



Vernadelungsanlage

Needling line | Photo: Dilo



Johann Philipp Dilo, DiloGroup

Erfolgsrezepte

Was Firmen stark macht

In der avr-Ausgabe 4 starteten wir diese neue Artikelserie. Wie unterschiedlich die Firmen ihre Herausforderungen angehen, zeigen nun im Dezemberheft zwei Anlagenbauer, ein Spezialist für Bahnlaufregelung und Inspektionstechnologie, zwei Vliesstoffhersteller und ein Chemikalienlieferant.

Woher kommt die größte Textilmaschine?

Antwort: die größte Textilmaschine der Welt kommt aus dem Odenwald. Die 18 m breite, 12,3 m hohe und 4,4 m lange Nadelmaschine, 950 Tonnen schwer, verpackt in 21 Kisten und drei Containern, trat vor einem Jahr ihre Reise vom Neckar per Frachtschiff über das Meer nach Shanghai in China an. Etwa eine dieser überdimensionalen Papiermacherfilzmaschinen verlässt pro Jahr das Werk in Eberbach.

Nahezu 15 Gesamtanlagen für komplette Stapelfaser-Vlieslinien mit Faservorbereitung, Vliesbildung und -verfestigung verlassen jährlich die Produktionsstandorte der DiloGroup in Eberbach, Bremen und Bergisch-Gladbach. Das Mutterhaus, die Oskar Dilo Maschinenfabrik KG, wurde 1902 von Oskar Dilo gegründet und besteht als familiengeführtes Unternehmen heute in dritter Generation. Es hat sich auf die Entwicklung, Konstruktion und Fertigung von Vlieslegern, Zuführsystemen und Nadelmaschinen spezialisiert. Die Firma ist mit der Dilo Systems GmbH und der gesamten Gruppe Weltmarktführer für Vliesstoffgesamtanlagen.

Was hinter dem Slogan „Engineering for nonwovens“ steckt und warum seine Gruppe so erfolgreich am Markt agieren kann, erklärt uns Geschäftsführer Johann Philipp Dilo:

„Die DiloGroup ist eine Gruppe von Spezialisten. DiloTemaifa ist zuständig für die Faservorbereitung, für das Öffnen und Mischen und für die Naturfaserverarbeitung. DiloSpinnbau ist spezialisiert auf den Krepelbau, den Bau von Vliesstrecken und die Herstellung von aerodynamischen Vliesbildungsmaschinen. Aus dem sogenannten ‚Mutterhaus‘, der DiloMachines, kommen die Vliesleger und alle Arten von Nadelmaschinen. Die Tatsache, dass jedes der drei Produktionsunternehmen mit den Standorten in Bergisch Gladbach, Bremen und Eberbach auf seinem Spezialgebiet führend ist, hat einen Multiplikationseffekt für die Qualität unserer Anlagen, die sich aus technisch führenden Komponenten zusammensetzen.

Dies gilt nicht nur für den Maschinenbau selbst im Hinblick auf technische Kriterien für die Mechanik, Antriebs- und Automatisierungstechnik, sondern auch mit Blick auf die technologischen Parameter, also

Faserdurchsatzleistung und Vliesstoffqualität. Unser Anspruch zielt ebenso auf eine hohe Verfügbarkeit der Anlagen mit großer Produktionseffizienz. Die Zuverlässigkeit unseres Maschinenbaus ist sprichwörtlich. Um die Verknüpfung zwischen Technik (also Maschinenbau) und Anwendungstechnologie (also die Güte der Faserverarbeitung) herzustellen, ist seit Jahrzehnten unser anwendungstechnisches Zentrum in Betrieb, um Aufgabenstellungen zu klären und um die Anlagen entsprechend den Bedürfnissen des Kunden zu projektieren. Das ‚Engineering for Nonwovens‘ ist letztlich die prägnante Kurzform unseres hohen Anspruchs in technischer und technologischer Hinsicht und auch dafür, durch hohe Servicekompetenz die Kunden weltweit zufriedenzustellen.

Die genannten Elemente können aber nur dann zu einer führenden Marktstellung beitragen, wenn man sich bei der gegebenen Komplexität und Kompliziertheit des Maschinenbaus nicht nur spezialisiert, sondern die Kompetenz der Mitarbeiter in einem stabilen Team erwächst, auf der Basis einer sehr guten Grundausbildung, langjähriger Erfahrung sowie ständiger Wei-



Dr. Michael Proeller, Erhardt & Leimer



Didier Vulliet, Andritz Perfojet, (l), Andreas Lukas, Andritz Küsters

terbildung. Eine geringe Fluktuation bei den Mitarbeitern ist essentiell für nachhaltigen Erfolg im Maschinenbau.

