Cincinnati Extrusion im Verbund der SMS Kunststofftechnik

„Mehrmarkenstrategie zum Nutzen der Kunden“

Ende Dezember 1999 übernahm der Düsseldorfer Anlagenbauer SMS die Cincinnati Extrusion GmbH, Wien, von der Milacron Inc. Grund genug für den Plastverarbeiter, Hans M. Berlisg, Marketing Direktor bei den Wienern, nach ersten Erfahrungen zu fragen und nach neuesten Entwicklungstrends in der Extrusion.

Hans Berlisg, Marketing Direktor, Cincinnati Extrusion GmbH, Wien

PLAST VERARBEITER Seit knapp einem Jahr sind Sie jetzt unter dem Dach der SMS AG. Was hat sich für Sie seitdem geändert?

Berlisg: Zusammenschlüsse oder neue Firmenkonstellationen sind Zeiten, in denen man seine Geschäftsbereiche ganz besonders intensiv analysiert, eventuell neu ausrichtet, und sich die Ziele etwas verändern. Wir gehören nun zum größten Extrusions-Maschinenbauer weltweit und das bedeutet für uns: Wir können uns im besonderen Maße auf unsere Stärken konzentrieren und damit unsere Marktposition festigen.
So ein Eigentümerwechsel bringt auch Änderungen in der Unternehmenskultur mit sich. Wir kommen von einem amerikanischen Unternehmen. Amerikanisches „Business“ orientiert sich vorwiegend an kurzfristigen Erfolgen, während europäische Unternehmen auf eine mittel- und langfristige Erfolgsstrategie setzen und traditionelle Tugenden wie Kunden-/Lieferantentreue, Solidität und partnerschaftliches Verhalten noch eine besondere Bedeutung haben. Unter dem Dach der SMS wird diese Unternehmenskultur verwirklicht, was unseren Kunden und uns in Wien natürlich sehr entgegenkommt.

PLAST VERARBEITER Die SMS AG setzt klar auf eine Mehrmarkenstrategie. So herrscht in Teilbereichen wie der Rohr- und Profilextrusion innerhalb des Verbundes Wettbewerb. Können Sie weiter so frei agieren wie unter dem Dach von Milacron?

Berlisg: Was spricht gegen eine Mehrmarkenstrategie? Der Kunde profitiert: Er hat die Auswahl und er entscheidet sich für den Lieferanten und das gewünschte Produkt. Wir profitieren, denn an der Konkurrenz wächst man, und das kommt auch wiederum unseren Kunden und unserer Marktposition insgesamt zugute. Jede Firma innerhalb der SMS Kunststofftechnik agiert dabei völlig frei. Wir kämpfen ganz klar um unsere Kunden, wie das auch die Kollegen in den zum Verbund zählenden Firmen tun.

PLAST VERARBEITER Wie sieht es in der Branche eigentlich mit der Markentreue aus?

Berlisg: Im Vergleich beispielsweise zur Spritzgießtechnik gibt es bei den Extrudeuren eine wesentlich stärkere Kunden-/Lieferantenbindung. Hier spielt die Gesamtkompetenz eines Lieferanten eine noch stärkere Rolle.

PLAST VERARBEITER Sinn macht eine Übernahme nur dann, wenn auch Synergien genutzt werden. Wo liegen diese in Ihrem Fall?

Berlisg: Selbstverständlich nutzen wir Synergien. Wir haben mit einem Gesamtvolumen von insgesamt rund 800 Extrusionsanlagen (Rohr, Profil, Platten) jährlich eine deutlich stärkere purchasing power als zuvor. Wir können von unseren Lieferanten Rohmaterialien und nicht markenspezifische Teile kostengünstiger beziehen. Wo immer es möglich ist, geben wir diesen Preisvorteil an unsere Kunden weiter. Wir agieren damit gemeinsam, wo es uns stärkt, also im Einkauf und, je nach Anforderungen, in der Entwicklung und nutzen den internen Wettbewerb im Rahmen der Mehrmarkenstrategie, wo er uns belebt, also im Verkauf.

PLASTVERARBEITER

Entdecken Sie weitere interessante Artikel und News zum Thema auf plastverarbeiter.de!

Hier klicken & informieren!

PLAST VERARBEITER Bei der Übernahme war die Rede von Kompetenzzentren in der Fertigung. Was ist damit gemeint, können Sie das etwa anhand eines Beispieles konkretisieren?

Berlisg: Die SMS hat bereits erhebliche Investitionen zum Ausbau der Fertigung genehmigt und plant weitere. Wir werden beispielsweise die mechanische Fertigung eines unserer Schwesterunternehmen aus England übernehmen, da im Wiener Werk ein beträchtlicher Ausbau der Produktionskapazität möglich ist. Durch die Zugehörigkeit zur Währungsunion lassen sich so für die Kunden wirtschaftliche Vorteile erzielen.

PLAST VERARBEITER Wie sieht die Zusammenarbeit bei der Entwicklung neuer Produkte aus?

Berlisg: Jedes Unternehmen im Verbund hat seine Spezialgebiete, in denen natürlich jeweils die Schwerpunkte der Entwicklungsarbeit liegen. Das ist dann eine gute Basis, um bei technisch umfassenden Projekten gemeinsam Lösungen zu erarbeiten. So haben wir beispielsweise schon von unserer amerikanischen Schwestergesellschaft American Maplan profitieren können, die sehr stark in der Entwicklung von PVC-Rohrköpfen ist.

