

PRODUKTION-INTERVIEW mit Bert Kleinmann, Geschäftsführer Matsuura Deutschland

„Unsere Devise heißt ‚Klasse statt Masse‘“

von Sebastian Moser
Produktion Nr. 28, 2008

WIESBADEN. Die japanische Werkzeugmaschinen-schmiede Matsuura ist mittlerweile auch in Deutschland eine feste Größe. In heutiger Zeit überraschend: Wachstum steht für Geschäftsführer Bert Kleinmann nicht an erster Stelle.

Herr Kleinmann, für welche Anwendungsfälle sind Matsuura-Maschinen besonders geeignet?

Für die Bearbeitung anspruchsvoller Teile mithilfe vertikaler oder horizontaler Bearbeitungszentren. Hervorzuheben ist unsere hohe Kompetenz bei der Fünffachs-Bearbeitung schwer zerspanbarer Materialien bei komplexen Geometrien in kleinen und mittleren Losgrößen. Dabei arbeiten wir projektbezogen. Unsere bedeutendsten Kundensegmente sind der Maschinenbau, Luft- und Raumfahrt, sowie die Medizintechnik. Der Kunde kommt also mit seinem Bauteil zu uns und wir wählen gemeinsam mit ihm die richtige Bearbeitungslösung aus. Dazu gehören neben der Maschine beispielsweise die Automatisierungskomponenten, die Werkzeuge und die Vorrichtungen. Das geht bis hin zu komplexen Fertigungszellen mit bis zu 300 Paletten und mehreren Maschinen.

„Lieber weniger, aber dafür zufriedener Kunden“

*Bert Kleinmann,
Matsuura Deutschland*

Hat Matsuura als relativ kleiner Hersteller denn genügend Manpower für diese beratungsintensive Geschäftsstrategie?

Da wir in Deutschland in Bezug auf die Akquise mit externen Handelsvertretern kooperieren, können sich unsere knapp 40 Mitarbeiter in Wiesbaden auf Projektierung und Service konzentrieren. Sicher haben große Werkzeugmaschinenhersteller mehr Personal in Deutschland. Aber unsere Devise heißt Klasse statt Masse. So haben wir in Deutschland letztes Jahr rund 60 Maschinen verkauft. Auch das mag sich relativ wenig anhören. Aber die Mehrzahl dieser Maschinen waren Bestandteile sehr anspruchsvoller Projekte mit einem durchschnittlichen Auftragswert jenseits von 0,5 Mio Euro. An deren Ausarbeitung war unser Personal maßgeblich beteiligt.

Aber Sie wollen doch sicher auch wachsen?

Wer seine Kunden zufriedenstellt und neue Kunden findet, wächst. Dennoch, unsere Devise heißt: Lieber weniger, aber dafür sehr zufriedene Kunden. Wachstum steht für Matsuura global als Unternehmensziel nicht an erster Stelle. Wenn wir in Deutschland wachsen, dann organisch und in eher kleinen Schritten. Der letztjährige Umsatzsprung in Deutschland erfordert eine sorgfältige Konsolidierung, umsichtigen Personalaufbau und eine



Bild: Moser

angemessene Infrastruktur. Deshalb werden wir nächstes Jahr auch in ein deutlich größeres Gebäude ziehen. Auf dieser besseren Basis möchten wir dann das Vertrauen weiterer Kunden gewinnen und unseren Marktanteil noch etwas erhöhen.

Sehen Sie denn für die Zukunft noch Wachstumspotenziale in Deutschland?

Ja, denn derzeit schöpfen wir die Marktpotenziale in Deutschland noch nicht in ausreichendem Maß aus und das ist eine spannende Aufgabe. Der Modernisierungsbedarf im boomen-

den, exportorientierten Maschinenbau hat uns in den letzten paar Jahren eine sehr gute Nachfrage beschert. Das wird auch noch eine Zeit lang so weitergehen. Dazu kommen Kapazitätserweiterungen in der Luftfahrt und der Medizintechnik. Japanische Werkzeugmaschinenhersteller profitieren zusätzlich vom relativ niedrigen Stand der japanischen Währung. Das macht unsere Maschinen vergleichsweise günstig. Ich beobachte auch, dass sich zunehmend auch größere deutsche Firmen für japanische Werkzeugmaschinenhersteller öffnen. Mittlerweile ist wirklich je-

Matsuura: Klein aber fein

Seit 1935 engagiert sich die japanische Werkzeugmaschinen-schmiede Matsuura mit weltweit 550 Mitarbeitern im Segment hochwertiger Bearbeitungszentren. Spezialität sind dabei komplexe und hochautomatisierte Fertigungsanlagen für Kunden aus den Bereichen Maschinenbau, Feinmechanik, Optik, Luftfahrt und Medizintechnik. Im letzten Jahr wurden 650 Bearbeitungszentren produziert, von denen etwa je ein Drittel in die Märkte Europa, Nordamerika und Asien verkauft wurden. Die Exportquote ist mit rund 80 % bemerkenswert hoch und spricht für die hohe Wettbewerbsfähigkeit.

Bert Kleinmann ist seit 20 Jahren im Werkzeugmaschinen-Geschäft und seit 2001 Geschäftsführer der Matsuura Machinery GmbH in Wiesbaden.

dem bekannt, dass japanische Maschinen besonders zuverlässig und produktiv sind. Sie haben deshalb einen ausgezeichneten Ruf und sind zudem in angemessenen Lieferzeiten verfügbar. Von all dem profitieren wir natürlich auch. Hinzu kommt, dass Matsuura in Bezug auf die Produktentwicklung sehr genau den deutschen Kunden zuhört und die neuen Produkte exzellent an die Anforderungen unserer Kunden hier anpasst. Gefordert wird dabei ganz überwiegend große Flexibilität und hohe Leistung bei immer intensiverer Nutzung der Maschinen rund um die Uhr.