

KMWE: „UNSERE STRATEGIE IST AUF EIN GLEICHGEWICHT ZWISCHEN VIER MARKTSEGMENTEN AUSGERICHTET“

VIER WACHSTUMSMÄRKTE, VIER WACHSTUMSPFADE

KMWE möchte mit der Fertigung hochwertiger Präzisionskomponenten und der Montage von Hightechsystemen gleichmäßig in folgenden vier Märkten expandieren: Halbleiterindustrie, Medizintechnik und Diagnostik, Rüstungs- und Luftfahrtindustrie sowie industrielle Automatisierung. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Eindhoven schlägt deshalb vier Wachstumspfade ein: Übernahmen, mehr Engineeringprojekte, „lokales“ Wachstum in Malaysia und der Türkei sowie neue Produktionstechnologien.

VON HANS VAN EERDEN

Als Repräsentant der hochwertigen Zulieferkette für die *High-Mix-Low-Volume-High-Complexity*-Industrie wurde KMWE vor fünf Jahren von der Krise getroffen. „In den vergangenen Jahren haben wir jedoch wieder Wachstum generiert und können jetzt einen Umsatz von fünfundsechzig Millionen Euro verzeichnen. Die größten Umsatzsteigerungen entfielen auf die Märkte Halbleiterindustrie, Medizintechnik und Diagnostik“, erklärt CEO Edward Voncken. „Unsere Strategie ist jedoch auf ein Gleichgewicht zwischen unseren vier Marktsegmenten ausgerichtet.“ Also ergriff KMWE kürzlich die Chance und übernahm DutchAero, einen Lieferanten für Flugzeug- und Motorkomponenten. „Damit wird sich unser Umsatz auf achtzig Millionen Euro bei 500 Mitarbeitern belaufen.“ Es habe weitere Gründe für die Übernahme gegeben, so Voncken. „DutchAero verfügt über für uns neue Spezialdisziplinen im Bereich der Blechbearbeitung, vor allem der komplexen Blechkombinationen und der abschließenden Bearbeitung etwa mit Coatings zum Hitzeschutz. Diese Kompetenzen werden wir in anderen industriellen Anwendungen ebenfalls einsetzen. Darüber hinaus können wir jetzt auch direkt an renommierte Kunden wie Boeing, Rolls-Royce und GE Aviation liefern.“ Im vierten Marktsegment, der industriellen Automatisierung, bedient KMWE u.a. vielversprechende Start-up-Unternehmen wie Mutrax (Tintenstrahl-druck von Leiterplatten) und SoLayTec (Solarzellenfertigung).

MACHBARKEIT

Einen zweiten Wachstumspfad beschreitet KMWE Projects. Voncken: „Wir möchten verstärkt Engineering Projekte ausführen, bei denen unser Mehrwert im Know-how über die Machbarkeit liegt. Wir können den Entwurf für ein neues Produkt optimal auf unsere Unternehmensprozesse und die Liefer-

kette abstimmen, in der die Produktion schließlich laufen wird. Wenn das beispielsweise in Malaysia sein sollte, darf natürlich kein Material in den Entwurf aufgenommen werden, das dort nur schwer zu beschaffen ist.“ Malaysia und auch die Türkei sind für KMWE nicht nur Produktionsstandorte für Kunden im Westen, sondern auch für „lokale“ Märkte. „Auf diese Weise profitieren wir von der stark wachsenden türkischen Luftfahrtindustrie. In Malaysia verzeichnen nun hauptsächlich die Halbleiterindustrie und der Markt für Medizintechnik das größte Wachstum, aber auch dort wollen wir in der Luftfahrtindustrie aktiv werden. Unsere Kunden wollen nämlich auf der ganzen Welt bedient werden.“ Im Rahmen seines Investitionsprogramms verlegt KMWE hochwertige Bearbeitungsmaschinen nach Malaysia. „Wir schulen Mitarbeiter zunächst hier in Eindhoven auf den Maschinen, und anschließend begleiten unsere Leute den Produktionsstart in Malaysia. Wir gewinnen das Vertrauen unserer Kunden, weil wir an allen Standorten mit den gleichen Maschinen und der gleichen Software arbeiten, und die technische Kommunikation somit kein Hindernis darstellt. Zudem möchten wir in Malaysia neue Aufträge von lokalen Kunden akquirieren.“

3-D-DRUCKEN

Und schließlich, auf Wachstumspfad Nummer Vier, erkundet KMWE neue Technologien. Der Fokus liegt derzeit auf dem 3-D-Drucken. KMWE arbeitet mit anderen Unternehmen aus dem großen Eindhovener Netzwerk Brainport Industries im AddLab zusammen. Ziel dieser Kooperation ist, das 3-D-Drucken auf industrielles Niveau zu bringen. „Wir nutzen es bereits zum Prototyping, aber noch



Die KMWE-Direktion von links nach rechts: Marc Evers, Berry Geven und Edward Voncken: „Wir wollen in unseren vier Wachstumsmärkten gleichmäßig expandieren.“ Foto: Bart van Overbeeke

nicht im 24-Stunden-Betrieb. Außerdem ist interessant, dass Additive Industries – einer der Partner im AddLab – beabsichtigt, einen Industriedrucker zu entwickeln. Da werden wir dann auch wieder Komponenten liefern können.“ Hinsichtlich neuer Produktionstechnologien, steckt KMWE derzeit viel Energie in das „neue“ Material Titan. „Titan findet bereits Eingang in die Luftfahrtindustrie, weil es leicht und fest ist. Im Hightech-Maschinenbau sind ebenfalls Zuwächse zu verzeichnen. Denn für schnelle und präzise Bewegungen sind stabile und gleichzeitig leichte Konstruktionen nötig.“ Die Bearbeitung von Titan dauert jedoch länger als die von Aluminium. „Wir entwickeln zurzeit gemeinsam mit Werkzeuglieferanten und Maschinenbauern neue Werkzeuge und Prozesse, um die Bearbeitungszeit für Titan zu verkürzen. Mit Kunden zusammen wollen wir das Design neuer Produkte aus Titan optimieren. Wir konzentrieren uns auch auf das Drucken von Titan.“ All diese Anstrengungen sind u.a. aufgrund langfristiger Kooperationsvereinbarungen und Lieferverträge gerechtfertigt, die KMWE mit Kunden wie Fokker abschließt. „Es eröffnet sich so für uns auch die Perspektive, in neue Technologien und die Fortbildung unserer Mitarbeiter zu investieren.“ ●

www.kmwe.com