

Experten für Sonderlösungen

Die großen Megatrends wie Digitalisierung und Nachhaltigkeit führen in vielen Branchen zu grundlegenden Veränderungen und zu Investitionsverlagerungen. Besonders deutlich wird das in der Automobilbranche, was wiederum zu Konsequenzen in vielen anderen Branchen führt. Die ELHA-MASCHINENBAU Liemke KG aus Hövelhof, ein Spezialist für maßgeschneiderte Bearbeitungslösungen, hat sich frühzeitig auf die veränderten Marktanforderungen eingestellt und ihre Maschinen mit neuen Komponenten und Technologien ausgerüstet. Christof Liemke, Mitglied der Geschäftsleitung, setzt neben konsequenter Weiterentwicklung vor allem auf partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Kunden.

Interview mit



*Dipl. Ing. Christof Liemke,
Mitglied der Geschäftsleitung
der ELHA-MASCHINENBAU Liemke KG*

Wirtschaftsforum: Herr Liemke, wie hat sich der Markt in ihrem Bereich in den vergangenen Jahren entwickelt?

Christof Liemke: Der Markt hat schon vor der Corona-Krise produktseitig einen Umbruch erlebt. Durch den Technologiewandel und die Sektorveränderungen ist die Investitionsbereitschaft in vielen Bereichen zurückgegangen,

insbesondere im Automotive-Bereich. Wir waren im Segment der Massenteile gut aufgestellt, hatten Bestandsprojekte für Großmaschinen im nicht-automobilen Bereich, wie zum Beispiel die Bearbeitung von Lagerkränzen für Windkraftanlagen oder aber vertikale Schleifmaschinen, im Auftragsbestand. Wir haben die Zeit genutzt, um unsere vorhandenen Serienmaschinen mit neuen

Komponenten auszurüsten, was sich als Vorteil für unsere neuen Projekte erwiesen hat. Unsere Maschinenprojekte sind jetzt größer, sowohl von den Maschinenmaßen als auch vom Auftragsvolumen her. Wir haben, um den wachsenden Ansprüchen an Service und Reaktionsgeschwindigkeit gerecht zu werden, im vergangenen Jahr den Service und die Produktoptimierung eines Zulieferers kom-

plett übernommen. Mit einem weiteren Partner haben wir eine Komponente von Grund auf neu entwickelt. In beiden Fällen geht es um Spindelreihentechnologie, die uns noch mehr Flexibilität und Produktivität bieten wird. Wir rechnen damit, im März breiter in den Vertrieb gehen zu können.



Ein Blick in die Montagehalle von ELHA in Hövelhof



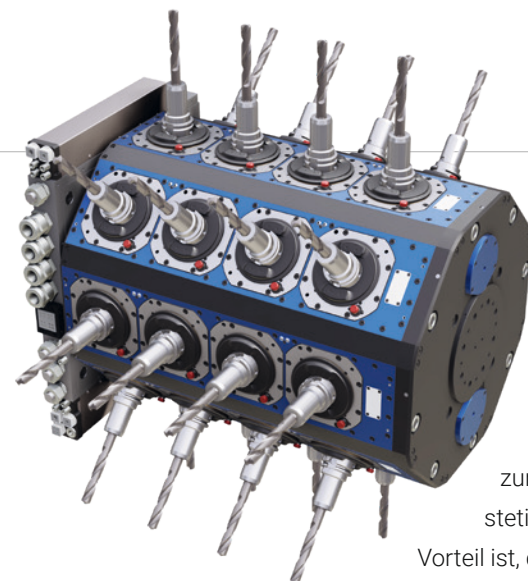
Komplette Anlage zur Bearbeitung von Turboladergehäusen

Wirtschaftsforum: Das heißt, Ihr Kerngeschäft konzentriert sich jetzt auf Großmaschinen?

Christof Liemke: Früher haben Serienmaschinen für die Automobilindustrie rund 85% unseres Umsatzes ausgemacht. Heute erwirtschaften wir mit unseren Großmaschinen gute 60% des gesamten Geschäftsvolumens. Da sind wir in beide Richtungen flexibel. Wir übernehmen selbstverständlich auch Umbauten, sowohl von unseren eigenen Maschinen wie auch von Fremdfabrikaten.

Wirtschaftsforum: Warum entscheiden sich die Kunden letztendlich für eine Zusammenarbeit mit ELHA? Was unterscheidet Sie von anderen Anbietern?

