

## **HOMAG liefert weitere Fußbodenlinien in die Türkei: Erfolgsstory Türkei geht weiter**

Deutlich zweistellige jährliche Wirtschaftswachstumsraten sind in der Türkei schon lange keine Seltenheit mehr. Nachdem sich bereits seit mehreren Jahren politische Stabilität eingependelt hat erfährt der Wirtschaftsraum Türkei einen gewaltigen Aufschwung. Die hohe Kontinuität ist gleichzeitig mit einer Dynamik gekoppelt wie man sie nur aus dem asiatischen Raum kennt.

Allen voran schreitet hier beispiellos die Holzindustrie. Im Sog der Bauindustrie hat sich hier in kürzester Zeit eine Industrie entwickelt die in ihrer Größe und Dichte seinesgleichen sucht.

So hat HOMAG allein für die Fußbodenindustrie in den letzten 6 Jahren insgesamt 6 Laminat-Hochleistungsanlagen und 2 Parkettanlagen geliefert. Weitere 2 Anlagen werden Anfang nächsten Jahres geliefert.

Insgesamt entsprechen damit die 10 HOMAG Fußboden-Anlagen bis spätestens Mitte 2008 einem installierten Produktionsvolumen von max. 94 Mio. m<sup>2</sup> für Laminatfußboden mit Standardformat sowie 11,5 Mio. m<sup>2</sup> Fertigparkettboden (330 Tage /Jahr und 22 Stunden / Tag).

Die meisten dieser Anlagen sind dabei flexibel für mehrere Formatgruppen ausgelegt. Bei einem angenommenem Wirkungsgrad von 80 % liegt daher ebenso ein Produktionspotential für Schmaldielen von ca. 14 Mio. m<sup>2</sup> sowie für Fliesenformate >200 mm Breiten mit 9 Mio. m<sup>2</sup> vor.

Wer dabei denkt, dass der Automatisierungsgrad gering ist, täuscht sich. So weisen sämtliche Linien den jeweils dem Auslieferungsjahr zugrunde liegenden neuesten Stand der Technik auf. Alle Anlagen repräsentieren technologisches Topniveau.

Die hohe vertikale Produktionstiefe dieser Werke ist dabei bezeichnend und durchgängig bei allen türkischen Laminatbodenherstellern vorliegend. Aufgrund des härteren Preisdruckes des Endproduktes Laminatboden ist es mittlerweile unabdingbar sämtliche Produktionsstufen des Wertschöpfungsprozesses unter Kontrolle zu haben. So ist es möglich in allen Stufen der Wertschöpfungskette die Preise beeinflussen zu können und insgesamt profitabel zu produzieren.

HOMAG sieht sich dabei nicht nur als Technologielieferant sondern vielmehr auch als Know-How Lieferant und Partner.

In dieser Mission konnten sämtliche Parkett und Laminatbodenhersteller in eine gute, profitable Ausgangssituation gebracht werden, so dass schnell weitere Anlagen in Auftrag gegeben wurden.

Durch die lokale Nähe der Hersteller zueinander, die Werke sind von Istanbul bis Duecze wie an einer Perlenschnur aufgereiht, ergibt sich ein weiterer Vorteil für beide Seiten: Serviceeinsätze sind logistisch einfacher planbar und die Verfügbarkeit der entsendeten Service- Spezialisten ist hoch, so dass ein Personalsharing möglich wird.

Es liegt damit eine Win/Win-Situation auf Kunden und Lieferantenseite vor.

Als Schlüssel zum Erfolg stehen aber auch Leistungen wie umfassende präventive Wartungspakete, After Sales-Service sowie die vor Ort ansässige Vertretung "Turhan Mühendislik" zu sehen. Bei den Wartungspaketen fließen Erfahrungswerte der Techniker und Kunden ein, werden entsprechend ausgewertet und in Intervallen nach Betriebsstunden aufgeteilt. Die Philosophie ist hier: präventiver Austausch von Verschleißteilen ist kostengünstiger als auf den Ausfall zu warten und dann erst zu reagieren. Überraschende längere Stillstandszeiten können so vermieden werden. Das von HOMAG kreierte Programm entspricht damit weitgehend dem vom PKW bereits bekannten Kundendienst

Servicepaketen. Der Umfang der Pakete orientiert sich dabei an der Anzahl der Betriebsstunden und der langjährig gesammelten Erfahrungswerten. Der ständige nahe Kontakt zum Kunden, Rückmeldungen vom Service sowie Austausch mit der Entwicklung ist hier ein wichtiger Garant für stets aktuelle Daten und eine kontinuierliche Verbesserung.

Der vorgehende Austausch von bestimmten Verschleißteilen zum optimalen Zeitpunkt vor unmittelbarem Ausfall stellt somit eine gleich bleibend hohe Anlagenverfügbarkeit und maximale Produktivität sicher. Spezialteile mit einer sonst hohen Lieferzeit liegen so zum benötigten Zeitpunkt vor ohne gleichzeitig Lagerhaltungskosten beim Kunden zu verursachen.

Die Leistungen von HOMAG im Bereich Engineering gehen aber noch weiter. So reicht die Beratungsleistung bis in den Marketingbereich hinein. Zusammen mit dem Kunden wird beispielsweise die beste Produkt- und Marketingstrategie in Bezug auf Formate und sogar Dekorentwicklung aktiv mitgestaltet.

HOMAG sieht sich im Rahmen der Beratungsverantwortung in der Pflicht den Kunden zum Erfolg und damit in die Gewinnzone zu führen. Nur ein erfolgreicher Kunde ist ein Kunde mit Bestand der dann auch weitere Anlagen bestellt. So hat man oft das Gefühl, dass man bereits ein Teil einer großen Familie geworden ist.

Bei HOMAG ist man überzeugt davon, dass die Türkei noch ein sehr großes Potential besitzt. Das Land hat eine sehr positive Perspektive und ist gesegnet mit einer gesunden Alterstruktur. Viele engagierte junge Leute sind emsig dabei den Aufholbedarf wett zu machen. Potentielle Absatzmärkte gibt es genug im engsten Umkreis. Produziert wird in der Türkei mittlerweile so viel, dass man sagen kann, dass der Warenstrom

tendenziell eher zurück nach Deutschland geht als andersherum wie man es von früheren Jahren noch kennt.

Und noch ein Vorurteil muss ausgeräumt werden: Unternehmen in der Größe ab Mittelstand und größer sind heute oft professioneller geführt und strukturiert als manch europäisches Unternehmen. Es ist ein Glücksfall für Deutschland, dass man hier durch die intensiven historischen Gastarbeiter Kontakte (Mercedes etc.) v. a. in früheren Jahren, die deutsch-türkische Beziehung auf eine so gesunde Basis stellen konnte.

In diesem Umfeld sowie Strategie schaut HOMAG positiv in die Zukunft auf dass noch viele weitere Anlagen in die Türkei folgen werden.

---

## Für Sie zuständig:

### **HOMAG Holzbearbeitungssysteme AG**

Homagstraße 3 – 5  
72296 SCHOPFLOCH  
DEUTSCHLAND  
<http://www.homag.de>

### **Herr Gerhard Engelen**

Leiter Marketing Services  
Tel. +49 7443 13-2476  
Fax +49 7443 13-8-2476  
[gerhard.engelen@homag.de](mailto:gerhard.engelen@homag.de)

## **Autor:**

### **Alexander Sinz**

Projektleiter Fußboden  
Tel. +49 7443 13-2255  
Fax +49 7443 13-8-2255  
[alexander.sinz@homag.de](mailto:alexander.sinz@homag.de)