Daneben ist unsere Innovationskraft bei technischen und technologischen Weiterentwicklungen die wichtigste Grundlage unseres Erfolgs. Jede Entwicklung beginnt mit einer Idee, mit einem Gedanken, und muss Schritt für Schritt in einer ‚Realisierungspyramide‘ in allen Unternehmensbereichen umgesetzt werden. Dieser Prozess von der Idee zum industrietauglichen Produkt, zur zuverlässigen und hocheffizienten Maschine bzw. Anlage setzt eine Erprobungsphase neuer Maschinen in unserem Anwendungstechnikum voraus.

Der Grad der Spezialisierung und die Entwicklung von Kompetenz und Erfahrung in Kombination mit einem effizienten Service ist also Voraussetzung für unseren Geschäftserfolg seit 1902. Maschinenbau ohne originäre, ganzheitliche Innovationen in Mechanik und Automatisierungs- und Antriebstechnik oder ohne eigenen Service kann auf Dauer keinen Erfolg haben. Eine Investition in Maschinen ohne Servicekompetenz des Lieferanten wäre eine Fehlinvestition, da für den Betrieb von Anlagen eine hohe Verfügbarkeit als Voraussetzung gilt für ihre Wirtschaftlichkeit, für den Erfolg unserer Kunden. Reiner Nachbau bestehender Technik kann nicht zu Servicekompetenz führen. Dilo setzt also auf jedem Gebiet innerhalb seines Maschinenbaus auf eigene Lösungen – über die eigene F+E, die Mechanik, Elektrotechnik, Software, Bedientechnik, die Fasertechnologie oder die Servicekompetenz mit bestausgebildeten Mitarbeitern, um so nachhaltig seine Erfolge zu sichern. Dies verstehen wir unter ‚Engineering for Nonwovens‘, als Anlagenbau aus einer Hand, mit einer Verantwortlichkeit.“

„E+L 200“

So heißt ein ehrgeiziges Projekt des Stadtbergener Unternehmens Erhardt+Leimer. Bis zum Jahr 2022 soll der weltweite Umsatz von derzeit ca. 120 Mio. Euro auf 200 Mio. Euro gesteigert werden. 70 % des gesamten Umsatzes der Firmengruppe werden außerhalb Deutschlands erzielt, 60 % davon sogar außerhalb Europas. In Kürze werden aus Asien 50 % des weltweiten Umsatzes kommen. Für die Vorsitzende der Geschäftsführung Hannelore Leimer ist das neue Werk in Hangzhou „ein Meilenstein in der 95-jährigen Geschichte von Erhardt+Leimer“. Im Oktober wurde der erste Spatenstich für einen neuen Produktions- und Entwicklungsstandort gefeiert.

Zufriedene Mitarbeiter, ein neues Werk, Potenzial für weiteres Wachstum: Die Weichen in China sind auf Erfolg gestellt.

Als einer der weltweit größten Anbieter für Automatisierungs-, Regelungs- und Inspektionstechnologie ist E+L seit über 30 Jahren in Asien präsent. Die wachsende Bedeutung des chinesischen Marktes führte 2003 zur Gründung von E+L China. 10 Jahre später ist E+L China mit 130 Mitarbeitern in seiner Hauptniederlassung und sechs weiteren Standorten, verteilt über die ganze Volksrepublik, bestens aufgestellt und trägt wesentlich zum Erfolg der Gruppe in Asien bei. In den letzten Jahren ist der in Asien erzielte Umsatzanteil des Unternehmens stetig gestiegen.

In den Kauf des Grundstücks und den Bau des neuen Werkes investiert E+L einen hohen Millionenbetrag. Dafür entsteht auf dem drei Hektar großen Gelände eine moderne und leistungsfähige Einheit, in der neben Vertrieb und Service auch die Entwicklung und Produktion von Komponenten für

den chinesischen Markt stattfinden wird. Auf diese Weise wollen die Verantwortlichen ihr Angebot auf die chinesischen Maschinenbauer im mittleren Preissegment ausweiten und sich auch hier als verlässlicher und leistungsfähiger Partner etablieren.

