



Die Beschichtung macht den Unterschied. (Fotos: EXACT)



Andreas Oemkes.

Wachstum mit Präzision

EXACT ist 2008 im Rahmen eines Verkaufs aus dem Unternehmen Giess & Quanz hervorgegangen, das bereits seit 1960 Präzisionswerkzeuge produzierte. Heute beschäftigt der Hersteller mit Sitz in Remscheid 50 Mitarbeiter und verzeichnet schon seit einigen Jahren nahezu durchgehend zweistellige Wachstumsraten, 2016 werden es 11 bis 12 Prozent werden – deutlich über dem Marktdurchschnitt. Pro Jahr produziert EXACT 1,2 Millionen Kegelsenker und eine Million Stufenbohrer und ist damit nach eigenen Angaben marktführend in Deutschland und wahrscheinlich auch in Europa.

Technische Innovationen sind nicht alles

Der Handel als Ohr in Richtung Kunde

► EXACT aus Remscheid in Nordrhein-Westfalen gehört zu Europas führenden Herstellern von Präzisionswerkzeugen. Der Mittelständler bekennt sich klar zum Fachhandel – und holt sich im Austausch Anregungen für die Produktentwicklung.

„Black Box“, „Blue Box“, „Bit Box“: drei Namen, drei Sätze hochwertiger Präzisionswerkzeuge zur Metallbearbeitung – ein Konzept. „Wir versuchen bei der Produktentwicklung stets, aus Perspektive des Anwenders zu denken und so das perfekte Angebot für Fachhändler und ihre Kunden zu schaffen“, sagt Andreas Oemkes, geschäftsführender Gesellschafter von EXACT. Die drei Boxen, bereits zur Eisenwarenmesse auf den Markt gebracht, stehen exemplarisch für diesen Ansatz, bei dem es nicht immer um technische Innovationen gehen muss. „Wir liefern Ideen und Lösungen, damit unsere Händler ein Stück weit aus der Vergleichbarkeit rauskommen.“

Besonders im Blick hat Oemkes hier das Marketing und die Analyse der Kundenbedürfnisse. Hochwertige Verpackungen und Produktpräsentationen sollen die Qualität der Artikel unterstreichen, die Zusammenstellung verschiedener Werkzeuge in speziellen Sets und Boxen zielt auf optimierte Arbeitsabläufe der Anwender ab. „Die Warenpräsentation ist heute ein wichtiges Element für die Kaufentscheidung“, sagt Oemkes. „Die auf ganz spezielle Anwendungsfälle abgestimmten Sets erleichtern zudem die Auswahl – man muss sich nicht für jeden Arbeitsschritt das Werkzeug zusammensuchen.“ Damit die Produktpolitik auch den Endkunden gerecht wird, arbeitet EXACT eng mit seinen Händlern zusammen und nutzt das Feedback der Experten, um flexibel auf neue Anforderungen reagieren zu können.

Bereits 2008 hatte das Management eine Entscheidung getroffen, die sich heute als goldrichtig erweist: Zum Umzug an den heu-

tigen Standort hat EXACT in eine Vakuum-Beschichtungsanlage investiert und sich diese wichtige Kompetenz – neben der Produktion – ins Haus geholt. „Das macht sich heute bezahlt, denn die Wahl der richtigen Oberflächenbeschichtung wird immer mehr zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor“, sagt Oemkes. Vor acht Jahren lag der Anteil der beschichteten EXACT-Werkzeuge noch bei 12, heute bei fast 30 Prozent. Insbesondere bei der Bearbeitung von VA-Stählen bringen Beschichtungen viele Vorteile mit sich, unter anderem längere Standzeiten. Um auf die technische Entwicklung der zu bearbeitenden Materialien immer die passende Antwort zu haben, arbeitet das Unternehmen eng mit dem Fraunhofer-Institut für Fertigungstechnik und Angewandte Materialforschung – Institutsteil für Pulvermetallurgie und Verbundwerkstoffe in Dresden – zusammen. „Die Bedürfnisse der Kunden ändern sich ständig, unser Anspruch ist es, immer rechtzeitig mit unseren Händlern die richtigen Weichen zu stellen.“ [ww]