

Dialog gesucht

Seit 12 Jahren ist die EHP Blechbearbeitungsmaschinen GmbH in ganz Deutschland am Markt aktiv. Anfangs als reines Dienstleistungsunternehmen in Sachen Service an Blechbearbeitungsmaschinen gestartet, entwickelte sich die Firma für einen stetig wachsenden Kundentamm zum kompetenten Partner für alle Fragen des Schneidens und Biegens von Blech.

Die Ingenieure Peter Echtermeyer starb 1993 aus der Konkursituation sel-

bers den Weg in die Selbständigkeit. In der Branche und auch bei den Kreditinstituten gab es viele Skeptiker, die dem Versuch, zunächst einen markenneutralen Service für bestimmte Blechbearbeitungsmaschinen wie Tafelerschere, Gesekkniegepresen und Schwenkbiegemaschinen anzubieten, wenig Aussicht auf Erfolg einkläumten, erinnert sich der Firmengründer zurück.

Die Kundenakzeptanz nach kurzer Zeit kam an, weil man „sympathisch nah und preiswert kompetent“ die Leistungen nicht nur professionell anbot, sondern ebenso realisierte. Ein wesentlicher Bestandteil des Konzeptes lag von Anfang an in der komplexen Betrachtungsweise: Service umfaßt für Peter Echtermeyer die Maschine, das Werkzeug, den Bediener und das zu produzierende Teil gleichermaßen. Dieses Anliegen professionellen Dienstleistungsunternehmen für alle Mitarbeiter verbißt sich hinter dem Slogan: „Service ist mehr als reparieren“. Ein guter Service beginnt mit einer guten Beratung und die setzt fachliche und soziale Kompetenz gleichermäßen voraus. Ein weiteres wesentliches Unterscheidungsmerkmal besteht darin, daß der Kunde in alle Entscheidungen, die seine Maschine betreffen, einbezogen wird, ja dieser Dialog immer gesucht wird“, stellt Echtermeyer klar.



EHP-Service-Team: Professionalität im Denken und Handeln.

„So bauen heute unsere Kunden nicht nur weiterhin auf einen zuverlässigen Service, sondern vertrauen auf die kompetente Beratung zu Werkzeugen, Technologien, Maschinenüberarbeitungen bzw. -modernisierungen bis hin zur Investition modernster Blechbearbeitungssysteme der integrierten Blechbearbeitung.“ Zeugnis dafür ist die Zahl von 70 verkauften neuen Einzelmaschinen bzw. komplexen Maschinensystemen in dem breiten Verkaufsbereich, aber auch die von 20 Maschinenüberholungen bei EHP in den letzten Jahren oder allein im Jahr 2005 zehn Nachrüstungen vor Ort.

„Das bedeutet aber auch, daß sich das Kundenspektrum vom Klein- und mittelständigen Metall- und Stahlbau über Lohnfertiger bis hin zu Großunternehmen erstreckt. Eine sehr anspruchsvolle Zielstellung, jeden Kunden dabei für ihn umfassend, informativ und kompetent zu beraten und zu betreuen.“ Besonders stolz ist Peter Echtermeyer, gerade bei der Betreuung in größeren Unternehmen auf die vertraglich vereinbarte Zusammenarbeit mit dem weltweit operierenden belgischen Maschinen- und Anlagenbauer LVD Company zurückgreifen zu können. Bietet diese Vertretung seinen Kunden die Möglichkeit, modernste Anlagen und Technologien aus einer Hand und mit einer Soft-ware zu beziehen und dokumentiert sie gleichzeitig die Akzeptanz des EHP-Konzeptes und der Fachkompetenz durch führende Hersteller der Branche. Ein weiterer Beweis

PM-EHP

Die ersten zehn Jahre der Firma dienten ihrer erfolgreichen Plazierung im Markt. Das sei geschafft. Nun soll an der Entwicklung und Einführung eines oder mehrerer eigener Produkte gearbeitet werden. Zwei beantragte eigene Schutzrechte zeugen davon, daß auch diese Etappe sehr professionell begonnen wurde. Mit einem gewissen Stolz erfüllt den Firmenchef die Tatsache, daß sein Sohn seit drei Jahren ein Maschinenbaustudium an der Uni in Hannover absolviert und sich bereits aktiv in die Firma einbringt. Die Weichen sind also für eine erfolgreiche Zukunft gestellt.

Firmeninhaber Peter Echtermeyer im Beratungsgespräch: Konzept kam an. Fotos (2): EHP-ARCHIV

Man wird sich weiter auf das Biegen von Blech spezialisieren, aber eben in der komplexen Betrachtungsweise von Maschine und Service. Die- se Kompetenz und anwendungs- bereite Mitarbeiterkompetenz sichert auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten den Umsatz. Darauf legt der Firmenchef stets großes Augenmerk. Dabei kommt ihn sehr entgegen, seit nunmehr zwei Jahren das Unternehmen allein leiten zu können, was Entscheidungsprozesse erheblich verkürzt, leichtere und vereinfachte.

Eine stetig wachsende und anwendungs- bereite Mitarbeiterkompetenz sichert auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten den Umsatz. Darauf legt der Firmenchef stets großes Augenmerk. Dabei kommt ihn sehr entgegen, seit nunmehr zwei Jahren das Unternehmen allein leiten zu können, was Entscheidungsprozesse erheblich verkürzt, leichtere und vereinfachte.

Man wird sich weiter auf das Biegen von Blech spezialisieren, aber eben in der komplexen Betrachtungsweise von Maschine und Service. Die- se Kompetenz und anwendungs- bereite Mitarbeiterkompetenz sichert auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten den Umsatz. Darauf legt der Firmenchef stets großes Augenmerk. Dabei kommt ihn sehr entgegen, seit nunmehr zwei Jahren das Unternehmen allein leiten zu können, was Entscheidungsprozesse erheblich verkürzt, leichtere und vereinfachte.

