



Die Stangen im Lager sind das Ausgangsmaterial für die Führungen in der Lineartechnik. Durch Ablängen, Bohren und Endenbearbeiten werden sie den jeweiligen Anforderungen angepasst

Optimierte Lösungen in der Wälzlager- und Lineartechnik

In Deutschlands Norden bewegt sich viel

In der Wälzlager- und Lineartechnik liegt das große Know-how der Eisenhart Laeppché GmbH in Wilhelmshaven. Dabei halten die Norddeutschen einen Lagerbestand vor, der seinesgleichen sucht. Er macht sie unabhängig und bietet den Kunden erhebliche Vorteile.

Nicht nur Touristen zieht es nach Wilhelmshaven, die beliebte Küstenstadt am Jadebusen. Auch denjenigen, die technisch etwas bewegen wollen, wird hier Ungewöhnliches geboten. Hält doch die Eisenhart Laeppché GmbH dort ein Warenlager mit mehr als 35 000 verschiedenen Artikeln – Wälzlager jedweder Art und Zubehör – in einer Gesamtauflage von über 13 Millionen Stück vor. Eine Lagerfläche von 16 000 m² verteilt sich auf vier Lagerhallen und zwei Hochregallager. Was viele wegen der hohen Kapitalbindung als Nachteil ansehen würden, nutzen die Spezialisten für Wälzlagertechnik zu ihrem Vorteil.

„Unsere Firmenphilosophie, den überwiegenden Teil des erwirtschafteten Ergebnisses am Jahresende in den Lagerbestand zu

stecken, hat schon mein Vater entwickelt“, erinnert sich Claus-Peter Laeppché, der Geschäftsführer der Unternehmensgruppe. Das mache die Gruppe unabhängiger von den Banken und erlaube ein schnelles Reagieren auf Kundenanforderungen.

Bei der Vielfalt der Produkte ist es für den Kunden nicht leicht, die Übersicht zu behalten. Deshalb erarbeiten gut geschulte und kompetente Kundenbetreuer, oft in



enger Zusammenarbeit mit den Lieferanten, optimale und maßgeschneiderte Lösungsvarianten, die aus dem großen Lagerbestand schnell realisiert werden können. Einen weiteren Vorteil sehen die Wilhelmshavener Spezialisten in der Breite der Zielgruppen. Kommen doch die Kunden aus dem Maschinenbau, dem Sondermaschinenbau, dem Flugzeugbau sowie aus Bereichen der Landmaschinen, Verpackungsmaschinen und des Getriebebaus. „Diese Breite macht es möglich, schlecht laufende Sektoren durch andere zu kompensieren“, stellt Laeppché einen Vorteil heraus.

Mit der Gründung der LCN-Linear Center Nord AG im Jahre 1999 hat sich die Unternehmensgruppe ein zweites Standbein geschaffen. Wenn auch die meisten Maschinenbauer in Baden-Württemberg sitzen, hatte die Nachfrage nach Lineartechnik auch in Norddeutschland ständig zugenommen. „Wir haben festgestellt, dass wir

Lineartechnik erfordert kompetente Beratung

diese Technik nicht wie die Wälzlager aus dem Regal verkaufen können“, erklärt der Geschäftsführer. Denn hierbei sei viel Beratung, nämlich Ingenieurberatung gefragt. Hier arbeite man auch eng mit der INA-Linearerntechnik oHG aus dem Saarland zusammen. Immer öfter gelte es, zusammen mit dem Kunden zu konstruieren oder zumindest Hinweise zu geben, in welche Richtung der Kunde denken sollte. Wer hier eine Lösung aus dem Katalog anstrebe, könne unangenehme Überraschungen erleben. So könnten plötzlich Lieferzeiten von mehreren Monaten angesagt sein. Maßgeschneiderte Lösungen in der Lineartechnik machen aber auch Bearbeitungen der Komponenten erforderlich. So galt es,

Mehr als 35 000 Artikel halten die Wälzlagerexperten aus Wilhelmshaven im Warenlager vor

neben dem Ablängen auch Endenbearbeitungen oder Bohrungen auszuführen. Hatten die Wilhelmshavener zunächst auf Lohnfertiger gesetzt, so wurde der Aufwand im Laufe der Zeit doch recht groß. „Wir sind hin und her gefahren und hatten auch Mühe, unsere Gedanken zu vermitteln“, erinnert sich Laeppché. Deshalb hätten sie diese Arbeiten ins Haus geholt, was sich als sehr positiv erwiesen habe.

Die Erfahrung mit großen Lagerbeständen im Wälzlagerbereich ließ sich jetzt auch in der Lineartechnik erfolgreich nutzen. „Auch im Linearbereich haben wir die Bude bis unters Dach voll und können alles aus dem Vorrat schöpfen“, hebt der Geschäftsführer hervor. Gerade bei Anforderungen geringer Mengen wäre schon mit Lieferzeiten bis zu sechs Wochen zu rechnen. Darauf würde heute kein Kunde mehr warten. „Bei uns ist das so, dass wir innerhalb von 48 Stunden alles beim Kunden haben, inklusive Bearbeitung“, sagt Claus-Peter Laeppché nicht ohne Stolz.

Vor dem Hintergrund intensiver Beratung und Bearbeitung stellt Laeppché fest: „Wir



**Drei Generationen
(von links):
Claus-Peter Laeppché,
Geschäftsführer,
Hendrik Laeppché,
Geschäftsleitung,
Eisenhart Laeppché,
Gründer
(Bilder: Laeppché)**

sind kein technischer Händler, wir sind ein reiner Wälzlager- und Lineartechnik-Spezialist.“ In Amerika oder England gebe es solche Spezialisten häufiger, auch in ganz anderen Größenordnungen. In Deutschland dagegen sei dies eher seltener der Fall. Hier stehe noch der technische Handel im Vordergrund.

1950 gegründet, hat sich das Handelshaus zur Unternehmensgruppe mit einem Verbund von vier Unternehmen entwickelt. Geführt wird sie von Claus-Peter Laepp-

ché, dessen Sohn Hendrik in der dritten Generation nun schon über zwei Jahre dem Unternehmen angehört. Damit hat das Familienunternehmen einen wichtigen Schritt getan, um künftigen Herausforderungen gewachsen zu sein.

Rund 50 Mitarbeiter, die sowohl bei den Herstellern als auch im eigenen Hause ständig in den neuesten Entwicklungen geschult werden, tragen dazu bei, dass sich beim Kunden alles optimal bewegt.

Dr. Rolf Langbein ist Journalist in Waldenbuch