

Betron Control Systems

## „Regional ist genial“

Die Betron Control Systems GmbH hat ihren Unternehmensverbund weiter ausgebaut und eine strategische Partnerschaft mit der rokatec GmbH beschlossen. Damit können die Engeraner ihr Leistungsportfolio rund um die Wertschöpfungskette elektronische Steuerung nochmals erweitern.

**D**as Thema Kabelkonfektionierung brannte dem Unternehmen schon länger unter den Nägeln. „Schaffen wir das selber, reicht unsere maschinelle Ausstattung, ist die Manpower ausreichend? Für unseren Eigenbedarf wäre das kein Problem gewesen, aber für größere Aufträge – von dieser Vorstellung haben wir uns schnell verabschiedet. Für uns war es naheliegend, im Kreis unserer Kunden nach Lieferanten zu suchen, die sich für eine strategische Partnerschaft in diesem Bereich eignen“, sagt Alf Peters, Geschäftsführer Strategie und Beteiligungen im Hause Betron Control Systems. Mit der rokatec GmbH, Emlichheim, haben die Westfalen einen erfolgreichen Spezialisten gefunden. Das in der Grafschaft Bentheim ansässige Unternehmen fertigt Kabelbäume und Baugruppen für namhafte Hersteller aus dem Land- und Baumaschinen- sowie dem klassischen Maschinenbau.

Bei der Auswahl ihrer ersten drei Partner vor drei Jahren haben die Westfalen ein glückliches Händchen gehabt.

Seit ihrem Neustart vor vier Jahren hat die Betron Control Systems GmbH sehr gute Erfahrungen mit ihren Partnerschaften gemacht. „Uns war damals klar, das Liefertreue und eine gute marktgerechte Preisfindung bei den Produkten strategisch nicht nur von unserer Leistung allein abhängig ist. Wir wollten uns nicht nur auf die klassische Kunden-Lieferantenbeziehung verlassen und haben uns zum Ziel gesetzt, eine regional ansässige Unternehmensgruppe zu



Strategische Partnerschaften als Erfolgsrezept: die Betron-Geschäftsführer Olav Stieghorst, Alf Peters und Heinz-Hermann Welscher (v.l.)

Foto: Betron

schmieden, die nahezu die gesamte Wertschöpfungskette rund um unser Endprodukt, die elektronische Steuerung, abdeckt“, sagt Alf Peters. Ihm und seinen beiden Geschäftsführer-Kollegen Olav Stieghorst und Heinz-Hermann Welscher ist etwas gelungen, was damals für viele angesichts der kurzen Zeit als unvorstellbar schien.

„Wir haben regionale Unternehmen gefunden, die die gleiche strategische Zielsetzung hatten und auch vor einer gesellschaftsrechtlichen Verflechtung nicht zurückschreckten“, zieht Olav Stieghorst, Betron-Geschäftsführer für Finanzen und Organisation, Bilanz. Mit den Partnern lab microelectronic GmbH, Minden,

**Sir Face empfiehlt:**

**Oberflächentechnik – natürlich von AHC**








Halle 20, Stand H24

www.ahc-surface.com

HART-COAT® – Die Hart-Eloxal-Beschichtung

S.I.E. GmbH, Lage, und quicktronics GmbH aus Delbrück, bietet die Unternehmensgruppe von der Entwicklung, der Beschaffung der Leiterplatte, der Prototypen-, Kleinserien sowie Serienbestückung und der Entwicklung und Konstruktion der Steuerungen, nahezu die gesamte Wertschöpfungskette rund um mobile und stationäre elektronische Steuerungen im Verbund selbst an. „Wir haben bewusst nur Minderheitsbeteiligungen erworben, um die unternehmerische Stärke und Eigenständigkeit zu erhalten, aber gemeinsame Themen, wie Wachstumsfinanzierung oder Neukundengewinnung zusammen anzugehen“, so Stieghorst weiter. „Eine erfolgreiche Partnerschaft verlangt mehr als nur gute Produkte, vielmehr kommt es auch auf die Unternehmenskultur an, eine auf Vertrauen basierende Beziehung und das Wissen um das übergeordnete Ziel, gemeinsam an einem Strang zu ziehen“, sagt Alf Peters. „Ohne Überzeugungsarbeit funktioniert das nicht. Der Partner muss einen Sinn im Verkauf der Anteile und eine Win-Win-Situation sehen. Das ist insbesondere dann eine spezielle Herausforderung, wenn ein Invest in eine hervorragend aufgestellte Firma, wie die rokatec es ist, ansteht“, beschreibt Peters seine Erfahrungen. Beide Unternehmen sehen in dieser strategischen Partnerschaft durch die Nutzung gemeinsamer Ressourcen und die Bündelung der Vertriebsaktivitäten und -kanäle erhebliche Synergiepotentiale und ein größeres Umsatzvolumen sowie die Absicherung bestehender Kundenbeziehungen. Ein weiterer Pluspunkt liegt in den nun gemeinsam durchzuführenden Preisverhandlungen. Weiterhin können zusätzliche Kabelkonfektionierungskapazitäten ausgebaut werden.

## „Regional ist genial“ – Vorteile durch strategische Partnerschaften

Für Heinz-Hermann Welscher, Geschäftsführer Technik und Vertrieb, überwiegen die Vorteile. Auch von Seiten der Kunden gab es ausschließlich positive Reaktionen. „Mit nunmehr vier strategischen Partnerschaften haben wir nicht nur eine sehr gute finanzielle Stabilität. Die nun erweiterten Einkaufsvolumina eröffnen außerdem bessere Zahlungsmodalitäten. Die Kunden erhalten mittlerweile das gesamte Portfolio rund um die Steuerung aus einer Hand – was wiederum eine Reduzierung der Anzahl verschiedener Lieferanten in der Praxis bedeutet. „Die Kunden müssen weniger Gespräche führen, sparen Ressourcen und wissen um die Stabilität und Sicherheit eines starken Verbundes. Die Gruppe überzeugt durch kurze Wege, schnellen Austausch untereinander und gleichgerichtete Interessen zum Nutzen des Endkunden. „Wir sind sicher, dass sich die Unternehmen weiter gegenseitig im unterschiedlichen Kundenstamm ergänzen können“, ist Heinz-Hermann Welscher überzeugt.

Für die Zukunft sieht Alf Peters die „Betron-Group“, so der Oberbegriff des Unternehmensverbundes, gut aufgestellt. „Unsere Motivation war es, rund um unsere Kernkompetenz, die elektronische Steuerung, die Wertschöpfungskette zu komplettieren. Das ist uns mit den vier Partnern gelungen.“

Betron steht heute mit seinen Partnern für einen Umsatz von 17 Mio. Euro mit rund 180 Mitarbeitern. ■