Christof Liemke: Dabei geht es primär nicht um die Maschinen selbst, sondern um die Menschen, die bei uns arbeiten. Wir arbeiten zusammen mit unseren Kunden und bewältigen Projekte partnerschaftlich. Wir verfügen über fundiertes Know-how und die Kunden merken, dass wir



Ein Spindelreihenmagazin, voraussichtlich ab März am Markt

sie verstehen. So gelingt es uns Lösungen zu entwickeln, die die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden stärkt. Wir sind, wenn es um Sonderlösungen geht, vielen anderen Anbietern einfach auch einen Schritt voraus. Wir sind ein Nischenhersteller, der besser sein will als der Standard.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielt das Thema Nachhaltigkeit in Ihrer Branche?

Christof Liemke: Allein schon aus ökonomischen Gründen möchten unsere Kunden, dass die Maschinen möglichst wenig Ressourcen verbrauchen. In den vergangenen Jahren sind zudem die gesetzlichen Vorgaben, zum Beispiel

zum Energieverbrauch, stetig gestiegen. Unser Vorteil ist, dass unser Maschinenkonzept, die Transferzentren, sehr energieeffizient sind. Sie können unter anderem gleichzeitig vier Werkstücke bearbeiten, zum Beispiel vier Bremszylinder.

Wirtschaftsforum: Wo sind, regional gesprochen, aktuell Ihre wichtigsten Märkte?

Christof Liemke: Nach wie vor ist Deutschland ein sehr wichtiger Markt für uns, aber in den letzten Jahren sind Asien, und hier vor allem China und Japan, wichtig geworden. Vor kurzem waren wir erstmalig in Mexiko aktiv. Was Europa angeht, sehen wir weiterhin in Südosteuropa viel Potenzial.

Wirtschaftsforum: Worauf werden Sie sich in diesem Jahr konzentrieren?

Christof Liemke: Wir wollen unsere angestoßenen Entwicklungen zu Ende bringen und in den Markt einführen. Dabei setzen wir auf eine kontinuierliche Weiterentwicklung. Das bedeutet natürlich auch, dass wir unser Team entsprechend mit Know-how und Service aufstellen werden, unsere Mitarbeiter zum Beispiel auch in neue Prozesse und Werkzeuge einarbeiten. Wir werden weiter diversifizieren, uns weiter außerhalb des Automotive-Bereiches



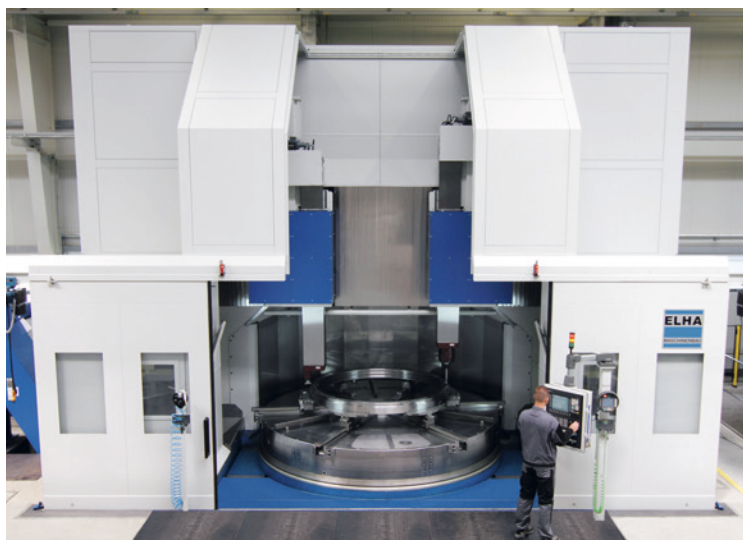
KONTAKTDATEN

ELHA-MASCHINENBAU Liemke KG
Allee 16
33161 Hövelhof
Deutschland
☎ +49 5257 5080
✉ +49 5257 50828
info@elha.de
www.elha.de

stärken und viele neue Dinge ausprobieren. Dabei werden wir gut überlegen, wie wir die neuen digitalen Tools verwenden können.

Wirtschaftsforum: Wo sehen Sie ELHA langfristig am Markt?

Christof Liemke: Langfristiges Planen ist schwierig geworden, oft kann man nicht einmal ein Jahr zuverlässig überschauen. Das hat die Corona-Krise ja wieder einmal bewiesen. Mit Visionen tue ich persönlich mich immer etwas schwer. Oft ist das die berühmte heiße Luft. Die Anforderungen und Weiterentwicklungen entstehen durch die veränderten Marktsituationen und den damit einher gehenden neuen Kundenbedürfnissen – nicht durch Visionen. Diesen Veränderungen passen wir uns an und entwickeln uns somit kontinuierlich mit dem Markt.



Ein vertikales Dreh-Fräszentrum