

WENN GUTER STANDARD NICHT MEHR AUSSREICHT



CEO Joachim
Fliß-Stockmann
Foto: Lohmann

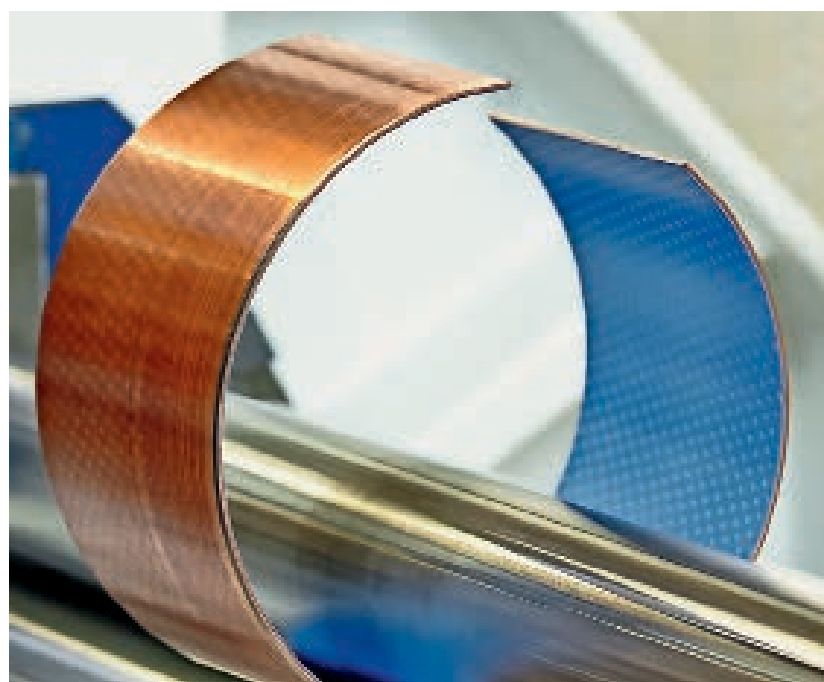
von Tim Bartl: Gleitelemente sind das Metier der Firma Lohmann aus Ostwestfalen. Seit über 30 Jahren geht man hier auch insbesondere auf die Sonderwünsche der Kunden ein – für K&E Grund genug, sich einmal mit Geschäftsführer Joachim Fliß-Stockmann über den USP seiner Produkte zu unterhalten und festzuhalten, warum Standard zwar gut ist, aber bei Lohmann nicht ausreicht.

Herr Fliß-Stockmann, 30 Jahre Erfahrung in der Gleitlagertechnik, inwiefern profitieren Lohmann-Kunden von diesem Know-how?

JOACHIM FLISS-STOCKMANN: In den letzten 30 Jahren hat der Markt eine unglaubliche Beschleunigung erfahren. Themen wie Herkunft und Ursprung der Ware, Qualitätsanforderungen, Wettbewerb und damit der günstigste Preis spielten in den letzten Jahren eine vordergründige Rolle in Segmenten wie etwa dem allgemeinen Maschinenbau. Die Entwicklung Lohmanns ist auch den Anfängen des Handelsgeschäftes vor circa 40 Jahren geschuldet. Hierdurch erhält der Kunde das Wissen von 40 Jahren Gleitlagertechnik vermittelt, gepaart mit „Know-how“ und technischem Vorsprung. Zudem verweisen wir stets gerne auf unsere strategisch wichtigen Partner, wie etwa dem Automobilzulieferer „Glycodur“ (gehört zur Federal-Mogul Gruppe). Schon allein durch diese hochwertigen Zulieferer profitieren alle Lohmann Kunden. Weiterhin hat eine Weiterentwicklung im Unternehmen für Wachstum und Stabilität gesorgt, die durch die eigenen Fertigungsmöglichkeiten ergänzt werden.



Wartungsfreie Gleitleisten.
Foto: Lohmann



Rollierte Gleitlager.
Foto: Lohmann

Ihr Kundenklientel kann ja mit den Sparten Automobilzulieferung, Büromöbelproduktion, der Lebensmittelindustrie und dem Maschinenbau unterschiedlicher nicht sein – welches Produktportfolio haben Sie am jeweiligen Markt und wie schätzen Sie Ihre jeweilige Marktposition ein?

Wir sind ein Gleitlagerspezialist, mit zusätzlichem Vertrieb für Wälzlager sowie Kupplungstechnik. Grundsätzlich verfügt jeder Maschinenbauer über ein eigenes, individuelles Vorgehen für die Bestückung seiner Maschinen. Beim Beispiel „Baumaschine“ gibt es zahlreiche Applikationen für Gleitlager, egal ob Standard oder als Sonderteil. Bei Herstellern für „Kreissägen“ zählen zum Beispiel vorwiegend Wälzlager auf Grund von hohen Drehzahlen zum Einkaufsspektrum. In Großindustrien wie beispielsweise „Papier- oder Stahlerzeugung“ werden je nach Anforderung neben Gleit- und Wälzlagern auch Kupplungen eingesetzt. Bei all diesen Anwendungen fühlen wir uns als kompetenter Partner pudelwohl und glänzen mit unserer technischen Ausrichtung. Auch hinsichtlich unseres Vollsortimentes können wir fast jede Anwendung bedienen. Beim Betrachten des europäischen



Marktes fallen wir weniger auf, allerdings haben wir uns in Fachkreisen einen guten Namen sowie eine für uns positive Marktposition geschaffen, die wir jährlich ausbauen. Insbesondere beim Thema „Gleitlager“ sind wir ein gern gesehener Gast in der Industrie.

