

Technologieführerschaft: Basis für eine Positionierung als Systemanbieter und Problemlöser in wachsenden Marktsegmenten

Achim Haas, Geschäftsführer CeramTec-ETEC GmbH

Gliederung

Das Unternehmen

- Historie
- Geschäftsbereiche
- Daten und Fakten

Stellschrauben für die Technologieführerschaft

- Produkte und Leistungen
- Organisation

Fazit

Das Unternehmen

► Historie

- 1982 Gründung als Unternehmen der Mundorf-Gruppe (Tankstellennetz, Kiesabbau, Betonproduktion, Immobilien): GEFO Gesellschaft für Energieoptimierung mbH in Siegburg
- 1985 Integration der Fertigung von keramischen Trägerelementen aus der Rheinisch-Westfälische Isolatorenwerke (Mundorf-Gruppe): ETEC
- 1986 Erste Tests mit keramischen Auskleidungen für Beton-Mischer bei Mundorf-Libur
- 1987 - 1989 Etablierung von Hochleistungskeramik als neuen Standard im industriellen Verschleißschutz (Stahlindustrie, Bergbau, Keramikindustrie)
- 1991 Beginn der Entwicklung von Hochleistungskeramik für den ballistischen Schutz

Das Unternehmen

► Historie

- 1995 Gründung der ETEC USA
- 1996 Joint Venture mit Multotec Wear Linings Ltd., Johannesburg (RSA)
- 1999 Übernahme der DuraWear Corp., Birmingham/Alabama (USA)
- 2002 Umzug in ein neues Verwaltungs- und Produktionsgebäude in Lohmar
- 2004 MBO
- 2006 Erweiterung (Neubau einer Montage- und Lagerhalle)
- 2008 Integration in den Konzern der CeramTec AG, Plochingen/Rockwood Holdings Inc., Princeton (USA)

Das Unternehmen

► Geschäftsbereiche

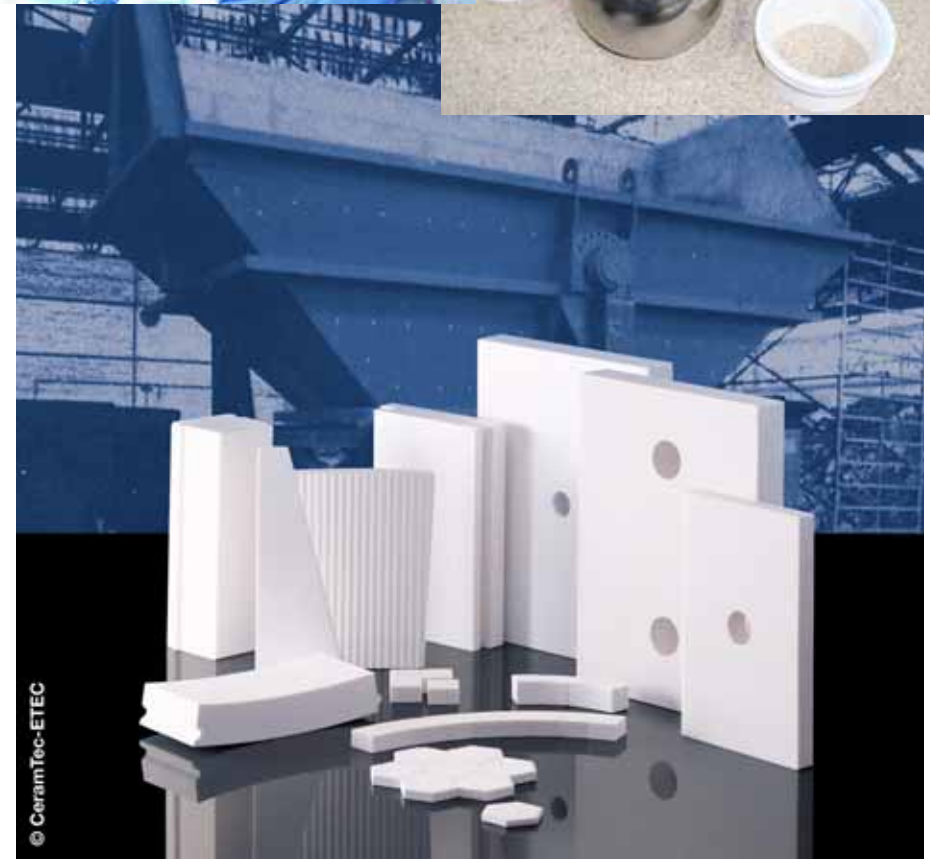


Verschleißschutz-Lösungen für die Industrie (Produkte und Services)