„Ein wesentlicher Faktor dafür, dass dieses Ziel erreicht wird, sind die Mitarbeiter.“ Dies stellte E+L Geschäftsführer Dr. Michael Proeller in seiner Rede zum 10-jährigen Jubiläum besonders heraus. „Der Großteil der 130 Mitarbeiter ist seit vielen Jahren dabei und hat einen großen Anteil am Erfolg von E+L China.“

Wie wichtig dem Unternehmen die Mitarbeiter sind, zeigt sich unter anderem auch bei der Wahl des neuen Standorts. Er liegt in unmittelbarer Nähe zur bisherigen Niederlassung in Hangzhou, sodass sich für die Mitarbeiter kaum etwas ändert. Zudem verfügt der Standort Hangzhou über eine gute Infrastruktur an Bildungseinrichtungen. Erhardt+Leimer will sich aber auch selbst für die Qualifizierung seiner Mitarbeiter engagieren: „In der chinesischen Tochterfirma werden wir eine duale Berufsausbildung nach deutschem Vorbild etablieren, um mit gut ausgebildeten jungen Mitarbeitern für die Zukunft gerüstet zu sein“, so Dr. Proeller. Zufriedene Mitarbeiter, eine neues Werk, ausreichend Potenzial für weiteres Wachstum – „die Weichen in China sind auf Erfolg gestellt. Man darf also gespannt sein, was sich hier in den nächsten Jahren entwickelt.“

Auf der Edana-Outlook im September in Cascais hatten wir die Gelegenheit, einige Unternehmer der Vliesstoffindustrie zu fragen, was ihren großen Erfolg in der Branche ausmacht. Wir sprachen mit Andritz, Fibertex Personal Care, Imerys und Suominen.

Für Andreas Lukas, Senior Vice President Andritz Küsters, und Didier Vullet, Managing Director Andritz Perfojet, ist Innovation der Schlüssel.

„Wir müssen unseren Konkurrenten einen Schritt voraus sein und sind der Überzeugung, dass Innovation der Schlüssel ist. Wir können jedoch nur innovativ sein, wenn wir mit unseren Kunden in Kontakt stehen und eng mit ihnen zusammenarbeiten, um neue Produkte und Prozesse zu definieren.“

Das Endprodukt und seine erforderlichen Eigenschaften müssen vom Kunden klar vorgegeben werden. Der Innovationsprozess beginnt mit Brainstorming, dann können wir gemeinsam mit unseren Kunden Lösungen schaffen. Die Basis ist das genaue Verständnis der Bedürfnisse unserer Kunden – dann ist es recht einfach, Maschinen zu bauen. Ein Beispiel ist die Entwicklung eines neuen Filtersystems zur Abwasseraufbereitung. Die strikteren Normen der Abwasserqualität in China waren eine schwierige Herausforderung für Spunlace-Hersteller. Mit dem Team in unserem neuen Pilotprojekt-Zentrum in Wuxi haben wir in engem Kontakt zu unseren chinesischen Kunden Lösungen entwickelt und ein schwieriges Problem gelöst. Ohne Innovationen gäbe es lediglich Wettbewerb im Hinblick auf die Preise.“

Um als Anbieter von Vliesstoffen für Hygieneprodukte an der Spitze zu bleiben, hat die Firma Fibertex Personal Care einige Faktoren für ihren geschäftlichen Erfolg definiert.

CEO Mikael Staal Axelsen erklärte: „Die Qualität unserer Produkte basiert auf den Bedürfnissen unserer Kunden und der Endnutzer. Das heißt, dass unser Qualitätsstandard unseren Kunden ermöglicht, erfolgreich zu sein. Wir legen viel Wert auf erstklassigen Service und haben daher eine flache Organisationsstruktur, in der wir unser gesamtes Team erreichen können. Wir alle sprechen miteinander und sorgen dafür, dass wir viel produktives Feedback von unseren Kunden erhalten.“

Drittens konzentrieren wir uns sehr auf Innovation durch konstante Entwicklung – zuerst in kleinem Rahmen, dann mit größer angelegten Tests. Bevor wir Investitionen beschließen, benchmarken wir unsere Produkte und unterziehen sie gründlichen Tests.“

Für Imerys Carbonates steht Nachhaltigkeit ganz oben auf dem Programm.

Craig DePorter, Technical Service & Development Manager, EMEA, sagte: „Calciumkarbonat, CaCO₃, eines unserer wichtigsten Produkte, gilt für viele Kunden bei der

Herstellung von Filmen oder Fasern als umweltfreundlicher als TiO₂. Calciumkarbonat bietet hervorragende Leistungen in der Weichheit und Opazität, lässt Unternehmen aber gleichzeitig durch günstigere Rohstoffe und verbesserten Durchsatz Kosten sparen.“

Die Lizenzvereinbarung mit Fitesa (die im April 2013 auf der IDEA angekündigt wurde) hat unseren Kunden neue Möglichkeiten eröffnet. Viele Unternehmen bestellen inzwischen diese Lösung für Vliesstoffhersteller bei uns.“

