

Presseinformation Altendorf Group zur LIGNA 2019

Zur sofortigen Veröffentlichung freigegeben.

Minden, 27. Mai 2019

Altendorf Group positioniert sich als globaler Maschinenanbieter für das plattenverarbeitende Handwerk

Die Altendorf Group, Minden, Deutschland, ist 2018 ins Leben gerufen worden, nachdem die Investmentgesellschaft Avedon Capital Partners, Düsseldorf, das Unternehmen Altendorf Maschinenbau GmbH & Co. KG, Minden, 2017 übernommen hatte. Ziel der Altendorf Group ist es, unter ihrem Dach Unternehmen der Holzverarbeitungsmaschinen-Branche zusammen zu führen, um dem weltweiten, plattenverarbeitenden Handwerk für die drei wichtigsten Bearbeitungsbereiche Sägen, Bekanten und Bohren/Fräsen die beste Technik anzubieten. Die ersten Schritte dafür sind erfolgreich unternommen worden. In 2018 erwarb die Altendorf Group das Unternehmen Hebrock aus Hüllhorst, Westfalen, das seit 1984 international anerkannte Handwerksmaschinen zum Anleimen von Kanten entwickelt und produziert. Im Januar 2019 wurde Altendorf Group America in Mooresville, North Carolina, gegründet, um die Marken Altendorf und Hebrock auf dem starken amerikanischen Markt zu vertreiben. Für den Bearbeitungsbereich Bohren/Fräsen wurden bereits erste, erfolgversprechende Gespräche und Verhandlungen geführt, sodass ein Ergebnis noch in 2019 zu erwarten ist.

Die Marke Altendorf Group – Zukunft des Handwerks aktiv gestalten

Andreas Tingvall ist seit Februar 2019 verantwortlich als CEO der Altendorf Group. Gemeinsam mit seinem Team Evert Burgers (CFO), Carsten Füssel (CTO), Jörg F. Mayer (CSO) Wolfgang Ruhnau (COO) sowie den Geschäftsführern der Hebrock GmbH, Anja Hebrock-Kiel und Frank Hebrock, hat Tingvall eine weitreichende Markenstrategie für die Altendorf Group entwickelt: „Wir sind überzeugt davon, dass wir die digitale Entwicklung nicht passiv als Herausforderung annehmen sollten, sondern dass wir Treiber der digitalen Entwicklung im Handwerksbereich sein müssen. Wir werden das umsetzen, indem wir unsere Kunden und ihr Geschäft in den Fokus unserer Überlegungen und unserer eigenen Entwicklung stellen. Unsere Aufgabe als Altendorf Group ist es, die Zukunft des Handwerks aktiv mitzugestalten. Wenn wir das nicht erfolgreich umsetzen, werden wir dauerhaft nicht den Erfolg haben, den wir uns vorstellen. Nicht umsonst ist der Begriff „Customer Experience“ heute in aller Munde, wenn es um die Entwicklung Digitaler Strategien geht.“ Dabei geht es um die Fragen, wie nimmt uns der Kunde als Marke wahr? Wie nimmt er die Produkte auf? Wie hilfreich sind die

Services für ihn? Alles das wird prägend bei der Wahrnehmung der Marke Altendorf Group werden, davon sind Tingvall und sein Team überzeugt.

Digitalisierung am Produkt und in den Services

In der Gruppe können Projekte zur Digitalisierung deutlich schneller vorangetrieben werden, als zuvor in den Einzelunternehmen. Diese Chance will die Altendorf Group nutzen, um digitale Service-Angebote sowohl für Hebrock Anwender als auch für Altendorf Kunden zu entwickeln. Deshalb steht z.B. die Ausweitung der Online-Registrierung von Maschinen als erstes strategisches Ziel auf der Agenda. Je mehr die Group über die im Markt befindlichen aktiven Maschinen weiß, umso schneller und besser können Ersatzteil- und Reparatur-Services darauf zugeschnitten werden. Auch die Vernetzung der Maschinen untereinander, Online-Angebote zur Wartung und eine Anbindung an Produktionssteuersysteme können dann zielgerichtet entwickelt werden. Der konkrete Nutzen für das Handwerk drückt sich in der besseren Prozessgestaltung in der Werkstatt und in der spürbaren Reduktion von Maschinenausfallzeiten aus.

