

# Presseinformation

## KIEFEL Extrusion auf Erfolgskurs

### **Schlauchfolien-Extrusionsanlagen aus Worms weltweit gefragt / Verkürzte Lieferzeiten bei verbesserter Qualität und angemessenen Preisen**

Worms, 23. Juni 2005 – *Eine für den übrigen Kunststoff-Maschinenbau untypische Entwicklung nimmt zurzeit die KIEFEL Extrusion GmbH. Während in der Branche allgemein Auftragsrückgänge und Umsatzeinbußen beklagt werden, verzeichnet der Wormser Anbieter von Schlauchfolien-Extrusionsanlagen Rekordzahlen beim Verkauf seiner Maschinen. Die jüngste Entwicklung bei KIEFEL ist damit ein Beweis dafür, dass ein mittelständisches Unternehmen in Deutschland auch in schwierigeren Zeiten auf Erfolgskurs steuern kann.*

Geschäftsführer Edgar Gandelheidt, Gesamtvertriebsleiter Kurt Freye und der Technische Direktor Dr. Jochen Hennes vermelden stolz, dass es KIEFEL Extrusion gelungen ist, seit 2001 den Umsatz um 50 Prozent zu steigern. Im selben Jahr hatte das Unternehmen seine neue Maschinengeneration KIRION® auf den Markt gebracht. Die in Modulbauweise hergestellten Anlagen, die für jede Herausforderung eine umfassende Systemlösung bieten, verkaufte der deutsche Anbieter seitdem 126-mal in die ganze Welt.

Im Jahr 2003 gingen beispielsweise allein 32 Anlagen aus den Wormser Produktionshallen auf alle fünf Kontinente, 2004 waren es 46 und bis Ende Mai dieses Jahres schon 20 komplette Linien, die von KIEFEL-Kunden geordert wurden. Zu den Abnehmern zählen etliche Folienhersteller, die bereits die zweite oder dritte Mehrschicht-Anlage des Systemanbieters in Auftrag gegeben haben. Dazu kommen auch 2005 zahlreiche neue Kunden, etwa aus Ägypten, Argentinien, Korea oder Malaysia.

Konnte Edgar Gandelheidt Ende 2004 vermelden, sein Unternehmen habe das selbst gesteckte Umsatzziel für die vergangenen 12 Monate übertroffen, so hat KIEFEL 2005 nach seinen Worten bereits im Juni die eigentlich für das gesamte Jahr gesetzten ehrgeizigen Vorgaben erfüllt. Trotz hoher Auslastung der Produktionskapazitäten bleibt das Unternehmen jedoch voll lieferfähig.

„Selbstverständlich haben wir bei all diesen erfreulichen Zahlen registriert, dass auch unsere Kunden gerade im letzten Jahr verstärkt mit ernstern Problemen wie dem enormen Preisdruck bei Rohstoffen und Energie zu kämpfen hatten“, räumt Edgar Gandelheidt ein. Dazu komme, so der KIEFEL-Geschäftsführer weiter, der weltweite Druck auf die Gewinnmargen durch die Konkurrenz von Billiganbietern, zum Beispiel bei Monoanlagen für einfachere Anwendungen, oder der Wertverlust des Dollars gegenüber dem Euro, was den Zugang nicht nur zum nordamerikanischen Markt erschwert habe.

Diesen Herausforderungen ist die Geschäftsleitung jedoch rechtzeitig mit einer Reihe von strategischen Maßnahmen begegnet. So hat KIEFEL die Produktion so weit rationalisiert, dass die Lieferzeiten verkürzt und dennoch Kosten eingespart werden konnten. Seine Preise hat das Unternehmen in der jüngeren Vergangenheit, wenn überhaupt, nur moderat anpassen müssen – bei gleichzeitig teils erneuertem und verbessertem technischen Angebot. Dies war möglich, weil in Konstruktion und Produktion eine strikte Qualitätskontrolle eingeführt wurde. Außerdem wurde das Nachrüstungsgeschäft systematisch ausgebaut – viele Kunden von KIEFEL setzen heute nicht mehr sofort auf die Anschaffung einer neuen Anlage, sondern wählen den Weg der Modernisierung vorhandener Ausrüstung. Zudem wurden die technische Abteilung

und der Service für die Kunden entscheidend aufgewertet: Allein 40 Techniker sind damit beschäftigt, die Kunden des Unternehmens weltweit bei der Neuinstallation von Anlagen und bei Problemen im laufenden Betrieb zu unterstützen. Schließlich hat KIEFEL sein internationales Vertriebsnetz noch weiter geknüpft. Zu den vorhandenen 50 Repräsentanzen sind in der letzten Zeit neue Büros in 8 weiteren Ländern hinzugekommen. Damit kann das Unternehmen seinen Kunden heute neben dem Verkauf der „Hardware“ einen immer wichtiger werdenden Zusatznutzen bieten.

X X X

Für Rückfragen und weiter gehende  
Informationen steht Ihnen

**Kurt L. Freye**

Gesamtvertriebsleiter

jederzeit gerne zur Verfügung.

Tel. +49-(0)6241 / 902-117

Fax +49-(0)6241 / 902-102

E-Mail: [kurt.freye@kiefel-extrusion.com](mailto:kurt.freye@kiefel-extrusion.com)

[www.kiefel-extrusion.com](http://www.kiefel-extrusion.com)

Bei redaktionellen Fragen wenden Sie sich bitte an:

PRESSEBÜRO Dieter Müller, Frankfurt/M.

- Telefon: +49-(0)69 / 979811-72
- Telefax: +49-(0)69 / 979811-74
- E-Mail: [dmueller@pbdm.de](mailto:dmueller@pbdm.de)
- Internet: [www.pbdm.de](http://www.pbdm.de)