

Fallstudie

Made in Germany – Dübel, die zentnerschwere Steinplatten vor Hochhausfassaden hängen – und das nur an millimetertiefen Schraubchen. Die Inhaber halten das für eine gute Geschäftsidee.

Herr Bergfelder hält die Zukunft seines Betriebs in der Hand. Der Dübel, den er stolz betrachtet, ist winzig aber unverhältnismäßig kräftig. Der Tüftler freut sich über die Kraft des Kleinen. Er ist nur fingerkuppengroß und trotzdem kann er einen Kleinwagen halten, diese Kraft braucht der Hinterschnittanker auch. Schließlich soll er Steinplatten an Fassaden von Wolkenkratzern halten. Die Ehefrau, Petra Bergfelder ist die Kauffrau des Unternehmens. Sie zeigt Fotos von Referenzobjekten. Das Besondere gegenüber anderen angeschraubten Fassaden: Ihre Oberfläche ist glatt, von Schrauben und Muttern nichts zu sehen. Das gefällt Architekten, hat aber seinen Preis. Wer billig baut, macht eine Putzfassade. Was hier in Deutschland viele Bauherren stört, der Preis. Alfred Stein von der FH Trier, der viel von den Hinterschnittankern hält, sagt: „Das Keilsystem ist zwar anfangs teurer, aber spare langfristig Kosten.“ Die hohe Tragfähigkeit lasse eine geringere Plattendicke zu, was den Materialverbrauch verringere. Zudem dienten vorgehängte Fassaden als zusätzliche Dämmung, das senke den Energieverbrauch. Für das alteingesessene Unternehmen Keil ist der Hinterschnittanker das Aushängeschild – und eventuell die Rettung. Das traditionelle Geschäft, die Produktion von Spezialbohrern, verliert an Bedeutung. Engelskirchen im Bergischen Land war einmal die Bohrerhauptstadt Deutschlands. Nur wenige Hersteller haben überlebt. Spezialisten wie Keil, die mit Konzernen wie Bosch konkurrieren, müssen sich etwas Neues einfallen lassen. So etwas wie den Dübel. Ein ähnliches Befestigungssystem hat nur der Branchenriese Fischer im Angebot. Um in solcher Konkurrenz überleben zu können, wird ständig weiterentwickelt. Zehn Prozent des Umsatzes wird in FuE gesteckt. Ausgangspunkt für die Erfindung des Hinterschnittankers war die Anfrage eines Dübelherstellers, der eine Befestigungsmethode suchte, bei der von außen keine Schraube zu sehen ist. Nach vielen Versuchen, wurden die Kenntnisse aus der Bohrerentwicklung erfolgreich umgemünzt.

Derzeit laufen 0,5 Mio. Dübel p.a. vom Band. Der Umsatz mit Ankern und Maschinen hat sich gut entwickelt und liegt bei 700 TEUR p.a.. Für die Produktion sollen und müssen neue Maschinen im Wert von etwa 250 TEUR angeschafft werden. In Zukunft, so der Plan, sollen nicht nur Fassadenmonteure, sondern auch Heimwerker mit den Dübeln arbeiten. Die könnten zuhause Treppengeländer oder Küchenmöbel befestigen. Dieser Hinterschnittanker für jedermann hätte den Vorteil: Er würde auch das Bohrergeschäft ankurbeln. Denn Spezialbohrer, die derzeit noch zu teuer sind für den Massenmarkt, will die Firma natürlich selbst anbieten.

Aufgabe: Was sind Ihre ersten Schritte, soll das Unternehmen überhaupt internationalisieren und wenn ja warum?

Entwickeln Sie eine Internationalisierungsstrategie für das Unternehmen.

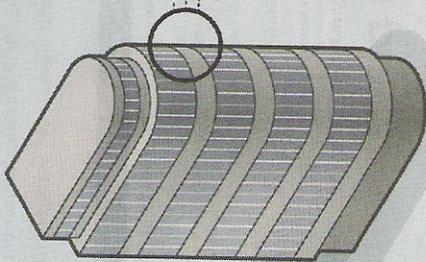
Welche regionalen Märkte würden Sie auswählen welche Zielgruppe würden Sie ins Auge fassen und warum?

Skizzieren Sie einen Finanzplan und einen Businessplan.

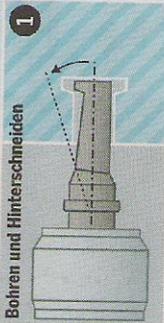
Was wählen Sie als Zahlungsbedingung?

Unsichtbarer Halt von hinten

So werden zentnerschwere Steinplatten an Hochhausfassaden im Hinterschnittverfahren befestigt:



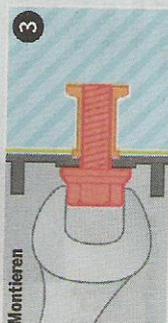
1 Fassadenplatten werden auf der Rückseite millimeter-tief angebohrt.



2 In dem kleinen hineingefrästen Hohlraum fasst ein Spezialdübel Halt.



3 Die feste Montage an der Gebäudeteile hält Erdbeben stand.



Quelle: eigene Recherchen;
Grafik: Perspektiven, Ralph Stegmaier