DE PRESSE ... PRESSEMITTEILUNG ... PRESS RELEASE ... COMMUNIQUÉ DE PRESSE ... PRESSEMITTEILUNG ... PRES

Agromatic
Stellantriebe · Actuators

Agromatic findet im Ausland unerwartet viele offene Türen

Steigende Exportquote sorgt für gute Auslastung

Oerlinghausen, 30. April 2018. Die Agromatic GmbH aus Oerlinghausen (31 Mitarbeiter, 2,7 Mio. Euro Umsatz in 2017), Spezialist für hochwertige Stellantriebe, kommt auf den internationalen Märkten gut voran: Jeder vierte Stellantrieb verlässt mittlerweile das Unternehmen in Richtung Grenze. Knapp eineinhalb Jahre nach dem Start der Exportoffensive sprachen wir mit Agromatic-Geschäftsführer Reinhard Wollschlaeger und Exportleiter Thomas Zenker über die Reaktionen auf den Markteintritt der Hidden Champions aus Ostwestfalen.

Warum sind Kunden im Ausland für Sie so wichtig?

Wollschlaeger: Auf internationalen Märkten sehen wir ein großes Wachstumspotential für hochwertige Stellantriebe. Unsere Produkte treffen dort auf Kunden, die noch nach Antriebslösungen suchen, die sie mit wenig Aufwand in ihre Anlagen einbauen können, ohne sich um das Thema Qualität Gedanken machen zu müssen.

Wie waren die ersten Reaktionen?

Wollschlaeger: Agromatic steht dafür, dass wir Interessenten stets nach der Art ihrer Anwendung und ihren spezifischen Anforderungen fragen. Weil viele im Ausland nur Standardware kennen, führten unsere Nachfragen anfangs nicht selten zu Irritationen. Wer jedoch versteht, warum wir fragen, begreift auch, dass man bei uns keine 08/15-Antriebe bekommt, sondern solche, die die spezifischen Anforderungen zu 100 Prozent dauerhaft erfüllen.

Und warum benötigen Sie mehr Informationen?

Zenker: Es ist uns wichtig unseren Kunden das bestmögliche Produkt zu liefern. Und das ist abhängig von der geforderten

Agromatic
Stellantriebe · Actuators

Stellkraft. Von der Art der Steuerung. Und von der Konsistenz und Dichte der zu regelnden Stoffe. Je besser unsere Lösung die Anforderungen erfüllt, je länger wird sie störungsfrei in der Anlage unseres Kunden laufen. Wir wollen keine Reklamationen. Nicht hier vor Ort. Und auch nicht in vielen tausend Kilometern Entfernung.

Für viele Anlagenbauer sind Stellantriebe C-Produkte. Bringen die genügend Geduld für Importe aus Deutschland auf?

Zenker: Wenn sie gelernt haben, warum wir ihre Antriebe eigens für sie fertigen, sind sie auch bereit, ein paar Tage zu warten. Oder bestellen beim zweiten Mal gleich etwas früher. In der Regel reden wir auch nicht über zwei oder drei Antriebe, sondern über Tranchen von bis zu 600 und mehr inklusive Kugelhähnen oder Drosselklappen.

Was haben Sie unternommen, um Ihre Exportquote von anfangs 11 auf jetzt über 25 Prozent zu erhöhen?

Wollschlaeger: Wir haben gezielt Unternehmen aus den Branchen angesprochen, für die wir in Deutschland über viele Jahre Expertise aufgebaut haben. Dazu gehören zum Beispiel der Maschinenbau oder der Industrieofenbau. Von einem chinesischen Brennofenhersteller haben wir im ersten Quartal einen Auftrag über 600 Antriebe erhalten, die in Tranchen von je 100 Stück abgerufen werden. Nach Polen haben wir 35 Antriebe für die Revision einer Anlage zur Glasherstellung geliefert. Und einem Kunden in England konnten wir eine Lösung anbieten, die zu einem Auftrag über 300 Antriebe wurde. In Malaysia tat sich eine ganz neue Branche auf - eine Kakaofabrik bestellte 26 Antriebe. Diese und weitere Aufträge haben auch dazu geführt, unseren Bekanntheitsgrad im Ausland zu steigern.

Zenker: In Kürze werden wir unseren Partner aus der Türkei bei uns in Oerlinghausen begrüßen und mit ihm die Ausweitung unserer Aktivitäten auf dem türkischen Markt vereinbaren. Derartige bilaterale Gespräche tragen immer

Agromatic®
Stellantriebe · Actuators

dazu bei, dass unsere Produkte einem großen Kundenkreis vorgestellt werden. Und zwischendurch investieren wir auch noch viel Zeit, Industrie- und Fachmessen im Ausland zu besuchen. Dieses Jahr waren wir schon in Frankreich und den Benelux-Ländern.

Waren Sie erstaunt, als sich vor ihnen so viele Türen auftaten?

Wollschlaeger: Ehrlich gesagt, ja. Die positiven Reaktionen haben uns sehr überrascht. Wir haben gelernt, dass deutsches Know-how und hochwertige Produkte sehr gefragt sind. Gut, dass mehr als 40 Jahre Erfahrung in der Entwicklung von Stellantrieben gepaart mit individueller Beratung im Ausland einen hohen Stellenwert haben.

(3,912 Zeichen inkl. Leerschläge)

Agromatic im Internet: www.agromatic.de

Bildunterzeilen:

Vermelden erste Erfolge ihrer Anfang 2017 gestarteten Internationalisierungsstrategie: Agromatic-Geschäftsführer Reinhard Wollschlaeger und sein Exportchef Thomas Zenker.

Fertigung just in time: Individualisierte Stellantriebe werden bei Agromatic in Oerlinghausen für inländische wie ausländische Kunden nur auf Bestellung angefertigt.