

»» Dienstleistungen für morgen ««

Im Frühjahr 2018 vollzog EHP Blechbearbeitungsmaschinen den Generationswechsel von Peter auf Markus Echtermeyer. BLECH fragt auf der Euroblech 2018 nach den Perspektiven.



Markus Echtermeyer, Geschäftsführer

EHP ist seit 25 Jahren im Blech- und seit zwölf Jahren im Rohrmarkt aktiv. Worauf werden Sie künftig ihren Fokus legen?

Markus Echtermeyer: Der Markt der Blech- und Rohrverarbeitung unterliegt einem schnellen technischen Wandel. Insbesondere in der Digitalisierung, Automatisierung und Integration der Produktionsprozesse in der Blech- und Rohrverarbeitung sehen wir für uns ein weites Feld. Wir wollen unsere Kunden in Sachen Industrie 4.0 an die Hand nehmen und dabei ihre individuellen Anforderungen in den Mittelpunkt stellen.

Woran denken Sie konkret?

Markus Echtermeyer: Mehr und mehr unserer Kunden werden ihre Maschinen- und Prozessdaten künftig automatisch erfassen, ihre Produktionsprozesse mit übergeordneter IT und mit Lösungen anderer Hersteller integrieren, Prozessschritte zum Beispiel mit Roboterlösungen automatisieren oder ihre Konstruktionszeichnungen automatisch in 3D-CAD-Systeme übertragen wollen. Gefragt ist eine höhere Effizienz auf allen Ebenen der Blech- und Rohrverarbeitung. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, werden unsere Kunden ihre Prozesse digitalisieren müssen. Dabei helfen wir ihnen.

Wir sprechen also letztlich über Service-Dienstleistungen?

Markus Echtermeyer: Nicht nur. Natürlich liefern wir auch die zugehörige Technik, installieren sie vor Ort und bereiten die Mitarbeiter unserer Kunden auf das Arbeiten mit der neuen Technik vor. Auf der diesjährigen Euroblech haben wir zum Beispiel eine innovative Winkelkontrolle für Abkantpressen vorgestellt, die mit einem Laser arbeitet. Sofern wir auf dem Markt keine geeigneten Lösungen finden, entwickeln wir diese auch selbst. Dabei kooperieren wir in aller Regel mit Partnerunternehmen. Derzeit beschäftigen wir uns zum Beispiel mit einer Lösung für die automatische Übertragung konventioneller Konstruktionszeichnungen in 3D-CAD-Systeme.

Peter Echtermeyer: Der Erfolg von EHP basiert vor allem auch auf unseren markenneutralen Servicedienstleistungen. Diese gehen zum Teil weit über die After-Sales-Services der Unternehmen hinaus, deren Maschinen wir verkaufen. Ein typisches Beispiel sind Retrofits älterer Maschinen.

Markus Echtermeyer

»Um in ihren Marktsegmenten wettbewerbsfähig zu bleiben, werden unsere Kunden ihre Prozesse digitalisieren müssen. Dabei helfen wir ihnen.«

Wir pflegen mit unseren Kunden enge persönliche Beziehungen und bemühen uns, permanent für sie erreichbar zu sein. Kunden, die uns bei kleinen Problemen ansprechen, tun das erst recht bei großen Herausforderungen. Unsere Servicetechniker sind für sie an sieben Tagen in der Woche rund um die Uhr erreichbar. Und das deutschlandweit.

Das alles schaffen Sie mit etwa 15 Mitarbeitern?

Peter Echtermeyer: Unser Team ist sehr engagiert. Und wir haben uns so organisiert, dass wir effizient arbeiten können. Unsere Servicetechniker können zusammen mit unseren Kunden sofort Entscheidungen treffen, sofern Standardleistungen oder Aktivitäten im Rahmen überschaubarer Budgets gefragt und die technischen Lösungen eindeutig sind. Das spart Zeit und Geld, schafft Vertrauen bei unseren Kunden und stärkt das Selbstvertrauen unserer Servicetechniker. Als Nebeneffekt werden die Partnerschaften mit unseren Kunden gestärkt.

Wo sehen Sie im Service neue technische Anforderungen?

