



ARKU

Wachstumsstrategie für den Weltmarkt

Wer als Unternehmen im heutigen Marktumfeld überleben will, muss sich von der Konkurrenz abheben. Das gelingt dem türkischen Stahl-Service-Center und Zulieferer Askon Demir Çelik auf vielfältige Weise.

STÉPHANE ITASSE



Mit gerichteten Blechen laufen Folgeprozesse wie Schweißen, Biegen oder Abkanten sicherer ab.

Ganz massiv ist das Unternehmen aus Denizli im Westen der Türkei beim Export gewachsen. Erst im Jahr 2018 war Askon Demir Çelik in das Auslandsgeschäft eingestiegen. Heute erwirtschaftet es 10 Mio. € Umsatz jährlich in 32 Ländern der Welt. Ein Großteil des Exports geht nach Europa, doch auch in Ländern wie Japan oder Südkorea ist das 1932 gegründete Unternehmen mit seinen 539 Mitarbeitern aktiv. Die Kunden kommen hauptsächlich aus vier Branchen: Maschinenbau, Bergbau, Rüstungsindustrie und Automotive.

Ausgefeilte Strategie bringt Wachstum

Hinter dem Wachstum stehen mehrere strategische Entscheidungen. So machen Dickbleche und Spezialstähle einen Großteil des Angebots aus, um sich von der Konkurrenz abzuheben. Darüber hinaus bietet das Unternehmen weitere Dienstleistungen an: Komponenten und Baugruppen statt Stahlblechen und Laserteilen, oder Supply-Chain-Management statt reiner Lieferungen. Auch die Qualität spielt in den strategischen Überlegungen eine wichtige Rolle. Bemerkenswert ist aber vor allem die Personalpolitik, mit der das Unternehmen sein Wachstum vorantreibt. „Wir erleben einen Fachkräftemangel in jedem Land, in dem wir arbeiten, auch in der Türkei“, sagt Murat Özdemir, stellvertretender Generaldirektor des Unternehmens.

Weil die Situation von Tag zu Tag schwieriger wurde, ergriff Askon Demir Çelik selbst die Initiative

„Es ist immer der Mensch, der etwas voranbringt, unabhängig von der Technologie.“

Murat Özdemir,
stellvertretender
Generaldirektor bei
Askon Demir Çelik

und gründete vor drei Jahren eine Akademie. Dort bildet das Unternehmen bewusst auch Frauen aus, und zwar nicht nur in Büro-, sondern auch in Produktionsberufen. „Unsere Schweißerinnen oder Bedienerinnen für Lasermaschinen haben vorher in ihrem Haushalt oder in der Landwirtschaft gearbeitet. Jetzt können sie selbst Geld verdienen“, betont Özdemir. Um die Frauen weiter zu fördern, hat sich das Unternehmen im Jahr 2022 dem UN Women Empowerment Program und dem UN Global Compact angeschlossen. „Es ist immer der Mensch, der etwas voranbringt, unabhängig von der Technologie“, davon ist der stellvertretende Generaldirektor überzeugt.

Um die notwendige Qualität für das Exportgeschäft zu erreichen, hat Askon Demir Çelik in den vergangenen vier Jahren 25 Millionen Euro in seinen Maschinenpark investiert. Darunter waren zwei FlatMaster-Präzisionsrichtmaschinen von Arku, eine kleinere FlatMaster 55 und eine größere FlatMaster 120. Später kam noch die Entgratmaschine EdgeBreaker 4000 hinzu. „Wir richten damit in erster Linie Spezialstähle, mit der kleineren Maschine bis 15 mm Dicke, mit der größeren bis zu 40 mm“, berichtet Özdemir. Vor allem die Maschinenbau-Kunden in der Türkei und in Europa legen Wert auf ebene und spannungsfreie Bleche. „Diese Präzisionsrichtmaschinen eignen sich insbesondere für das Richten von Laser-, Stanz- und Brennteilen“, ergänzt Toygar Üner, Verkaufsdirektor des türkischen Arku-Vertriebspartners Bilol Makine Mümessillikleri. Weiter sagt er: ▶



Gemeinsam haben sie Askon Demir Çelik auf ein neues Niveau gebracht (v.l.n.r.): Okan Konyalıoğlu, Vorsitzender bei Askon Demir Çelik, Demiraslan Konyalıoğlu, Ehrenpräsident, und Melike Konyalıoğlu, stellvertretende Vorsitzende des Vorstands bei Askon Demir Çelik



Die Vertriebsassistentin und der Bediener sehen sich genau an, was die FlatMaster-Richtmaschine leisten kann.



