

Finale - Ralf-Peter Kroschel

Auf der Motek 2015 zeigt IWB Industrietechnik unter anderem ein neues Werkstückträgersystem. Grund genug, um einen der beiden Geschäftsführer des Gothaer Unternehmens ein paar Fragen zu stellen.

Herr Kroschel, welche Vorteile bietet das neue Werkstückträgersystem, das Sie erstmals auf der Motek 2015 zeigen werden?

Dabei handelt es sich um eine kostengünstige WT-Lösung, basierend auf unseren Flachförderbändern. Durch den Transport auf dem Flachband sind Werkstückträgergrößen von 45, 60, 80, 100 und 120 Millimeter möglich.

Ein weiteres Augenmerk liegt auf Ihrem Förderbandsystem Minitrans, das ebenfalls in Stuttgart ausgestellt wird. Mit welchen Besonderheiten wartet dieses auf?

Die Bauhöhe des Minitrans-XS-Bandes beträgt gerade einmal zehn Millimeter. Selbiges haben wir in den vergangenen Monaten überarbeitet, um dessen Lebensdauer zu verlängern und es zu einem günstigeren Preise anbieten zu können.

Ihrer Imagebroschüre ist zu entnehmen, dass Sie Förderbänder an nahezu jeden Kundenwunsch oder an nahezu jede Umgebungsbedingung anpassen. Wo stoßen Sie mit Ihren Möglichkeiten an Grenzen?

Wir produzieren ausschließlich Förderbänder für industrielle Anwendungen. Dieses Betätigungsfeld ist vielfältig genug. Außerdem sind wir noch in der Logistikbranche aktiv. Hier werden neben robusten Bändern auch oft Rollenbahnen eingesetzt.

Als besonderen Vorteil bieten wir auf Traceparts.com oder Cadenas.de unseren Kunden die Möglichkeit, selbst schnell ein Förderband in der benötigten Größe und Ausführung zu gestalten. Mit wenig Aufwand kann man damit die korrekte Bandzeichnung in die Gesamtkonstruktion einfügen, ohne diese erst anfordern zu müssen. Der Zeitvorteil ist immens. Sonderwünsche können dort zwar nicht dargestellt werden, aber dafür steht unsere Konstruktionsabteilung gern zur Verfügung.

Was sind die Alleinstellungsmerkmale Ihrer Produkte und Lösungen?

Förderbänder werden von vielen Unternehmen angeboten. Die meisten sind jedoch auf einige Standardvarianten beschränkt. Wir können dem Kunden außer dem Band auch Sonderwünsche erfüllen, zum Beispiel das Teilehandling, andere Automatisierungsaufgaben oder Qualitätsprüfungen.


Ihre Produkte und Lösungen werden in unterschiedlichen Industriezweigen eingesetzt. In welchen Anwendungen spielen sie ihre Vorteile am stärksten aus?

Unser größter Vorteil ist die Flexibilität. Besonders bei der Verkettung bestehender Anlagen können wir unsere Technik an die Bedürfnisse der Kunden anpassen. Dadurch, dass wir eine starke Fertigungsabteilung im eigenen Hause haben und nicht auf Kooperationspartner angewiesen sind, können wir schnell reagieren. Gerade bei Sonderlösungen zeigt sich der Vorteil der hohen Fertigungstiefe.

Datum:

26.08.2015

Unternehmen:

 IWB Industrietechnik GmbH

Bilder:



2004 und 2010 wurde IWB Industrietechnik zum hervorragenden Ausbildungsbetrieb ausgezeichnet. Welche Maßnahmen führten dazu und wie verhält sich die Situation mit den Auszubildenden aktuell?

Seit 1998 bilden wir junge Leute zu Facharbeitern aus. Bis auf wenige Ausnahmen konnten sie nach der Ausbildung übernommen werden. Mit aktuell acht Auszubildenden, bei insgesamt 50 Mitarbeitern, haben wir eine überdurchschnittliche Ausbildungsquote. Seit drei Jahren haben wir eine Patenschaft zu einer Gothaer Regelschule, die für beide Seiten von großem Vorteil ist. So können wir die Schüler mit Praktikumsplätzen und praktischen Tipps für die Berufswahl unterstützen. Im Gegenzug stellen wir bei uns im Haus künstlerische Arbeiten von Schülern aus und prämiieren diese. Dieser Kontakt führt in einigen Fällen dazu, dass sich die Schüler bei uns bewerben.



Wie geht es IWB wirtschaftlich und welche Ziele haben Sie sich für das laufende Geschäftsjahr und darüber hinaus gesteckt?

Außer den Minitrans-Förderbändern fertigt IWB hochwertige CNC-Frästeile nach Kundenwunsch. Dazu stehen uns 15 Bearbeitungszentren für nahezu alle Anforderungen zur Verfügung. Diesen Unternehmensbereich haben wir in den vergangenen Jahren stark ausgebaut. Nicht zuletzt mit den bei uns selbst ausgebildeten Zerspanungsfachleuten. Unseren Kunden können wir kostengünstig sowohl Einzelteile als auch Kleinserien fertigen. Unsere Wachstumsrate liegt seit einigen Jahren bei fünf bis zehn Prozent jährlich. So konnten wir unseren Umsatz auf über fünf Millionen Euro steigern.