PLAST VERARBEITER Wo sehen Sie Ihre Stärken und Schwerpunkte im Vergleich zur Battenfeld Extrusion oder anderen Maschinenbauern in der SMS-Gruppe?

Berlisg: Eine unserer traditionellen Stärken ist ganz klar die Extruder-Serie mit konischem Konzept. Mehrere Tausend Stück dieser Anlagen bewähren sich bereits lange im Produktionsalltag. Daneben haben wir eine ausgezeichnete Marktposition für Einschneckensysteme nicht nur für Rohre, sondern auch für den stark wachsenden Markt der Nicht-PVC-Profile aufgebaut, die im letzten Geschäftsjahr schon knapp 50 % unseres Umsatzes ausgemacht hat. Ein weiteres wichtiges Gebiet ist die Coextrusion von PO und PVC-Rohren sowie von PVC-Platten. Der Marktanteil für coextrudierte Produkte, wie Hausabfluss- und Kanalrohre, Kabelschutzrohre, Gasrohre sowie Heiwasserrohre wächst kontinuierlich. So haben wir unter anderem für diese Anwendungen ein innovatives Rohrkopfsystem entwickelt. Es eignet sich gleichermaßen für Außen-, Innen- und beidseitige Beschichtung eines PE- oder PP-Basisrohres sowie auch für einen mehrfachen Schichtaufbau.

„Jede Firma innerhalb des SMS-Verbundes agiert völlig frei“

PLAST VERARBEITER Können Sie etwas zu Entwicklungstrends in der Rohr- und Profilextrusion sagen?

Berlisg: Man kann sagen, die Entwicklungstrends sind derzeit von der „Null“ geprägt: Null-Rüstzeit, Null-Fehler oder Null-Ausschuss. Dieser Vision wird man sich in Zukunft sicherlich tatsächlich nähern, wenn auch in kleinen Schritten. Für einen schnelleren Produktwechsel gibt es bereits einige erfolgreiche Ansätze. So sind für die Rohrextrusion genormte Zentralanschlüsse, der Düsenwechsel im Schnellschuss oder verstellbare Kalibrierhülsen und für die Profilextrusion austauschbare Werkzeugteile und Stollenwechselhilfen zu nennen.

In Zukunft wird eine zunehmende Vernetzung von Sensorik und Aktorik stattfinden. Komplette Fabrik-Netzwerke mit intelligenten Steuerungs- und Automatisierungstechniken werden die Produktion online überwachen, sie steuern und verschiedenste Wege zur Fernvisualisierung und –wartung bieten.

Zur Erhöhung der Ausstoßleistung und damit zur Produktivitätssteigerung wird es zur weiteren Steigerung der Getriebedrehmomente, oder wie bei der Profilextrusion, zum verstärkten Einsatz der Mehrstrangextrusion kommen. Die Entwicklung von innovativen Kühltechnologien ist dabei unabdingbar.

PLAST VERARBEITER Wo sehen Sie Cincinnati Extrusion in der SMS-Gruppe in einem Jahr stehen?

Berlisg: Wir haben durch die Asien- und Russlandkrise zwei schwierige Jahre hinter uns, aber partizipieren jetzt doch ganz deutlich am Aufwärtstrend. Wir bauen unsere Position in Westeuropa kontinuierlich aus, haben aber auch insbesondere aus China einige Großaufträge erhalten, so dass wir zuversichtlich sind, dass wir innerhalb der SMS Kunststofftechnik weiterhin erfolgreich sein und zum positiven Ergebnis des SMS Verbundes beitragen werden.

Das Interview führte Werner Götz.

SMS Kunststofftechnik

Die SMS Kunststofftechnik faßt die weltweiten Kunststoffaktivitäten der Düsseldorfer SMS AG zusammen. Die Gruppe hat in dem per 30.06.2000 abgelaufenen Geschäftsjahr mit einer im Vergleich zum Vorjahr 26%igen Steigerung des Umsatzes erstmals die DM-Milliardengrenze überschritten. 2632 Mitarbeiter des Unternehmensbereiches setzten mit Anlagen zur Rohr- und Profilextrusion, für die Film- und Folientechnik sowie Spritzgießmaschinen 1,02 Mrd. DM um. Zum Bereich Extrusion gehören die Firmen Battenfeld Extrusionstechnik GmbH, Battenfeld Gloucester Engineering Inc., Cincinnati Extrusion GmbH, American Maplan Corporation sowie Battenfeld Chen Extrusion Systems Ltd.

Cincinnati Extrusion

Die Wiener Cincinnati Extrusion GmbH mit Produktionsstandorten in Wien, und Kawasaki/Japan, erwirtschaftet mit 330 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von rund 120 Mio. DM. Das Produktionsprogramm umfaßt Extruder und komplette Extrusionsanlagen für die Herstellung von Rohren, Profilen und Platten. Markennamen sind der 'proton' Einschneckenextruder sowie der parallele Doppelschneckenextruder 'argos'. Unter der Bezeichnung 'titan' vermarktet Cincinnati Extrusion seinen konischen Doppelschneckenextruder. Im Bereich PVC-Platten werden Anlagenkonzepte für unterschiedliche Technologien geboten, angefangen von glasklaren Kompaktplatten über die Integral- und Freischaumplatte bis hin zur coextrudierten Schaumkernplatte.