Markus Echtermeyer: Zum Beispiel in der Fernwartung. Wir binden mehr und mehr Maschinen unserer Kunden über das Internet an unsere technische Hotline an. So können unsere Techniker direkt auf die Steuerungen dieser Maschinen zugreifen, Fehler erkennen und diese im Idealfall gleich beheben – ohne reisen zu müssen. Wir arbeiten gerade mit einem Partner an einer Lösung, wo das sogar über GSM-Verbindungen funktioniert. Ein Mehrwert, den wir unseren Kunden bei Nachrüstungen anbieten können. Sind Maschinen erst einmal angebunden, lassen sich ihre Prozessdaten automatisch erfassen und für Optimierungen der Produktion nutzen.

Allerdings liefern mehr und mehr Maschinenhersteller dedizierte Steuerungen. Bei Abkantpressen zum Teil sogar mit verschlüsselten Programmierungen. Das ist für uns eine echte Herausforderung, da wir uns nicht so ohne weiteres in diese Steuerungen einloggen können. Um diese Hürde zu überwinden, bauen wir Datenbanken auf, in denen wir geeignete Lösungen für typische Problemstellungen hinterlegen und so unseren Kunden schnell helfen können.

Auf der anderen Seite geht die Reise hin zu Qualitätssicherungssystemen, bei denen Maschinen die Betriebszustände ihrer Komponenten automatisch melden. So lassen sich Maschinenausfälle oder nachlassende Produktionsqualitäten vorbeugend verhindern und notwendige Wartungsarbeiten gezielter planen. Beides minimiert Stillstandszeiten von Maschinen. Auch hier wollen wir unseren Kunden unter die Arme greifen.

Kommen die Kunden mit solchen Anforderungen von sich zu Ihnen?

Peter Echtermeyer: Noch sprechen wir in aller Regel unsere Kunden auf diese Themen an. Aber das wird sich sukzessive ändern.



Peter Echtermeyer, Gründer der EHP



Peter Echtermeyer

»EHP ist nach dem Generationswechsel für die Zukunft solide aufgestellt. Das haben wir mit unserer Präsenz auf der Euroblech 2018 unterstrichen.«

Wie viele der von Ihnen installierten oder upgedateten Maschinen erfüllen heute bereits die Voraussetzungen für solche Services?

Markus Echtermeyer: Wahrscheinlich maximal 20 Prozent. Und das sind überwiegend die Maschinen, die in den vergangenen drei, vier Jahren installiert oder modernisiert wurden. Wir werden hier in den kommenden Jahren alle Hände voll zu tun haben.

Ihre Partner bei Neumaschinen sind hauptsächlich die BLM Group, STR, Starmatik und die Hans Weber Maschinenfabrik in Kronach. Warum kooperieren Sie gerade mit diesen Unternehmen?

Peter Echtermeyer: Weil uns ihre Technik überzeugt. In der Gesamtheit ergibt sich ein Portfolio, mit dem wir unsere Kunden in idealer Weise in die Zukunft begleiten können. Zum Beispiel die auf der Messe im Live-Betrieb gezeigte elektrische Abkantpresse Verde 205-60 von STR arbeitet vom Prinzip her wie hydraulische Pressen. Bei ihr sind die Hydraulikzylinder gegen zwei Spindeln in Kombination und starrer Verbindung mit einem Servomotor ersetzt. Das ist eine patentierte Lösung von STR. Da nur diese im Prozess synchronisiert werden müssen, erreicht die Maschine diese hohe Produktionsgeschwindigkeit bei gleichzeitig höchster Zuverlässigkeit, Qualität und Flexibilität. Zum Beispiel lassen sich Bleche mit ihr auch vorkanten und auf Umschlag falzen, was nicht bei jeder elektrisch angetriebenen Abkantpresse herstellerseitig als praktikable Anwendung empfohlen wird. Aber nicht nur die Technik, auch die Unternehmen selbst müssen uns in ihrer Struktur und Philosophie überzeugen.

Unter Ihren Partnern sind auffallend viele italienische Unternehmen.

