

„Die Technologie der Trauringherstellung hat in Deutschland einen hohen Standard“



Andreas Schumacher (r.), Geschäftsführer im kaufmännischen Bereich bei SchumacherTech, berichtet im GZ-Interview über das Angebot seines Unternehmens.

GZ: Sie beliefern seit der Firmengründung die Schmuckindustrie, wie kam es zur Spezialisierung auf Maschinen zur Trauringherstellung?

Schumacher: 2007 bekamen wir den Auftrag, eine Produktionslinie für die Trauringherstellung zu liefern. Dabei haben wir uns entschlossen, eine Rohr-Ziehbank zu entwickeln und zu bauen, weil auf dem Markt keine bezahlbaren Maschinen mit den gewünschten technischen Voraussetzungen zu bekommen waren. Dieser Auftrag hat uns gezeigt, dass die Technologie der Trauringherstellung in Deutschland einen hohen Standard hat, aber in den meisten anderen Ländern praktisch kaum entsprechende Kenntnisse vorhanden sind. Im Laufe der Jahre ist es uns gelungen, viele Produktionslinien in unterschiedlichen Ländern weltweit in Betrieb zu nehmen. Dabei hat der Maschinenbau einen immer höheren Stellenwert eingenommen und die Spezialisierung in diese Richtung erlaubte es uns, professioneller zu agieren und alles aus einer Hand anzubieten.

Was zeichnet Ihre Anlagen und Geräte aus?

Unsere Anlagen und Geräte überzeugen durch Stabilität, gute Bedienbarkeit, Präzision und Langlebigkeit. Durch die Übernahme der Firma Kama Maschinenbau ist es uns gelungen, die Produktionspalette der Maschinen für die Trauringherstellung entscheidend zu erweitern. Heute bauen wir die meisten Maschinen und Geräte für unsere Produktionslinien selbst. Darüber hinaus werden wir in Zukunft verstärkt

auf Reparaturservice, Wartung und technische Unterstützung bei den Trauringherstellern in Deutschland und Europa setzen. Diesen Bereich übernehmen wir ebenfalls von Kama Maschinenbau. Einen wichtigen Faktor in unseren Leistungen bildet mittlerweile der Sondermaschinenbau. Vor allem in schmuckherstellenden Betrieben werden sehr oft Speziallösungen gebraucht. Hier können wir die langjährigen Erfahrungen unserer beider Firmen in die Waagschale werfen und dem Kunden eine auf seine Bedürfnisse abgestimmte Anlage bauen.

Wie kam es zur Konzentration auf die russischsprachigen Märkte?

Die Spezialisierung auf die russischsprachigen Märkte bestimmte unsere Tätigkeiten bis vor zwei Jahren. Da wir die russische Sprache beherrschen und mit der Mentalität vertraut sind, konnten wir schnell einen beträchtlichen Kundenstamm aufbauen. Dieser Bereich litt jedoch stark unter den politischen Entwicklungen der letzten Jahre, deshalb haben wir unser Kerngeschäft inzwischen auf den weltweiten Handel mit den Maschinen für Trauringherstellung und auf den Maschinenservice in Deutschland und Europa ausgerichtet. Natürlich arbeiten wir auch weiter mit Russland, der Ukraine und weiteren russischsprachigen Ländern zusammen und sind überzeugt, dass dieser Markt sich bald wieder erholen und eine starke Rolle in unserem Portfolio einnehmen wird.

www.schumachertech.com