgesamt fast 20 Jahren in Asien, sieben davon in China, hat der Manager ein sehr feines Gespür für die Denk- und Gefühlswelt der Asiaten entwickelt. Sicher zu recht sieht er Kampf Shanghai auf einem sehr guten Weg,

So verlassen wir Malu City, fahren die Baum bestanden Alleen hinunter und verschwinden wieder im Wirrwarr der Autobahnen von Shanghai. ■

„Für die industrielle Produktion unseres neu entwickelten, beidseitig beschichteten Verbundwerkstoffes brauchten wir eine ebenso innovative Trocknerlinie. Deren Auslegung, Konstruktion und Fertigung hat Venti Oelde für uns übernommen. Engagiert und mit großer Expertise in der Trocknungs- und Lufttechnik, hat uns Venti eine Schwebetrockneranlage mit beispielhafter Produktionsqualität und Energieeffizienz entwickelt. Großes Kompliment!“

## Neue Lösungen kommen von Venti Oelde.



- ▶ Trocknungstechnik
- ▶ Abgasreinigungsanlagen
- ▶ Randstreifenabsauganlagen
- ▶ Recyclinganlagen
- ▶ Energierückgewinnungsanlagen
- ▶ Hallenbe- und Entlüftungsanlagen, Heizungs- und Klimatisierungsanlagen



Ventilatorenfabrik Oelde GmbH  
Postfach 37 09  
D-59286 Oelde  
Telefon: 0 25 22/75-0  
Telefax: 0 25 22/75-250  
info@venti-oelde.de  
www.venti-oelde.de