„Menschen sind unser Erfolgsfaktor“

Suominen befindet sich weiterhin im Wandel und hat erst kürzlich die Unternehmensorganisation verändert um, laut CEO Nina Kopola mehr Gewicht auf starke Beziehungen zu Kunden und Mitarbeitern zu legen: „Menschen sind unser Erfolgsfaktor. Mit leidenschaftlich engagierten Menschen können wir alles erreichen. Wir sorgen gut für unsere Mitarbeiter und fördern sie, damit sie motiviert bleiben und unsere Kunden bestens unterstützen. In unseren hauptsächlichen Geschäftsbereichen sind wir bereits das größte Unternehmen, aber wir wollen auch die Besten sein, und das schaffen wir nur mit unseren Leuten.“ |

Recipes for success

What makes companies strong

In avr 4, we started a new series of articles. In our December issue, two machine suppliers, a specialist for web guiding systems and inspection technology, two nonwoven producers and a chemicals supplier show how companies tackle their challenges with different approaches.



Mikael Staal Axelsen, Fibertex



Nina Kopola, Suominen



Craig DePorter, Imerys Minerals

Where is the home of the biggest textile machine?

Answer: The world's biggest textile machine comes from the Odenwald. A year ago, all 950 tons of needle loom – 18 m wide, 12.3 m tall and 4.4 m deep – were packed in 21 boxes and three containers to travel on a cargo ship from the Neckar region across the sea to Shanghai in China. The Eberbach production facility delivers about one of these papermachine felt needle looms per year.

Every year, almost 15 full systems of complete staple fiber nonwoven lines with fiber preparation, web formation and bonding leave the production facilities of Dilo-Group in Eberbach, Bremen and Bergisch Gladbach.

The parent company, Oskar Dilo Maschinenfabrik KG, was founded by Oskar Dilo in 1902, and is now a third-generation family-run company. The company specializes in the development, construction and production of web formers, feeding systems and needle looms. With Dilo Systems GmbH and the entire Group, the company is a world market leader in complete nonwoven systems.

Managing Director Johann Philipp Dilo explains the approach behind the slogan “Engineering for nonwovens” and why his Group is such a successful market player:

“DiloGroup is a group of specialists. DiloTemafa is responsible for fiber preparation, opening, blending and natural fiber processing. DiloSpinnbau specializes in carding machines, card feeding systems and aerodynamic web forming units. The so-called parent company, DiloMachines, offers crosslappers and all kinds of needle looms. The fact that each of the three production companies with facilities in Bergisch Gladbach, Bremen and Eberbach is a leader in their specific field, is a multiplier for the quality of our lines, which consist of technologically superior components.

This does not just hold true for the machinery itself, in technological terms of mechanics, drive and automation technology, but also with regard to the technological parameters such as fiber throughput and quality of the nonwoven products. We strive to offer a high level of availability of very efficient production systems. The reliability of our machinery is proverbial. In order

to create a connection between engineering (machinery) and application technology (fiber processing quality), we have been operating our application technology centre for many years, in order to clarify our tasks and design lines that meet our customers' needs.

Ultimately, ‘Engineering for nonwovens’ is a condensed expression of our high technical and technological standards and for our competent service, which satisfies customers all over the world. However, these elements can only contribute to attaining a leading market position, if you do not just specialize, given the complexity and complicated tasks of machine engineering, but also build a stable team with competent employees.

The team needs a solid training foundation, many years of experience and good opportunities for continuing education. Low staff turnover is essential for sustainable success in machine engineering.

Apart from that, our innovative power in terms of technical and technological developments is the most important basis for our success. Every development starts with an idea, with a thought, and needs to be re-

alized across all corporate units in a step-by-step 'realization pyramid'. The process leading from the initial idea to a product suitable for industrial use, resulting in a reliable, highly efficient machine or production systems requires a testing phase for our new machines in our application technology centre.

The degree of specialization and the development of competence and experience combined with efficient service has been the foundation of our success since 1902. Engineering without original, integrated innovations in mechanics, automation and drive technology or without a service portfolio cannot be successful in the long run. Investing in machines without competent service from the supplier would be a mistake, because availability with minimum downtime is the prerequisite of economically efficient line operation, and thus of our customers' success. Rebuilding existing technology does not lead to competent service.

To secure our long-term success, Dilo relies on proprietary solutions in all engineering business units – from R+D, to mechanics, electronics, software, controls, fiber technology and service provided by trained experts. This is how we understand 'Engineering for nonwovens' – machinery and plant engineering with one reliable and responsible partner."