Der FlatMaster-Bediener (in blau) und sein Vorgesetzter (in orange) prüfen das Richtergebnis.



Fahrgestell einer Steinbrechermaschine, gefertigt aus robustem, verschleißfestem Stahl mit einer Härte von 400 HB.



Eine Schwesterfirma von Askon Demir Çelik bietet eine Auswahl an dekorativen Blechartikeln. Für diese Artikel gelten besonders hohe Anforderungen an die Ebenheiten. Hier sieht man einen dieser Deko-Artikel, sowohl vor als auch nach dem präzisen Richtprozess.



In seiner Akademie bildet Askon Demir Çelik die benötigten Fachkräfte selbst aus.



Das Fahrgestell eines Flugfeldfahrzeugs (GSE), das auf Flughäfen eingesetzt wird.



Ein 25 t schweres Fahrgestell für eine Fördermaschine, bereit für den Einsatz in einem kanadischen Bergwerk.

„Innerhalb kürzester Zeit werden die Teile mit dem FlatMaster eben und nahezu spannungsfrei. Folgeprozesse wie Schweißen, Biegen oder Abkanten laufen dadurch schneller und prozesssicherer ab.“ Solche Vorteile überzeugen auch die Kunden von Askon Demir Çelik: „Wir haben für einige Abnehmer die Bleche und Teile gerichtet, obwohl sie nicht danach gefragt haben – gratis. Das hat sie derart überzeugt, dass sie jetzt gerichtete Ware bestellen“, berichtet Özdemir.

Askon vertraut für seine Entwicklung auf Bilol und Arku

Die Richtmaschinen von Arku machen außerdem den Mitarbeitern das Leben leichter. Bevor die beiden Mitarbeiter nach Denizli kamen, mussten die Angestellten bei Askon Demir Çelik mit Abkantpressen oder Rundbiegemaschinen ihre Bleche oder Teile richten. Das erfordert nicht nur viel Erfahrung, sondern ist auch mühsam und zeitraubend. Mit den Richtmaschinen aus Baden-Baden spart das Unternehmen Zeit und Energie, zugleich verbessert sich die Qualität. „Schon wenige Tage Training reichen völlig aus, damit jemand die Maschine bedienen kann“, sagt Özdemir. Allerdings ist die Aufgabe in Denizli nicht trivial. Durch die Lohnfertigung haben es die Mitarbeiter immer wieder mit neuen Teilen zu tun. Nach den Worten von Özdemir müssen die Fachkräfte im Anschluss an die Schulung weiter Erfahrungen sammeln, bis sie das Richten in allen Details beherrschen.

Über den engen Kontakt zu Bilol Makine war Askon Demir Çelik auch auf Arku aufmerksam geworden. Özdemir und seine Kollegen nutzen nicht nur Messen, um sich über die Richtmaschinen zu informieren. Bilol Makine stellte auch den Kontakt zu weiteren Arku-Anwendern in der Türkei her, mit denen sich die Fachleute von Askon Demir Çelik austauschen konnten. „Sie haben uns dabei geholfen zu verstehen, welchen Mehrwert das Richten und Entgraten mit den Arku-Maschinen für uns hat“, sagt Özdemir. Den Ausschlag gab aber ein anderes Angebot: „Für den Service nach dem Kauf und dessen Qualität haben wir auf Arku vertraut beziehungsweise auf Bilol Metal“, erläutert der stellvertretende Generaldirektor und bestätigt: „Bilol steht immer an unserer Seite.“

Alles in allem ist er deshalb sehr zufrieden mit den Arku-Maschinen. Askon Demir Çelik konnte damit nicht nur neue Kunden gewinnen. Auch bestehende Kunden erhöhten die Bestellvolumina oder nutzten die neuen Dienstleistungen. Dabei hat das Unternehmen noch viel vor: „Wir wollen in fünf Jahren zu den besten Stahl-Service-Centern weltweit gehören“, erklärt Özdemir, „Dazu benötigen wir die richtigen Prozesse, die richtigen Mitarbeiter und die richtige Technologie einschließlich der Maschinen. Arku Maschinenbau gibt uns gute Unterstützung, um unsere Ziele zu erreichen, und ist einer unserer wichtigsten Partner.“ ■