- Weltweit einer der wichtigsten Anbieter von Verschleiß- und Korrosionsschutzlösungen auf der Basis von Hochleistungskeramik
- Maschinen/ Anlagen für Förderung, Verarbeitung und Transport abrasiver Stoffe:

Stahlwerke, Gießereien, Mineralien/ Schüttgut-Gewinnung und - Verarbeitung, Papier- und Zellstoff- Industrie, Chemie- und Pharma- Industrie, Feststoff-Kraftwerke, Zement- und Betonproduktion etc.

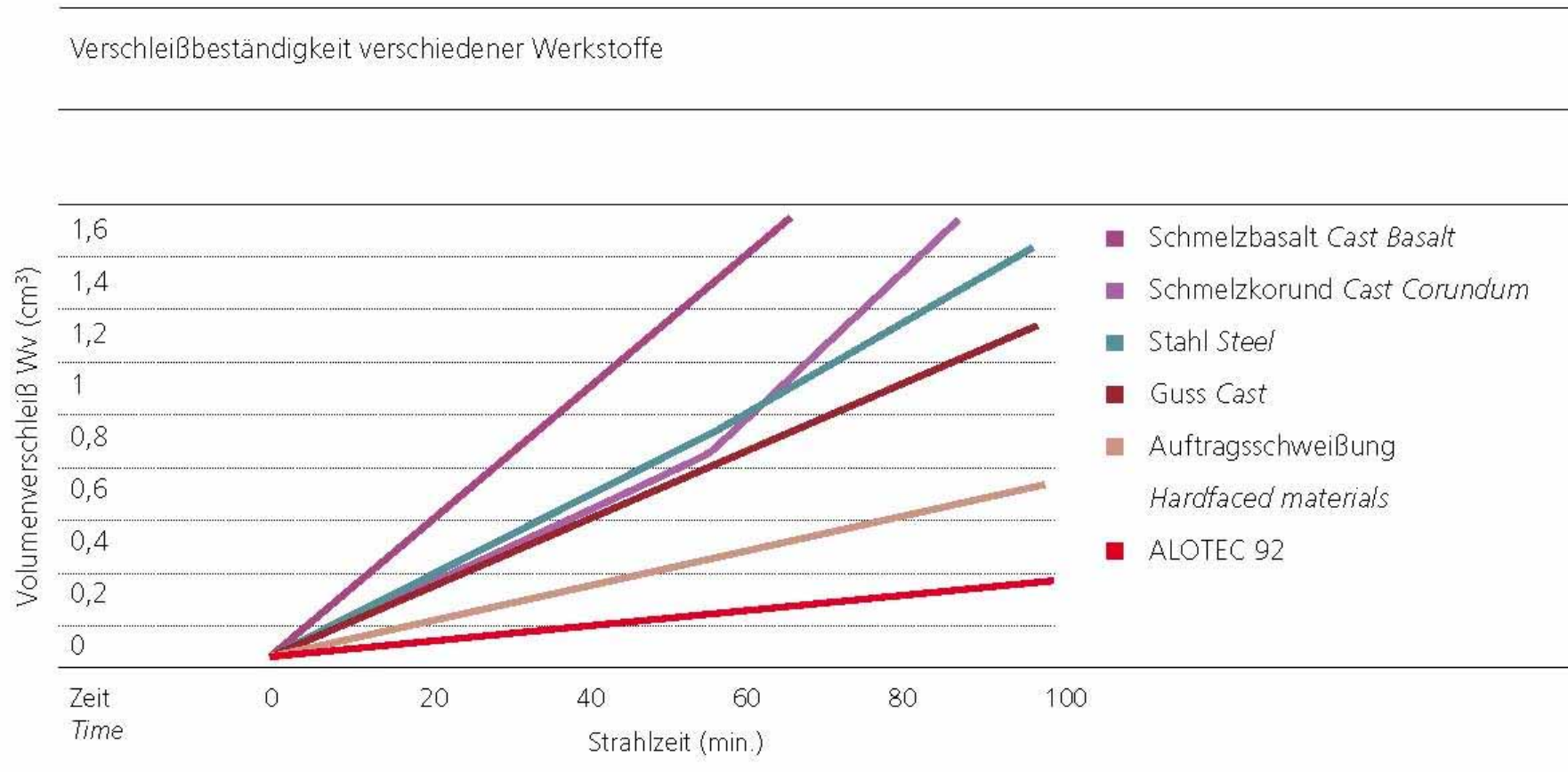
- Verschleiß: 4 bis 6 % des BSP der Industriestaaten (D: ca. 100 Mrd. € p.a.)