Peter Echtermeyer: Bei ihnen handelt es sich in aller Regel um familiengeführte Unternehmen, die entweder, wie die BLM Group, hochtechnisiert sind oder sich, wie STR und Starmatik, in Richtung kundenspezifischer Systemlösungen mit hohem Manufakturannteil orientieren und ihre Techniken sowie Produkte bis hin zum Design mit viel Liebe zum Detail entwickeln. Und sie bemühen sich sehr, auch individuelle Anforderungen ihrer Kunden abzudecken und langfristige persönliche Beziehungen zu ihnen aufzubauen. Damit passen sie sehr gut zu uns. Unsere Partner haben mit ihren Lösungen in Deutschland ein Warum haben Sie für die Zusammenarbeit mit STR sogar ein eigenes Label entwickelt?

Markus Echtermeyer: Wir wollen unseren Kunden kompakte und attraktive Pakete innovativer Technik und kompetenter Leistung anbieten, ohne dabei die Identität der

beteiligten Partner zu „verheimlichen“. So entstand die Idee für das Blue Bending-Label. Es steht für die Kombination aus italienischem Erfindergeist und unserer mehr als 25jährigen Vertriebs- und Service-Kompetenz.

Wie viele STR-Maschinen stehen im Markt ?

Peter Echtermeyer: In Deutschland haben wir ja gerade erst angefangen. Die erste Maschine haben wir vor einem Jahr bei einem Gothaer Unternehmen in Betrieb genommen. Dieses fungiert seit Jahren europaweit als Hersteller und Lieferant modernster Haustechnik und setzt mehrere Abkantpressen verschiedener Hersteller und Baujahre sowie mit unterschiedlichen Antriebskonzepten ein. Seither ist dieses Unternehmen für uns ein ausgesprochen interessanter Referenzkunde, der seine Verde-Abkantpresse in drei Schichten rund um die Uhr stark auslastet. In Italien stehen allein in der Region um Bergamo und Mailand etwa 50 STR-Maschinen.

Der eigene Messestand auf einer Euroblech war für Ihr Unternehmen eine Premiere. Wie erfolgreich war die Messe für Sie?

Markus Echtermeyer: Die Euroblech zählt für unsere Kunden zu den wichtigsten Fachmessen. Deshalb treffen wir sie hier. Unsere Besucher haben unsere Präsenz auf der Messe als Signal verstanden, dass EHP weiter wächst und im Markt kontinuierlich weiter Bedeutung gewinnt. Wir haben auf der Messe viele neue Kontakte zu potenziellen Kunden geknüpft und verfolgen im Nachmessegeschäft mehrere sehr interessante Projekte. Sogar bei Unternehmen in Belgien und Nordfrankreich. Allein bei Abkantpressen sprechen wir derzeit – einschließlich der auf der Messe präsentierten Verde – über etwa zehn Neumaschinen und etwa fünf Umbauprojekte. Darüber hinaus haben wir im Service neue Kunden gewonnen. Als sehr positiv hat sich auch erwiesen, dass unsere Partner BLM Group und Starmatik ihre Messestände gleich in der Halle nebenan hatten. So konnten wir mit unseren Besuchern gemeinsam von Messestand zu Messestand wechseln. Die Entscheidung, auf die Euroblech mit einem eigenen Stand zu gehen, war richtig.

Peter Echtermeyer: Zudem haben wir mit unserem eigenen Stand unterstrichen, dass EHP nach dem Generationswechsel für die Zukunft solide aufgestellt ist. Mir war wichtig, das unseren Kunden vor Augen zu führen

Vielen Dank für dieses Gespräch. <<

www.ehp-maschinen.de

EHP Blechbearbeitungsmaschinen GmbH

Die EHP Blechbearbeitungsmaschinen GmbH mit Sitz in Leinatal im Landkreis Gotha wurde 1993 von Peter Echtermeyer gemeinsam mit zwei Partnern gegründet. In den folgenden Jahren baute man einen markenneutralen Service für Abkantpressen, Tafelscheren sowie Schwenkbiegemaschinen auf und erweiterte dieses Portfolio später um Vertrieb und Retrofit. Derzeit beschäftigt das Unternehmen 15 Mitarbeiter und bietet ein breites Lösungs- und Serviceangebot für die Blech- und Rohrverarbeitung. Bei Neumaschinen ist EHP Vertriebspartner von Unternehmen wie BLM Group, STR Spa, Starmatik, Hans Weber Maschinenfabrik und Faccin SRL. Das Unternehmen hat mehr als 300 Maschinen verkauft und mehr als 100 Maschinen überarbeitet.