Worin sehen Sie die technischen und wirtschaftlichen Vorteile Ihrer Produkte und welchen USP haben Ihre Produkte im Vergleich zum Wettbewerb?

Wir gehen auf Kundenbedürfnisse ein und versuchen eine Partnerschaft auf Augenhöhe zu erreichen. So kommen wir auch in Fragen rund um die Technik in die Verantwortung. Wirtschaftlich stellt sich stets die Frage nach dem Ursprung der Ware. Hier spielen viele Faktoren, wie etwa Qualität, Sicherheitsbedürfnis oder Nachverfolgbarkeit eine Rolle. Unser Handelsportfolio kommt in erster Linie aus Europa. Allerdings kommen auch wir nicht um die Fertigung aus Asien herum. Ein weiterer Vorteil lässt sich aus unserer großen Lagerhaltung als Vollsortimenter sowie unseres eigenen Maschinenparks ableiten.

Teil Ihrer Firmenphilosophie ist, dass Standard Top-Qualität zu fairen Preisen bedeutet. Worin liegen die wesentlichen Qualitätsmerkmale und wie schaffen Sie es, diese zu möglichst hoch zu halten?

Wie bereits erwähnt sind der richtige Maschinenpark sowie das Wissen der Mitarbeiter ein wesentliches Qualitätsmerkmal. Unser Wahlspruch lautete schon immer „Standard reicht uns nicht“. Deshalb arbeiten wir täglich daran, uns und unsere Produkte zu verbessern. Auch wir lernen dazu und geben diese Kenntnisse durch unsere Produkte an unsere Kunden zu deren Vorteil weiter. Im Standardbereich arbeiten wir mit Automobil-Zulieferern zusammen. Hierdurch werden die Qualitätsstandards enorm hoch gehalten und auf die Gesamtindustrie projiziert. Durch unser hauseigenes Qualitätsmanagement sind wir bestens geschult und nehmen Kundenanforderungen sehr genau.

Wie würden Sie Ihre eigene Technologie beurteilen und wie gehen Sie mit individuellen Kundenwünschen um?

Gerade das Thema individuelle Kundenwünsche hängen wir im Haus sehr hoch. Wir möchten dem Kunden einen Mehrwert hinsichtlich Einsatzbedingungen, Lebensdauer et cetera bieten. Eben das richtige Gleitlager für die passende Anwendung. Hierfür steht unsere technische Abteilung ein und berät unseren Kunden gegebenenfalls auch persönlich vor Ort. Sonderwünsche können unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Interessen durch unsere eigenen Maschinen individuell gesteuert werden.

Stichwort Sonderfertigung: Egal ob Gleitlager-, oder leisten, rollierte Bleche oder Anlaufscheiben – Lohmann fertigt Sonderteile auch in Kleinstserie – gibt es hier vielleicht ein besonderes Steckenpferd, auf das man im Hause Lohmann besonders stolz ist?

Auf unsere eigene Gleitlagerfertigung sind wir besonders stolz. In den letzten Jahren hat sich Lohmann vom Handelsunternehmen zu einem

in Fachkreisen geschätzten Fertiger für Sonderteile entwickelt. Neben der üblichen Zerspaltung auf Drehmaschinen wurde im letzten Jahr eine Fräse für die Fertigung für Leisten, Sonderscheiben et cetera, veredelt mit Festschmierstoff, angeschafft. Des Weiteren werden seit Anfang 2014 auch rollierte Gleitlager nach DIN ISO 3547 in Sonderabmessungen hier in Kirchlegern gefertigt. Das Vormaterial für die rollierten Gleitlager stammt übrigens von Glycodur. So schließt sich der Kreis bezüglich Qualität, Erfahrung und Know-how, ganz im Sinne des Kunden, der hier auch von den just in time-Lieferungen profitiert.

Herr Fliß-Stockmann, was bedeutet dies für die weitere Ausrichtung ihres Unternehmens?

Nach der Übernahme der Geschäftstätigkeit in 2005 durch eine neue Geschäftsführung hat sich viel verändert. Es wurde sofort viel Wert auf eine breite Positionierung des Produktportfolios gelegt. Neben hochwertigen Zulieferern wurden die Mitarbeiter zur selbstständigen Arbeit motiviert. Nach der Implementierung des Maschinenparks wurde uns in den letzten drei Jahren deutlich, dass unser Standard zwar gut ist, aber Sonderteile einen Mehrwert für das Unternehmen Lohmann schaffen. So gesehen ist unsere Ausrichtung für den Moment richtig und wird auch im neuen Jahr mit dem weiteren Ausbau der eigenen Fertigung weiter Rechnung tragen. »

www.lohmann-gleitlager.de



Wartungsfreie Gleitlager.

Foto: Lohmann