



Der ER2 beim Einsatz im Vorrichtungs- und Sondermaschinenbau

Flexibilität mit Vielfalt

Seit 1932 entwickelt und fertigt Kito ein umfassendes Spektrum von Hebezeugen. Die Redaktion wollte mehr dazu erfahren und sprach mit Frank Klohr, dem Geschäftsführer der Kito Europe GmbH in Düsseldorf.

Herr Klohr, welche Frage würden Sie sich an der Stelle eines Fachredakteurs zuerst stellen? Frank Klohr: Dazu hätte ich die Frage: Was ist das Erfolgskonzept für das Erreichen der aktuellen Marktgröße von Kito? Hierzu kommen wir sicher im Verlauf des Gesprächs.

Hätten Sie sich im Mai 2006, als die Kito Europe GmbH als Tochter der japanischen Kito Corporation gegründet wurde, vorstellen können, dass der Geschäftsverlauf so sein würde, wie er sich heute darstellt? Natürlich konnten wir von Anfang an nicht davon ausgehen, dass wir vier Jahre später einen solchen Erfolg festschreiben können. Doch mit der von Beginn an eingeleiteten stringenten Vertriebs- und Kommunikationsstrategie und der Produktvielfalt – gepaart mit den Ansprüchen an Funktionalität und Qualität – haben wir auf uns aufmerksam gemacht. Wir haben ein flächendeckendes Verkaufsnetz aufgebaut, die Ersatzteil- und Serviceversorgung ist bundesweit durch Stützpunkthändler organisiert. Heute sehen unsere Kunden uns als Partner – besonders dann, wenn es um Verbesserungen der innerbetrieblichen Abläufe und Prozesse und somit um mehr Effizienz und Wirtschaftlichkeit geht. Dass Unternehmen in der Vergangenheit vermehrt Wettbewerbsprodukte gegen Kito-Produkte ausgetauscht haben, zeigt, dass Kundennähe und Kundenzufriedenheit mit zu den maßgeblichen Faktoren zählen, die uns immer wieder ins Gespräch bringen.

Nennen Sie uns bitte einige betriebswirtschaftliche Kennzahlen, und zwar sowohl bezogen auf das Gesamtunternehmen als auch auf die europäische Niederlassung. Der konsolidierte gesamte Jahresumsatz des an der Tokioter Börse notierten Familien-Unternehmens beträgt 240 Mio. Euro. In Gesamteuropa schätzen wir unseren Marktanteil auf etwa 6 bis 7 Prozent. In den USA sind wir zwischenzeitlich Marktführer geworden. Die Aktivitäten in Südostasien werden ausgebaut, zudem werden neue Niederlassungen gegründet – wie vor kurzem in Indien. Natürlich wollen wir immer neue Zielmärkte erreichen. Diese Ziele sind in einem Geschäftsplan festgeschrieben, nach dem wir arbeiten. Wir sind aus der Wirtschaftskrise nahezu unbeschadet hervorgegangen und haben von den Schwächen der Mitbewerber sogar noch profitiert.

Wo wird Kito Europe wohl in fünf Jahren stehen? Unser Planziel bis zum Jahre 2015 ist und bleibt ein Marktanteil von 10 Prozent. Wir werden die 2006 eingeleiteten Strategien weiterhin konsequent fortführen und umsetzen. Lieferungen an unsere europäischen Lan-

desvertretungen werden nicht mehr nur von Japan, sondern auch schon von Deutschland aus getätigt. Außerdem werden wir unser Vertriebsnetz verstärkt den jeweiligen lokalen Marktanforderungen entsprechend positionieren. Hinzu kommen die Verkaufsleiter, die unsere Stützpunkthändler regional unterstützen. Unsere Arbeit im Bereich Forschung und Entwicklung ist fokussiert auf den Nutzen für den Betreiber. Das heißt, wir ziehen unsere Partner zurate und optimieren die bereits in unseren Geräten eingesetzten Antriebs- und Steuerungstechnologien, um den Betreibern einen effizienten und energiesparenden Hebezeugeinsatz zu bieten. Diese und weitere Maßnahmen, die noch im Entstehen sind, werden uns weiter voranbringen, um unsere Marktposition im Laufe der nächsten fünf Jahre kontinuierlich auszubauen.

Ist geplant, hier in Europa eine Produktion zu installieren?

Eine reine Produktion nicht, aber wir fassen einen Bereich für die Weiterentwicklung und den Ausbau unserer Montage ins Auge.

Was unterscheidet Kito-Produkte von anderen ähnlichen Zuschnitts?