Austausch mit den Kunden im Fokus: die erste Anwenderplattform für das Handwerk

Wie ernst es der Altendorf Group mit dem Thema „Customer Experience“ ist, zeigt das Projekt „Anwenderplattform“. Die weltweit erste digitale Plattform für Kunden des Unternehmens geht im Mai 2019 Online. Das „Altendorf Group Forum“ hat zum Ziel, Kunden in zahlreiche Prozesse einzubeziehen. In verschiedenen Foren sollen die Kunden/Anwender die Möglichkeit zum Austausch haben, was einerseits die weltweite Altendorf Group Community dauerhaft stärken soll. Andererseits sollen bei Bedarf sogenannte Crowd-Sourcing-Projekte helfen, Produkte zu entwickeln, die Kunden tatsächlich brauchen, um zukünftig noch erfolgreicher arbeiten zu können. Dabei ist der Begriff Produkt nicht ausschließlich auf die Hardware zu reduzieren. Ganz ausdrücklich sind dabei auch zukünftige Online-Service-Produkte im Fokus, die neben Fernwartungsangeboten auch Finanzierungslösungen, Online-Schulungen uvm. beinhalten.

Dem Handwerk Sicherheit geben

„Auch das große Thema Sicherheit über alle unsere Produkte hinweg wird für die kommenden Jahre ein dominantes Thema unserer Forschung und Entwicklung sein“ prophezeit Jörg F. Mayer, verantwortlich für den weltweiten Vertrieb und Service. Die Altendorf Group wird die höchsten Sicherheitsstandards aus allen Teilen der Welt in die Entwicklung einbringen, um selbst Standards zu setzen. Die ersten Ansätze dafür werden auf der LIGNA 2019 vorgestellt. Weitere Ideen und technische Lösungen sollen in der geschlossenen Anwenderplattform vorgestellt und diskutiert werden, damit ein internationales Bild zur weiteren Vorgehensweise entsteht. Das Handwerk und alle Kunden der Altendorf Group sollen sicher sein, dass ihre Produkte dem Höchstmaß an Sicherheitsanforderungen entsprechen, egal, wo auf der Welt sie mit einem Produkt der Altendorf Group arbeiten.

Das Markenbild stärken

...

Die starken Produktmarken der Altendorf Group prägen das Bild der Gruppe und haben sich in der Vergangenheit weltweit einen herausragenden Ruf erworben. Mittelfristig ist geplant, das mehrfach ausgezeichnete Maschinen-Design der Altendorf Formatkreissägen auf die Maschinen von Hebrock zu übertragen. Auf der LIGNA 2019 sind erstmals alle Kantenanleimmaschinen in diesem Design zu sehen. Die durchgängig einheitliche Design-Handschrift wird zukünftig das gesamte Erscheinungsbild der Gruppe bestimmen und damit das Markenbild der Altendorf Group global unverkennbar prägen. Dabei ist das Maschinendesign nicht auf das Erscheinungsbild beschränkt, sondern ausdrücklich auch für die Maschinensteuerungen zu verstehen. Die Designhandschrift der Gruppe drückt hochwertiges zeitloses Marken-Design aus, das bei Anwendern Vertrauen und einen hohen Wiedererkennungswert schafft.

Die Kundenähe sicherstellen

Die Altendorf Group wird sich nicht nur digital auf die Kunden zubewegen. Durch die konsequente Nutzung vertrieblicher Synergien werden alle Produktmarken sehr schnell in über 130 Ländern dieser Erde verfügbar sein. Bestehende Vertriebspartnerschaften werden ausgebaut und gestärkt, wo es möglich ist. Wo notwendig, wird sich die Altendorf Group mit eigenen Vertriebsgesellschaften engagieren, um die größtmögliche Nähe zu den Märkten und den Kunden sicherzustellen. Wir werden dafür sorgen, dass unsere Kunden und Produkte auch vor Ort den besten Service Marke Altendorf Group erhalten.

(Bildunterschrift Geschäftsführung)

V.l.n.r.: C.Füssel, A. Tingvall, J.Mayer, E.Burgers, W.Ruhnau