

Mühle + Mischfutter

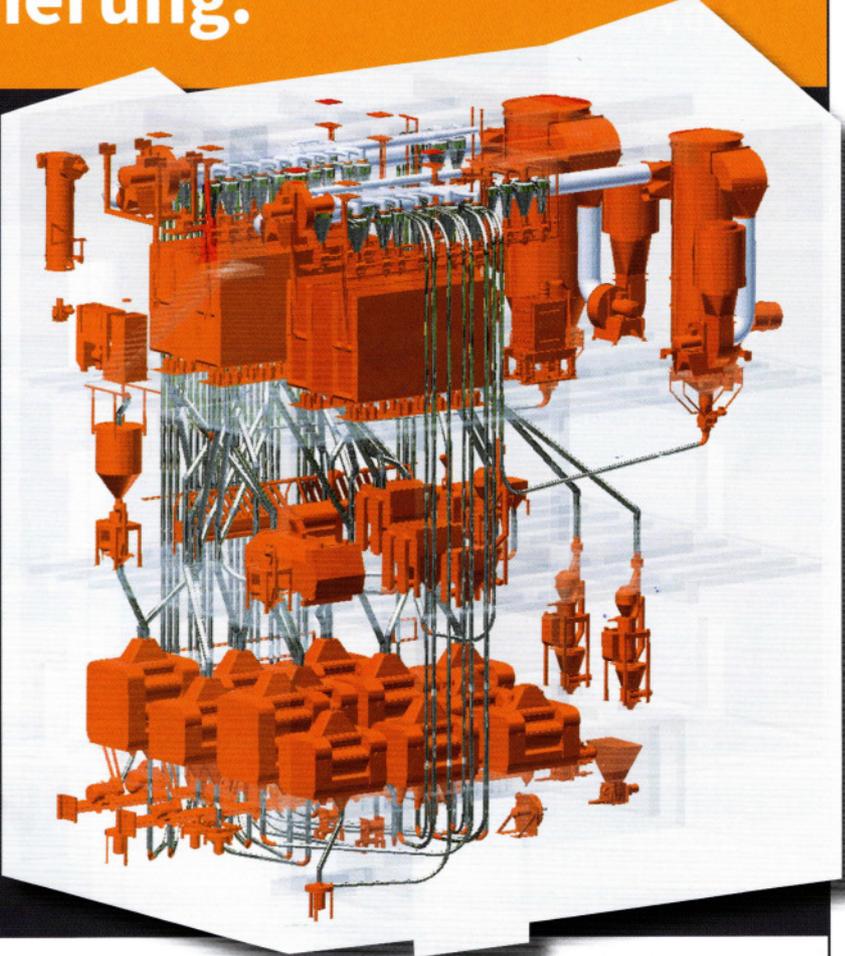
Heft **23**6. Dezember 2018
155. Jahrgang

Die Fachzeitschrift für Getreideverarbeitung und Tiernahrungs-Produktion
Verfahrenstechnik im Schüttgut-, Lebensmittel- und Non-Food-Bereich



Unabhängiges Engineering auf höchstem Niveau

Von der 3D-Planung bis zur
Realisierung.



3D-PLANUNG

Anschauliche und detaillierte
Darstellung – präzise bis ins Detail.

REALISIERUNG

Optimale Auslegung Ihrer kompletten
Anlage in allen Größenordnungen.

UNSERE STRATEGIE

Modernste Technik spart Zeit und
Kosten, steigert Effizienz und Qualität.



Mühlenbautechnik
Bruckmann
GmbH

Das erste Jahr als neuer „Anysort“-Handelspartner: eine Zwischenbilanz

In Heft 2/2018 dieser Fachzeitschrift wurde anlässlich der Agritechnica 2017 in Hannover über die neue Handelsvertretung der Ruttmann GmbH berichtet. Sie ist seit nunmehr einem Jahr exklusiver Handelspartner für den Farbsortierer „Anysort“. Zeit also, auf zwölf Monate Erfahrungen zu blicken. Deshalb traf sich die Redaktion von „Mühle + Mischfutter“ auf der diesjährigen Müllerei-Fachtagung in Detmold mit Lars Ruttmann, um ein weiteres Interview zu führen.



Der Farbsortierer „Anysort“, Model V

Herr Ruttmann, Ihr Unternehmen hat sich in den letzten 25 Jahren zu einer festen Größe im Sortierbusiness entwickelt. Ihre Serviceorientierung ist weithin bekannt. Warum haben Sie Ihr Lieferantenverhältnis geändert?

Die Kunden sind anspruchsvoller geworden und wissen sehr genau, was sie benötigen. Der Druck auf die Anbieter ist daher enorm gestiegen, unseren Gesprächspartnern ist der hohe Konkurrenzdruck unter den Anbietern bekannt. Kunden brauchen kostengünstige Lösungen für individuelle Produkte, so möchte ich den Anspruch zusammenfassen. Diesen gestiegenen Anforderungen können wir mit dem neuen Anbieter nachkommen. Aber um Ihre Frage klar zu beantworten: Wir waren mit stagnierender Technologie nicht mehr wettbewerbsfähig und konnten damit nicht mehr wirtschaftlich am Markt agieren.