CeramTec
CeramTec-ETEC GmbH

Das Unternehmen

► Geschäftsbereiche: Verschleißschutz

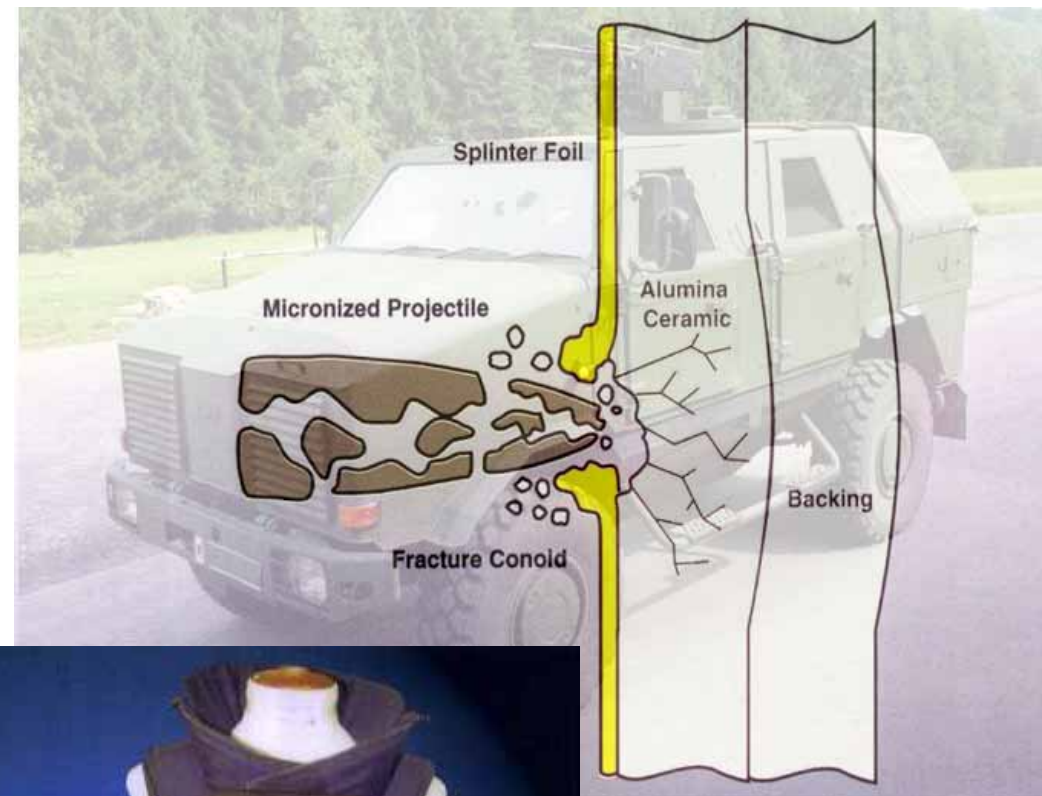


Das Unternehmen

► Geschäftsbereiche

Keramische Komponenten für den ballistischen Schutz

- Weltweit einer der wichtigsten Anbieter von keramischen Komponenten für Verbundsysteme zur Panzerung von Fahrzeugen gegen Beschuß, Artillerie- und Mörser-splitter, Minen
- Keramische Komponenten für Personenschutz-Ausrüstungen
- Wichtiger Materialvorteil: Geringes Flächengewicht
 - Komfort der Personen
 - Transportfähigkeit von Fahrzeugen



Das Unternehmen

► Geschäftsbereiche

Hochleistungskeramik kann noch mehr ...

