

Startschuss zum Jahresendspurt

Technische Lösungen für schwer zerspanbare Materialien und schwierige Aufspannsituationen erwartet Alexander Gilles, Geschäftsführer bei Wohlhaupter GmbH in Frickenhausen, auf der EMO.

MM: *Mit welchen Erwartungen sind Sie auf die EMO nach Hannover gekommen und welche Bedeutung hat die Messe für Ihr Unternehmen?*

Gilles: Die EMO ist für unsere Branche die wichtigste Messe in Deutschland und Europa in diesem Jahr. Die weltweite Bedeutung der Messe ist aus unserer Sicht sehr groß. Wohlhaupter präsentiert sich mit einem völlig neuen Messekonzept dem Markt und unseren Kunden. Wir erwarten einen sehr hohen Andrang von Kunden und Interessenten auf unserem Stand. Wir gehen davon aus, dass die EMO der Startschuss für den Endspurt in diesem Kalenderjahr ist und auch in das kommende Jahr positive Auswirkungen zeigt.

MM: *Welche technischen Weiterentwicklungen und Trends erwarten Sie auf der Messe im Bereich spannende Werkzeuge?*

Gilles: Generell wird es technisch gesehen Lösungen zu schwer zerspanbaren Materialien und schwierigen Aufspannsituationen geben. Gespannt können wir sein auf die Präsentation ausländischer Anbieter, speziell aus China sowie anderen Billiglohnländern. Beobachten werden wir auch die be-



Bild: Wohlhaupter

„Wir sind gespannt, wie sich die Nachfrage aus dem Inland im Vergleich zum Ausland verändert“, sagt Alexander Gilles, Geschäftsführer der Wohlhaupter GmbH.

kannten Billiganbieter aus Frankreich oder Italien. Des Weiteren werden wir gespannt sein, wie sich die Nachfrage aus dem Inland im Vergleich zum Ausland verändert, will sagen, wie spürbar sich die anhaltende Verlagerungstendenz der spannenden Fertigung ins Ausland zeigt.

MM: *Welche wirtschaftlichen Impulse werden nach Ihrer Meinung von der diesjährigen EMO für die Branche ausgehen und wie sind die Erwartungen von Wohlhaupter für 2006?*

Gilles: Wie erwähnt, erwarten wir deutliche Impulse und dass die Industrie mit verstärkter In-

vestitionstätigkeit den zweifelsohne vorhandenen Investitionsstau abbaut. Unsere Marktentwicklungen hängen selbstverständlich eng mit dem Werkzeugmaschinenmarkt zusammen, jedoch mit einem Time gap von drei bis neun Monaten. Spannend bleibt der Markt Deutschland, speziell vor dem Ausgang der Bundestagswahl am Sonntag. Kommt es zu einem Regierungswechsel und dies gepaart mit einer guten Messe, sehen wir positive Zeichen für die Zukunft. Die Entwicklung für 2006 hängt davon wesentlich ab, zumindest für den Binnenmarkt und dem EU-Raum.

MM: *Wie beurteilen Sie die aktuelle und zukünftige Situation bei den Rohstoffpreisen? Wird Wohlhaupter mit Preiserhöhungen reagieren?*

Gilles: Grundsätzlich betrachten wir die Entwicklung dieser Märkte mit Sorge. Aus unserer Sicht ist ein Ende des Preisanstiegs noch nicht in Sicht und ist auch schwierig vorhersehbar. Der Bedarf speziell im chinesischen Markt oder auch anderen Wachstumsregionen ist lange noch nicht gedeckt. Ebenso wirkt auch die Verteuerung von Energien negativ auf die Preisentwicklung. Da wir von der Kostenseite betrachtet als ein Unternehmen, das zum Standort Deutschland steht und ausschließlich hier produziert, bereits unsere Hausaufgaben gemacht haben, treffen uns unvorhergesehene Rohmaterialverteuerung hart. Wir sind

daher gezwungen, diese über angepasste Verkaufspreise unserer Produkte zu kompensieren. Der Versuch, ähnlich wie bei den Hartmetallwerkzeugherstellern üblich, auch in unserem Produktbereich, Rohstoffteuerungszuschläge temporär einzuführen, traf auf keine hohe Akzeptanz des Marktes. Hart- und Schwermetallprodukte aus unserem Haus haben seit August einen Rohstoffteuerungszuschlag.

MM: *Welche Produkt-Highlights wird Wohlhaupter in Hannover präsentieren?*

Gilles: Auch auf dieser EMO hat Wohlhaupter wieder eine Weltpremiere zu bieten. Mit unserem Produkt Vario-Line ist uns ein völlig neues, skalierbares Werkzeugkonzept gelungen. Unsere Kunden können auf einer Plattform ihre individuellen Anforderungen jetzt oder später realisieren. Komfort und Zusatznutzen kann wirtschaftlich im Lifecycle über Adapter ergänzt werden, ohne in ein komplett neues Werkzeug investieren oder sich gar für ein anders Produktprogramm entscheiden zu müssen. Was nützt jedoch ein sehr gutes Werkzeug, wenn der Service des Anbieters unzureichend ist? Getreu unserem Messemotto „Mit Wohlhaupter sind sie immer am Ball“ haben wir am Stand einen „Trainingsplan“ ausgearbeitet, mit dem unsere Kunden ihren Erfolg verbessern können. rk

► Wohlhaupter GmbH,
www.wohlhaupter.de,
Halle 4, Stand A28