Der Name Kito steht für Sicherheit, Qualität, Langlebigkeit und einem Preis-Leistungsverhältnis, das seines Gleichen sucht. Wir

„Durch ‚Begreifen‘ soll der CeMAT-Besucher den Unterschied zu anderen Produkten erkennen“

Frank Klohr

12-C40

wollen dem Endverbraucher ein gut durchdachtes Produktkonzept anbieten und haben die Geräte mit vielen Funktionen standardmäßig ausgerüstet. Zum Beispiel Betriebsstunden- und Lastspielzähler, oberer- und unterer Hubendschalter, thermischer Motorschutz und Anderes. Nehmen wir aus unserem Produktportfolio als Beispiel den Elektrokettenzug ER2 mit Traglasten von 125 kg bis hin zu 20 Tonnen – je nach Anforderung mit Frequenzumrichter-Technologie oder 24-V-Schützsteuerung. Für diesen Kettenzug haben wir eine höhere Einstufung, nämlich die FEM-Klasse 3m erreichen können. Für den Betreiber bedeutet diese Einstufung, dass er diese Elektrokettenzüge jetzt für die doppelte Nutzungsdauer, das heißt 3 200 Stunden bei Volllast, einsetzen kann. Zum Vergleich: Bei der FEM-Einstufung 2m werden nur 1 600 Volllaststunden erreicht.

Die bereits erwähnte Fertigungstiefe, die dem Kunden ein hohes Maß an Sicherheit bietet, ist ein weiterer Vorteil. Denn weit über 70 Prozent aller verbauten Teile stammen aus eigener Produktion. Ein wichtiger Bestandteil der Fertigungstiefe ist die Lastkette, die sich erheblich vom Mitbewerber unterscheidet. Denn Kito ist der einzige Hersteller weltweit, der seine Lastkette vernickelt.

Wo werden die Ersatzteile für Europa gelagert und wie schnell hat der Kunde diese in den Händen? Am Standort Düsseldorf

sind Ersatzteile innerhalb von 24 Stunden verfügbar. Überdies verfügen auch unsere Stützpunkthändler über Ersatzteile, denn wir wollen sichergehen, dass der Betreiber keinen Produktionsausfall hat. Das überdurchschnittliche Wachstum der letzten Jahre machte einen schnellen Ausbau der Fertigung hier in Düsseldorf notwendig. Ebenso galt es, in die Logistik zu investieren, um die optimale Verfügbarkeit des kompletten Produktprogramms zu gewährleisten. Wegen der stetig steigenden Nachfrage an Elektrokettenzügen, Handhebezeugen und Ratschenzügen haben wir im letzten Jahr unsere Produktions- und Lagerkapazität verdoppelt. Mit den nun auf 1 600 m² lagernden Standardprodukten und Produkten in Traglast-Sonderausführungen beliefern wir die Händler- und Partnerfirmen just in time.

Welches sind die Schwerpunkte Ihrer Präsentation auf der CeMAT?

Die Kito Europe GmbH ist auf der CeMAT mit ihrem umfangreichen Produktportfolio aus Elektrokettenzügen, Handkettenzügen und Universalfahrwerken am selben Standort wie 2008 vertreten. Wir zeigen auf rund 130 m² Standfläche eine Fülle von Produktneuheiten – sei es für den innerbetrieblichen Transport oder für arbeitsplatzbezogene und innerbetriebliche Abläufe.



Aber auch für Anwendungsfälle, bei denen Mitbewerber wegen ihres Produktportfolios passen müssen, zeigen wir Produkt-Präsenz.

Als besonderes Highlight wird dem Elektrokettenzug ER2 sicherlich besondere Aufmerksamkeit zuteil. Denn aufgrund seines individuellen, auf den jeweiligen Einsatz ausgelegten Innenlebens gilt er als Allrounder. Des Weiteren präsentieren wir einen Flaschenzug mit Handradmagnetkupplung. Der Vorteil hier: Bei Totlastbetrieb erhöht sich die Hubgeschwindigkeit um 85 Prozent. Lassen Sie mich schließlich den Flaschenzug in explosionsgeschützter Ausführung gemäß ATEX-Richtlinie 94/9 EG mit einer Tragfähigkeit von 1 Tonne erwähnen. Das ist natürlich nur ein kleiner Auszug.

Haben Sie für unsere Leser noch ein Schlusswort? Auch in diesem Jahr fahren wir wieder mit großen Erwartungen nach Hannover. Natürlich hoffen wir, dass uns viele Besucher auf dem Messestand besuchen, und wir freuen uns auf interessante und konstruktive Gespräche. Wir wollen, dass der Kunden die Produkte „begreift“, um wirklich den Unterschied zu den vielen anderen Produkten auf dem Markt zu erkennen. Es lohnt sich also, Kito zu besuchen.

Vielen Dank, dass Sie sich für uns Zeit genommen haben. (Dd)

Fotos: Kito, dhf

► www.kito.net