- Skisprung-Anlaufspur-Systeme

Hochleistungskeramik als Bauelement für Skisprung-Wettbewerbe unter realistischen Bedingungen zu jeder Jahreszeit: „Keramik ist der bessere Schnee“



CeramTec
CeramTec - ETEC GmbH

Das Unternehmen

► Daten und Fakten



Standorte:	Lohmar (D), Birmingham, Al (USA)
Mitarbeiterzahl 2008:	180
Umsatz 2008:	ca. 30 Mio. € (Ø 2006 bis 2008: + 30 %)
Exportanteil:	ca. 50 %

Das Unternehmen

► Daten und Fakten

Auszeichnungen

- TOP 100 – Unternehmen in NRW (2005)
- Materialica Design+Technology Award (2006, 2x 2008)
- iF material award (2007, 2008 und 2009)
- Nominierung für den Designpreis der Bundesrepublik Deutschland (2008 und 2009)
- Ausgewählt für Wanderausstellung "expedition materia" (2007-2009)
- Innovationspreis der Volksbank Bonn Rhein-Sieg (2007)
- Innovation Award 2008, Vogel Media



Stellschrauben in der Technologieführerschaft

► Produkte und Leistungen

Eigenschaften unserer Fertigprodukte aus Hochleistungskeramik

- Hohe Härte und Verschleißbeständigkeit
- Hohe Bruchfestigkeit
- Hohe Temperatur- und Korrosionsbeständigkeit
- Niedriges Flächengewicht



- ► ► Für den jeweiligen Einsatzbereich das optimale keramische Endprodukt:
 - Variation optimal eingestellter Rohstoffe (Granulate)
 - Optimal angepaßte Produktionsprozesse (Pressen und Sintern)
 - Eigenes Prozess-Know-How der Kundenanwendungen
- ► ► Insgesamt überwacht durch ein QM-System

Stellschrauben in der Technologieführerschaft

► Produkte und Leistungen

Kooperation in der Wertschöpfungskette

- Zusammenarbeit mit Lieferanten für Rohstoffe
 - Gleichbleibende Homogenität (Herkunft, Verarbeitung)
 - Entwicklungen/Optimierungen für (neue) Anforderungen ans Endprodukt
 - Sicherstellung der Rückverfolgbarkeit

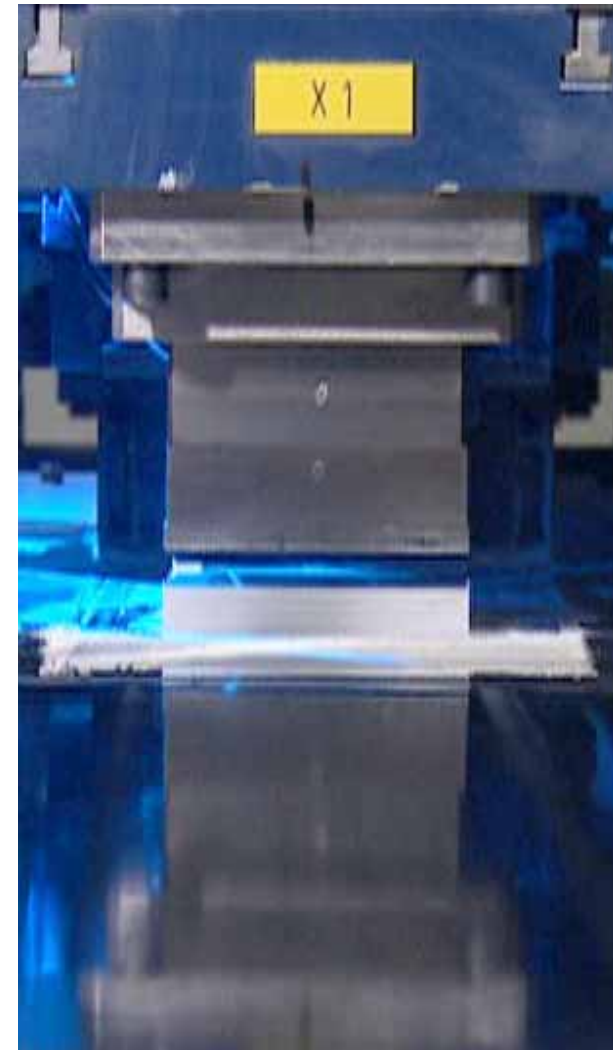


Stellschrauben in der Technologieführerschaft

► Produkte und Leistungen

Kooperation in der Wertschöpfungskette

- Zusammenarbeit mit Lieferanten für Produktions-Technologie
- Entwicklungen/Optimierungen für (neue) Anforderungen ans Endprodukt
- Nutzung von bestmöglichem Equipment