"E+L 200"

"E+L 200" is the name of an ambitious project of the Stadtbergen company Erhardt+Leimer. By 2022, the company plans to increase their international sales from currently approx. 120 million euros to 200 million euros. 70 % of the total sales of the corporate group are generated outside of Germany, 60 % even outside of Europe. Soon Asia will account for 50 % of international sales. For President Hannelore Leimer, the new factory in Hangzhou is "a milestone in the 95 years of Erhardt+Leimer history." In October, the company had a ground-breaking ceremony for the new production and development facility.

Satisfied employees, a new factory, potential for further growth: In China, the company is headed for success.

As one of the world's largest supplier of automation, control and inspection technology, E+L has been present in Asia for 30 years. The growing importance of the Chinese market resulted in the establishment of E+L China in 2003. Ten years later, E+L has 130 employees in their Chinese headquarters and six other locations across the entire People's Republic, which means that the company is perfectly positioned and contributes significantly to the Group's success in Asia.

In recent years, Asia's share in the Group's sales has been constantly increasing. E+L invested many millions in buying the property and building the new factory. On 7.5 acres, the company is building a modern, powerful unit that will handle sales and services as well as development and production of components for the Chinese market. This is the company's strategy for expanding their portfolio to address Chinese machine manufacturers in the mid-range price segment and for establishing a well-earned reputation as a reliable, powerful partner. "If we want to reach our goal, our employees are a decisive factor," emphasized Dr. Michael Proeller, E+L Managing Director, in his 10th anniversary speech.

"Most of our 130 employees have been with the company for many years and offer a significant contribution to the success of E+L China." Their employees are important to the company, as evidenced by the choice of the new location. It is in the immediate vicinity of the current corporate building in Hangzhou, so that little will change for the employees. Hangzhou also offers a good educational infrastructure.

However, Erhardt+Leimer will also take care of the qualifications of their own employees: "In our Chinese subsidiary, we are going to establish a dual trainee programme modelled after German trainee programmes, in order to have well educated, young employees to be ready for the future," said Dr. Proeller. Satisfied employees, a new factory, sufficient potential for further growth – "in China, the company is headed for success. We are looking forward to seeing how this is going to work out in the coming years."

At Outlook in Cascais in September we had the opportunity to ask some of the prominent business leaders in the non-wovens industry about how they can be so successful in what they do. We spoke with Andritz, Fibertex Personal Care, Imerys and Suominen.

For Andreas Lukas, Senior Vice President at Andritz Küsters, and Didier Vulliet, Managing Director at Andritz Perfojet, is innovation the driver.

"We need to be ahead of competition and we believe that the driver is innovation. Consequently we can only be innovative by staying in close contact with our customers and work together with them to define new products and processes. The final product and its required properties must be clearly defined by the customer. The innovation process starts with a brainstorming activity and we can then create solutions together with our customers. A profound understanding of our customers'

environment is the basis; then it is easy to build machines.

One example is the development of a new filter system to manage drainage water: Rising standards for waste water quality in China became a tough challenge for spunlace producers. Involving the crew of our new pilot center in Wuxi, we created solutions in close contact with our Chinese customers and solved a serious problem. Without innovation there will only be competition on price.”

To stay on top as a leader in nonwovens for hygiene products Fibertex Personal Care has defined a few success factors that are driving their business.

CEO Mikael Staal Axelsen explained: “The quality on our products originate from the demands from our customers and end-users. This means that our standards of quality make it possible for our customers to be successful. To emphasize a high level of service we have a flat organization which makes it easy to access all staff. We all talk the same and make sure that feedback from our customers is kept at a high level. Thirdly we pay much attention to innovation by continuous development, starting small and then test in large scale. Before investments can be made we make sure our products are benchmarked and tested.”

Sustainability is on top of the agenda for Imerys Carbonates.

Craig DePorter, Technical Service & Development Manager, EMEA, explained: “Calcium carbonate, CaCO₃, which is one of our key products, is perceived as more environmentally friendly than TiO₂ when used in film or fibers by many customers. The calcium carbonate provides high performance with softness and opacity and at the same time allows for cost reductions because of lower cost raw materials and improved throughput.

The patent license agreement with Fite-sa (announced at IDEA in April, 2013) has opened a unique opportunity for our customers and many companies are approaching us to provide this solution to the nonwoven manufacturers.”

“People are our success factor”

Suominen continues to change and has recently changed its organization to, according to CEO Nina Kopola, focus on strong relationships with customers as well as its people: “People are our success factor. With passionate people we can go through the stone. We will care for and nurture our people to keep them motivated and thereby support our customers. We are already the largest company in our key areas, but we also want to be the best and this can only happen because of our people.” |