

Die Welt der Kurzrohre

Verbindungsstücke in Möbeln, Auspuffanlagen, Filtersysteme, Beatmungsgeräte – das Einsatzspektrum von Kurzrohren ist groß. Entsprechend unterschiedlich sind die Anforderungen. Die lafortec GmbH aus Grünhain-Beierfeld ist in der DACH-Region für viele Unternehmen ein strategisch wichtiger Partner, wenn es um Kurzrohre geht. Das Unternehmen punktet mit einem beispiellosen Sortiment und einem ganzheitlichen Service-Ansatz rund um die Produktbearbeitung.

Wirtschaftsforum: Herr Rönsch, Sie sind Experte für die Herstellung von Kurzrohren. Was ist Ihr Kerngeschäft?

Torsten Rönsch: Wir stellen für unsere Kunden Kurzrohre in allen Varianten her – von sehr speziellen Prototypen bis zur standardisierten Großserie. Insgesamt haben wir rund 12.000 verschiedene Artikel in unserem Portfolio, die jederzeit abrufbar sind. Dabei decken wir den gesamten Produktionsprozess ab, inklusive Stanzen, Lochen, Verformen, Laserschweißen oder Galvanik. Auf den ersten Blick sieht ein Großteil der Produkte gleich aus, aber tatsächlich sind sie doch alle unterschiedlich. Wir decken bei einer Blechstärke von 0,5 bis 5 mm Durchmesser von 5 bis 1.000 mm ab, mit einer maximalen Rohrlänge von 1.250 mm. Unsere besondere Stärke ist, dass wir ab Losgröße eins arbeiten, bis zu einer Serie von 5.000 Stück. Das macht uns flexibel. Auf Wunsch übernehmen wir im Anschluss an die Blechbearbeitung auch Umformungen. Wir bieten unterschiedliche Verformungen an, wie zum Beispiel Kalibrieren, Bördeln, Verpressen oder Auftulpen.

Wirtschaftsforum: Fertigen Sie auch ganze Baugruppen?



Das Portfolio des Unternehmens umfasst rund 12.000 verschiedene Artikel

Torsten Rönsch: Selbstverständlich. Wir produzieren Baugruppen für unterschiedlichste Industrieanwendungen. Grundlage sind immer unsere Kurzrohre, die dann zum Beispiel in Anlagen oder Instrumente verbaut werden. Da wir einen ganzheitlichen Ansatz verfolgen, bieten wir auch die Oberflächenbehandlung und Beschichtung mit verschiedenen Techniken an.

Wirtschaftsforum: Aus welchen Branchen kommen Ihre Kunden?

Torsten Rönsch: Zu unseren Kunden zählen alle namhaften Filterhersteller. Darüber hinaus sind wir noch in der Messtechnik, der Wassertechnik und der Automobilindustrie vertreten. Wir arbeiten für kleinere und mittelständische Unternehmen sowie auch für Konzerne.

Wirtschaftsforum: Konzentrieren Sie sich ausschließlich auf Deutschland?

Torsten Rönsch: Deutschland ist unser Hauptmarkt, aber darüber hinaus sind wir auch in den anderen deutschsprachigen Ländern Europas tätig. Grundsätzlich sind wir offen für Neues und möchten unser Geschäft in den kommenden Jahren weiter internationalisieren. Wir exportieren nach Tschechien, Brasilien und in die USA. Wir expandieren stetig, Schritt für Schritt. Im November dieses Jahres werden wir auf der FILTECH in Köln ausstellen, eine der Leitmesse der Filtrationsbranche. Dies wird unserem internationalen Geschäft noch einmal einen Impuls geben.

Wirtschaftsforum: Was unterscheidet lafortec von anderen Anbietern am Markt?