Sie haben sich für einen chinesischen Hersteller entschieden. Warum?

Weil wir unseren Anspruch hinterfragt haben. Anysort hört auf unsere Wünsche und realisiert diese und viele individuelle Anforderungen in kürzester Zeit. So können wir die spezifischen Ansprüche unserer europäischen Kunden erfüllen – und das zu einem sehr fairen Preis. Mit über 2000 verkauften Maschinen jährlich ist Anysort ein Global Player und sehr aktiv in Europa und den USA. Wir sind nach China gereist und haben uns von der hohen Qualität, der extremen Sortiergenauigkeit und den vielfältigen Möglichkeiten überzeugt. Sonst hätten wir eine so lange Tradition nicht an den Nagel gehängt. Für uns ist es jetzt sehr angenehm, Erfahrungen und Wünsche kommunizieren zu können, aktive Unterstützung für unsere Verkaufstätigkeiten zu erhalten und enormen Schwung im Geschäftsablauf zu spüren.

Wie reagieren denn Ihre Gesprächspartner auf Anysort?

Wir haben in den ersten Monaten unserer neuen Geschäftsbeziehung etwas unterschätzt, wie restriktiv sich deutsche Unter-

nehmen einem chinesischen Hersteller gegenüber verhalten. Doch inzwischen haben wir viel Aufklärungsarbeit leisten können. Es gibt wirklich exzellente Firmen in China und Anysort gehört unbedingt dazu. Innerhalb von nur drei Jahrzehnten ist der familiengeführte Betrieb von null auf 800 Mitarbeiter gewachsen und verkauft jährlich rund 2000 Farbsortierer. Das geht nur mit Topqualitäten.

Was haben Sie in China bei Ihrem neuen Geschäftspartner erlebt?

Wir konnten in den Hallen sehen, dass wirklich alles in-house produziert wird. Selbst die Platinenproduktion erfolgt vor Ort auf einer Maschine ‚made in Germany‘. Wir haben das inhabergeführte Unternehmen kennengelernt und die Wertschätzung der Mitarbeiter beobachtet. Natürlich hat uns das sehr gut gefallen. Beeindruckend und wirklich mitreißend ist die Innovationsfreude der Ingenieure. Gemeinsam konnten wir die vierte Generation der Farbsortierer maßgeblich beeinflussen.

Sie haben die individuellen Gestaltungsmöglichkeiten der Farbsortierer betont. Nennen Sie uns ein Beispiel?

Neben den für spezielle Produkte optimierten Maschinen setzt Anysort auf hohe Modularität. Beispielsweise können Farbsortierer nachträglich mit einer weiteren Rinne ausgestattet und IR-/InGaAs-Optiken sukzessive ergänzt werden. So ermöglichen wir dem Kunden, zukünftig flexibel auch andere Produkte aufzunehmen oder eine erhöhte Kapazität zu schaffen. Und die Nachrüstungen sind nicht wirklich teurer, als wenn sie bereits bei der Maschinenlieferung installiert gewesen wären. So können wir uns auf die individuellen Preisvorstellungen einstellen.

Wenn der Sortierer erst einmal beim Kunden ist, wie sieht es mit dem Service aus?

Unser Techniker hat viele Jahre Erfahrung, hat den Lieferantenwechsel von Anfang an begleitet und technisch forciert. Wir beraten den Kunden bei der Installation und schulen intensiv hinsichtlich Bedienung und eigener Wartung. Zudem bieten wir immer einen Folgebesuch an, der sehr gut angenommen wird. Seitdem haben sich Probleme mit der Bedienung minimiert.

Und wenn es danach Fragen oder technische Probleme gibt?

Diese werden meist per Telefon gelöst. Verschleißteile deponieren wir beim Kunden, andere bei uns im Hamburger Lager. Von dort sind sie bei Bedarf am Folgetag vor Ort. Wenn es wirklich einmal ein schwerwiegendes Problem geben sollte, sind wir umgehend präsent, um zu helfen.

Das Sortierbusiness hat mit Maschinen zu tun, mit Technik. Hierbei handelt es sich um teure Anschaffungen für die Unternehmen. Sie müssen daher langlebig und zuverlässig sein. Muss das zu einem hohen Preis erkaufte werden?

Der Markt wandelt sich ständig und das überall. Gesetze ändern sich, Endverbraucherverhalten ändert sich, Ansprüche sowieso. Wir haben alle für uns relevanten Märkte analysiert und uns die Entwicklungen und Prognosen sehr genau angesehen. Mit den neuen Farbsortierern bieten wir innovativste Technologie, gewährleisten eine ständige Weiterentwicklung, bieten hochwertige, modulare Komponenten und somit ein marktgerechtes Maschinenportfolio speziell für Deutschland und Europa – und das zu günstigen Preisen und mit dem gewohnten Service. Deswegen haben wir uns zu 100% für Anysort entschieden.

Vielen Dank für das Interview, Herr Ruttmann.