Stellschrauben in der Technologieführerschaft

► Produkte und Leistungen

Kooperation in der Wertschöpfungskette

- Zusammenarbeit mit Technologieträgern im Bereich Kleben/Montieren/Verbinden
- Entwicklung anwendungsgerechter Materialien und Verfahren



Stellschrauben in der Technologieführerschaft

▶ Produkte und Leistungen

Kooperation in der Wertschöpfungskette

▶ Zusammenarbeit mit Kunden

Analyse der Kundenprozesse/ -anwendungen

Individuelle Kundenentwicklungen fördern Prozess- und Technologie-Know-How

Serviceleistungen (Verschleißschutz):

- ◆ Beratung u. Konzeption
- ◆ Montage vor Ort oder Inhouse
- ◆ Lieferung u. Montage von Komplett-Anlagen (z.B. Rohrleitungssysteme)
 - ▶ Entwicklung zum Systemanbieter mit innovativen Lösungen

Analyse und Dokumentation der Kundenerfahrungen zur weiteren Optimierung

Analyse der Kundenerfahrungen mit Wettbewerbsprodukten und -technologien



Stellschrauben in der Technologieführerschaft

► Organisation

- Generell: Schlanke Hierarchien, kurze und schnelle Entscheidungswege
- Einkauf
 - Zusammenarbeit mit Lieferanten zur Optimierung von Rohstoffen und des Fertigungsprozesses ist elementarer Bestandteil der Geschäftsbeziehung
- Enge Verzahnung von Vertrieb, Einkauf, Entwicklung und Produktion
 - Kleinst-Stückzahlen möglich
 - Neuentwicklungen fließen schnell in die „Serienfertigung“ ein
 - Einzelentwicklungen werden zum einbaufertigen „Serienprodukt“ (z.B. Kompaktkrümmer)

Stellschrauben in der Technologieführerschaft

► Organisation



► Marketing und Vertrieb

Bestätigung der Technologie-Kompetenz durch unabhängige „Testate“ (Design- u. Technologie-Auszeichnungen)

Geschäftsbereichs-fremde Entwicklung der Ski-Anlaufspur-Systeme hat enorme Breitenwirkung, kommuniziert Produktvorteile und Kompetenz

Kommunikation nutzt „Technologie-Highlights“ als „Türöffner“ für eine (vor allem im Verschleißschutz) sehr heterogene Branchen- und Kundenlandschaft

Profilierung als Qualitäts-Anbieter mit angemessenem Preis-/Leistungsverhältnis im Gegensatz zu Billig-Anbietern

Kunden- und branchenspezifisches Prozess-Know-How im Vertriebsteam, u.a. durch entsprechend ausgebildete Ingenieure (hohe Anwendungssicherheit für den Kunden)

Stellschrauben in der Technologieführerschaft

► Organisation

- Innovationskreis: Geschäftsführung, Entwicklung, Vertrieb, Marketing

Lenkung und Bewertung von Entwicklungsprojekten und Produktoptimierungen

Bewertung von Ideen, Entwicklungsprojekten, Einsatzerfahrungen

Identifikation neuer Anwendungsbereiche

Identifikation als „Innovation“ ►►► Schutzrechte, Vertrieb, Marketing

Lenkung und Bewertung von Schutzrechtsanmeldungen

Fazit

In unserer 27 Jahre jungen Unternehmensgeschichte erleben wir nicht die erste Wirtschaftskrise. Wir haben in dieser Zeit bewiesen, daß mit einer konsequenten Kundenorientierung und der ebenso konsequenten Beobachtung und Einbeziehung des technologischen Umfeldes, auch auf der Zulieferer-Seite, ein weltweit agierendes und technologisch führendes Produktionsunternehmen an einem deutschen Standort sehr wohl erfolgreich sein kann.

Ich hoffe, daß ich mit meinem kurzen Vortrag nachvollziehbar erklärt habe, wo aus unserer Sicht wesentliche Gründe für unsere Technologieführerschaft liegen.

Ich bedanke mich fürs Zuhören und freue mich auf Ihre Fragen!