

„Der Kunde ist unser Antrieb“

Die thyssenkrupp Infrastructure GmbH gehört weltweit zu den führenden Anbietern im Tief-, Hafen- und Spezialtiefbau. Um für die Kunden noch leistungsfähiger zu werden, befindet sich das Unternehmen mitten in einem Transformationsprozess. Was das bedeutet und welche Ziele verfolgt werden, erklärt Geschäftsführer Dietmar Jürges im Interview.

Herr Jürges, Sie leiten jetzt seit knapp drei Jahren die thyssenkrupp Infrastructure GmbH. Wie fällt ihre Zwischenbilanz aus?

Wir sind mit der Entwicklung unserer wirtschaftlichen Situation zufrieden und konnten unsere Produktparten im Sinne unserer Kunden weiterentwickeln. Hierbei ist vor allem die konsequente Umsetzung unseres Supply-Chain-Managements sehr wichtig, um unsere Kunden noch besser bedienen zu können. Unser Transformationsprozess ist damit aber noch nicht abgeschlossen und wir werden weiter daran arbeiten, für unsere Partner noch leistungsfähiger zu werden.

Sie sprechen die Produktparten an. Welche sind das und welchen Kundenkreis adressieren Sie damit?

Unser Portfolio gliedert sich in die vier Sparten Profile, bestehend aus Rammprofilen, Ankertechnik und Hochwasserschutz sowie Maschinen, Grabenverbau und Traggerüstbau. Wir verstehen uns als ganzheitlicher Partner unserer Kunden. Am Anfang steht dabei immer eine umfassende und intensive Beratung. Im fortwährenden Austausch entwickeln wir daraufhin bedarfsgerechte, maßgeschneiderte Lösungen.

Für die Realisation der Projekte stellen wir unseren Auftraggebern aus der Bau- und Maschinenbranche sämtliche Produkte zur Verfügung, die sie benötigen. Diese kommen zum großen Teil aus eigener Produktion, wie zum Beispiel müller Ramm- und Ziehtechnik. Zudem vertreiben wir exklusiv Grabenverbausysteme von e+s sowie krings. Die Basis dafür ist unser weltweites Netzwerk, wodurch wir überall da vertreten sind, wo unsere Kunden uns brauchen.

Und was bedeutet in dem Zusammenhang Supply-Chain-Management für Sie?

08.04.2019
Seite 2/3

Es bedeutet, dass unsere Kunden die gewünschten Produkte und Lösungen genau dann bekommen, wenn sie gebraucht werden. Der große Vorteil dabei ist, dass sie ein individuelles auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenes Paket von uns bekommen. Das gilt für alle unsere Sparten und reicht von der Spundwand bis hin zur Ankertechnik, Profilen, Vibratoren und Rammgeräten. Wir nennen das „Materials and Machinery as a Service“.

...und was heißt das konkret?

„Materials and Machinery as a Service“ bedeutet für uns, dass wir uns voll und ganz auf die Bedürfnisse unserer Kunden einstellen. Ein wichtiges Hauptmerkmal ist, dass unsere Partner je nach Auftrag entscheiden können, ob sie unsere Produkte kaufen oder mieten wollen. Das erlaubt mehr Spielraum und Flexibilität. Darüber hinaus sind die Themen Beratung und Wartung von Maschinen sehr wichtig. Ein gutes Beispiel sind unsere RTG-Mäkler, die wir auch auf unserem Messestand auf der bauma zeigen. Wir sind exklusiver Händler in Deutschland, Österreich und Dänemark und übernehmen für unsere Kunden die komplette technische Beratung, Lieferung sowie die Wartung der Maschinen. Unsere Partner müssen sich nur noch entscheiden, was für sie die beste Lösung ist und wir kümmern uns um den Rest.

Das klingt nach einer klaren Positionierung. Wie würden Sie diese abschließend zusammenfassen?

Wir positionieren uns beim Endkunden als Full-Service-Partner und haben uns dahingehend klar aufgestellt. Einer unserer größten Vorteile gegenüber dem Wettbewerb ist, dass wir ganzheitliche Lösungen aus einer Hand anbieten können. Ganzheitlich bedeutet: Unser Leistungsspektrum umfasst neue und gebrauchte Produkte, Vermietung, Anarbeitung, Einweisung vor Ort beim Kunden, Instandhaltung und Ersatz sowie Dienstleistung. Wir erkennen die Bedürfnisse unserer Auftraggeber und grenzen uns damit von reinen Händlern ab. Unser Ziel ist, unsere Position als kompetenter Partner für Infrastrukturprojekte mit langjähriger Erfahrung und hoher Beratungskompetenz weltweit weiter auszubauen. Der Antrieb dafür sind unsere Kunden.

Vielen Dank für das Gespräch!

Bildmaterial zur Pressemitteilung steht hier zum Download zur Verfügung:

https://transfer.thyssenkrupp.info/public/z86936w_d829ca6fca11c75b21545b

Ansprechpartner:

Lars Bank

thyssenkrupp Materials Services GmbH

Head of External & Internal Communications

Business Area Materials Services

www.thyssenkrupp-materials-services.com

E-Mail: lars.bank@thyssenkrupp.com

Telefon: +49 (201) 844-534416