

Copeland: „Wir haben niemals in unseren Leistungen nachgelassen“

Ein Gespräch mit Dr. Egon Wiethoff über die Positionierung von Copeland in Deutschland und Europa

Dominiert der Scroll in Zukunft auch den gewerblichen Bereich der Kältetechnik? Wie ist Copeland hierzu positioniert? Dies bemüht sich KK in einem direkten Gespräch mit Dr. Egon Wiethoff, hauptverantwortlich für Copelands Geschäftstätigkeit in Europa, herauszufinden. Als Gesprächsort erschien das erst drei Jahre bestehende Werk Cookstown – hier werden nur Scrolls produziert – besonders geeignet. Hier nun die Fragen der KK – und Copeland's Antworten.

Redaktion KK: Auf der zurückliegenden internationalen ASHRAE-Exposition AHR, die vom 7.–9. Februar in Dallas stattfand, hat Copeland ein wahres Feuerwerk in der Kompressoren-Neu- und Weiterentwicklung abgebrannt. Zum Beispiel bei den Hermetikverdichtern die Erweiterung der Kompressorenfamilie CF im Tieftemperaturbereich zwischen $\frac{1}{8}$ bis 5 PS, eine Ausweitung der R 410A-Compliant-Scroll-Produktlinie von bisher 2 PS auf 5 PS mit nunmehr 30 Modellen, eine Aufstockung der Contour Kompaktschraubenverdichter für klimatechnische Anwendungen von 50 PS auf 90 PS – im Jahr 2001 sogar bis 140 PS –, eine Tandem-Version des R 410A-Compliant-Scroll mit 7,5- oder 10-PS-Verdichtern, geeignet für gewerbliche Anwendungen zur Klimatisierung, und schließ-



„Bereit zum Gespräch mit KK in Cookstown (Nordirland): Dr. Egon Wiethoff (links) President Copeland Europe, assistiert von Clinton Clay (Mitte), Werksdirektor, und Jean Janssen (rechts) Vice-President Operation“

lich eine Komplettierung der CRKQ-Hermetikverdichter, die jetzt zwischen 1 PS und 2,5 PS verfügbar sind. Nun unsere Frage, Herr Dr. Wiethoff, bleiben diese Neuentwicklungen auf den US-amerikanischen Markt beschränkt?

Wiethoff: Nein, fast alle neuen Produkte werden wir auch in Europa einführen. Ausgenommen davon sind die hermetischen Verdichter, da wir keine Modelle kleiner als 1,5 PS in unserem Programm haben.

Die Scrolls mit R 410A sind für unsere Kunden im Klimabereich sehr wichtig. Hier werden wir die erweiterte Produktlinie anbieten.

Die Schraubenverdichter beziehen wir von Bitzer, speziell für Copeland angepaßt im Hinblick auf Farbe und Typenbezeichnung. Bitzer und Copeland haben im Oktober 1998 ein nicht-exklusives Vertriebsabkommen vereinbart, das uns den Bezug von Schraubenverdichter ermöglicht. Bitzer verkauft im Gegenzug die Kälte-Scrolls von Copeland, natürlich unter dem Namen Bitzer im bekannten Grüntön.



Copelands Fertigungsstandort in Cookstown, Nordirland

Redaktion KK: Dies zeigt doch, daß sich ein global agierendes Unternehmen auch auf die regionalen Bedürfnisse unterschiedlich strukturierter Kontinente einzustellen hat. Wie sehen Sie die Schwerpunkte für Copeland in Europa, im Süden braucht man mehr Klima-Scrolls als im Norden, und wie selbständig dürfen Copelands Europäer bei der Verdichter-Weiterentwicklung agieren?

Wiethoff: Copeland ist in vier Divisionen unterteilt, jede ist verantwortlich für eine geografische Region. Alle neuen Produkte werden für den Weltmarkt entwickelt, einschl. 50 hz, CE-Zeichen usw. Copeland bedient den europäischen Markt fast ausschließlich aus europäischen Produktionsstätten.

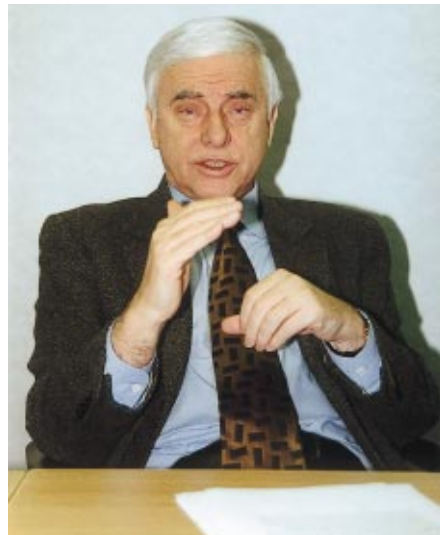
Neben der geografischen Verantwortung ist jede Division für bestimmte Produktplattformen zuständig. Wir Europäer managen den großen Scroll von 7,5 PS aufwärts. Diese Plattformverantwortung umfaßt die Bereiche Produktplanung und Engineering. Alle Entwicklungen müssen den spezifischen Anforderungen der verschiedenen Märkte gerecht werden.