Interview mit



Torsten Rönsch,
Geschäftsführer
der lafortec GmbH

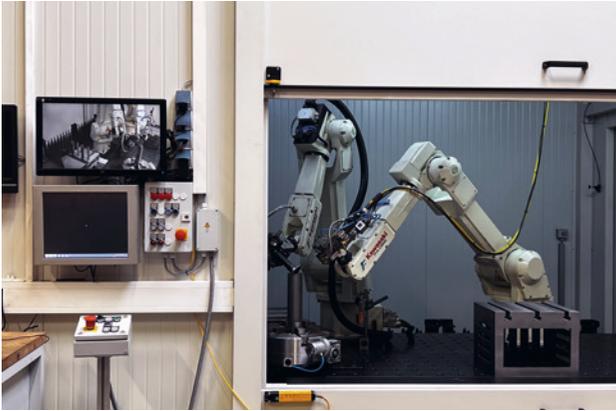
Torsten Rönsch: Unser Portfolio ist sehr groß, sodass wir auf fast alle Anforderungen eine Antwort haben. Wir sind dank unserer hohen Fertigungstiefe flexibel in der Bearbeitung der Rohre. Uns gibt es seit fast 30 Jahren. Wir haben uns im Laufe der Jahrzehnte immer weiterentwickelt und kontinuierlich in neue Technologien investiert. Unter anderem haben wir 2017 und auch im vergangenen Jahr eine neue Halle gebaut und auch dieses Jahr werden wir unsere Kapazitäten ausbauen und neue Maschinen anschaffen. Wir sind zuverlässig und liefertreu. So ist es uns gelungen, im Laufe der Zeit stabile Kundenbeziehungen aufzubauen. Unsere Kunden vertrauen uns.

Wirtschaftsforum: Welche Trends nehmen Sie zurzeit am Markt wahr?

Torsten Rönsch: Unser Produkte sind Wegwerf- und Verbrauchsartikel. Es geht um Dinge, die man täglich braucht. Der Endkunde bestimmt letztendlich, was unsere Kunden bei uns bestellen.

Wirtschaftsforum: Zum Thema Wegwerfprodukte: Gibt es Entwicklungen für mehr Nachhaltigkeit in der Prozesskette?





lafortec setzt in der Produktion auf Automatisierung und Robotik, für Präzision, aber auch, um die Mitarbeiter zu entlasten; hier eine Laserzelle

Torsten Rönsch: Tatsächlich spielt das Thema bei unseren Kunden noch eine eher untergeordnete Rolle. Nach wie vor ist grüner Stahl sehr teuer. Er kostet fast das Doppelte wie Stahl, der herkömmlich hergestellt wurde. Hier geht es um Verbrauchsteile. Da ist die Bereitschaft, diesen hohen Preis zu zahlen, begrenzt.

Wirtschaftsforum: Sie sind ein produzierendes Unternehmen. Was tun Sie, um Ihren ökologischen Fußabdruck zu verbessern?

Torsten Rönsch: Wir haben ein Blockheizkraftwerk im Einsatz sowie eine Photovoltaikanlage und produzieren unseren eigenen Strom und unsere eigene Wärme.

In diesem Jahr wird es uns gelingen, unsere CO₂-Emissionen um fast 50% zu reduzieren. Wir fahren Elektroautos und haben bereits ein Energie-Audit durchführen lassen. Ich selbst bin Mitglied in der Klima- und Umweltallianz Sachsen.

Wirtschaftsforum: Was haben Sie sich für dieses Jahr noch vorgenommen?

Torsten Rönsch: Unser Hallen-neubau ist ein großes Thema. Zudem werden wir den Nachhaltigkeitsgedanken vorantreiben, unter anderem eine Stickstoffanlage kaufen, sodass wir den Stickstoff, den wir brauchen, selbst produzieren können. Wir werden uns konsequent optimieren und

unsere Wertschöpfung erhöhen, auch durch Automatisierung, um unsere Mitarbeiter zu binden und wettbewerbsfähig zu bleiben.

W Lesen Sie diesen Artikel online
webcode: 78595



lafortec

KONTAKTDATEN

lafortec GmbH
Steinmüllerstraße 4
08344 Grünhain-Beierfeld
Deutschland

+49 3774 760690
info@lafortec.com
www.lafortec.com