Alle Scroll-Werke von Copeland gehören zu einem „Franchise-System“. Franchise bezieht sich in diesem Zusammenhang auf die Prozesse und Abläufe in den Werken. Ziel ist es, die Prozesse fortlaufend zu optimieren und die Werke, die ja über die ganze Welt verteilt sind, immer auf dem neuesten Stand zu halten. Jedes Scroll-Werk muß zweimal pro Jahr in einem Franchise-Audit nachweisen, daß es diesen Anforderungen entspricht.

Bei halbhermetischen Verdichtern besitzen wir einen größeren Spielraum, da diese Produkte in stärkerem Maße an die Kundenbedürfnisse der Kältehandwerker anpaßbar sein müssen.



Copelands Werke in Europa



„Wiethoff zu Scroll-Entwicklung und Produktionsmanagement bei Copeland: „Wir Europäer managen den großen Scroll von 7,5 PS aufwärts“

Redaktion KK: Tatsächlich kann Copeland in Europa auf einen guten Grundstock in der Verdichtertfertigung zurückgreifen, können Sie hierzu einige Meilensteine kurz benennen?

Wiethoff: Lassen Sie mich nachdenken. Die ersten Verdichter wurden 1952 in unserem Berliner Werk gefertigt. Damals noch unter dem Namen „Kälte Richter“. Ältere Fachkollegen werden sich vermutlich hieran noch erinnern. Das belgische Werk in Welkenraedt wurde 1970 eröffnet, zunächst wurden dort nur unsere 4- bis 8-Zylinder-Modelle gefertigt. Die Comef in Frankreich wurde dann 1974 von Copeland übernommen. Dort liefen dann jährlich zigtausend offene Hubkolbenverdichter vom Band. Einen weiteren Meilenstein stellte der Kauf von Prestcold in England dar. Das war, denke ich, im Jahr 1984. Seit 1990 gehören wir 100%ig zur Copeland Corporation. Unsere Freunde von Alco kamen 1994 in unsere europäische Organisation. Ein Jahr später nahmen wir unse-

Copeland-Werke in Europa		
Standort	Land	Produkte
Cookstown	Nordirland	Scroll 1,5 bis 6 PS Horizontaler Scroll 2 bis 6 PS
Thatcham	England	Verflüssigungssätze mit Semihermetiks und Scrolls
Welkenraedt	Belgien	Semihermetiks Standard und Discus 20 bis 70 PS Vollhermetiks 1,5 bis 15 PS Scrolls 7,5 bis 15 PS
Aurich	Deutschland	Alco Temperatur- und Druckschalter
Berlin	Deutschland	Semihermetiks Standard und Discus 0,5 bis 15 PS
Köln	Deutschland	Nobis Ventile
Waiblingen	Deutschland	Alco Elektronik
Kolin	Tschechien	Alco Thermo-Expansionsventile, Magnetventile, Verflüssigungssätze mit Semihermetiks und Scrolls
Warschau	Polen	Verflüssigungssätze für Polen

re Fertigungslinie für Scrolls in Welkenraedt in Betrieb. Hierzu wurde unsere belgische Fertigungsstätte erheblich erweitert. Und zu guter Letzt wurde 1998 das Werk in Cookstown gebaut, in dem wir uns gerade befinden. Hier laufen nun täglich ca. 1200 Scrollverdichter vom Band.

Redaktion KK: Vielleicht unbewußt haben Sie soeben bei Ihrem Rückblick auf die Copeland-Entwicklung in Europa den Namen DWM nicht genannt. DWM ist vor allem ein Traditions- und Qualitätsbegriff in Deutschland. Wenn man das Namenskürzel heute noch aufspüren will, dann muß man beispielsweise nach China reisen. Dort werden vor allem die Semihermetiks auf dem Ausstellungsstand des chinesischen Großhändlers Century (Hongkong) auf der für die Kältetechnik in Asien führenden Leitmesse China Refrigeration groß, deutlich und unübersehbar unter dem Label „DWM Copeland“ offeriert. Hat das etwas damit zu tun, daß deutsche Technologie noch immer über ein großes Ansehen in Ostasien verfügt?

Wiethoff: Sie haben recht, zwischen „Kälte Richter“ und „Copeland Europe“ stand jahrzehntelang „DWM“ in der Verdichtertfertigung nicht nur in Deutschland technologisch an der Spitze. Vergessen Sie aber bitte nicht, daß der Einfluß der Copeland Corporation auf die Qualitätsentwicklung bei DWM nicht erst 1990 begann, sondern schon in den frühen 60er Jahren.

DWM und Copeland hatten 1957 einen Lizenzvertrag über die Fertigung halbhermetischer Verdichter geschlossen. „DWM Copeland“ ist noch heute als Marke für halbhermetische Verdichter in Deutschland und in vielen anderen Ländern ein Begriff. Der Erfolg von DWM in Asien hat im wesentlichen zwei Gründe: Zum einen die langjährigen Geschäftsbeziehungen mit unseren Partnern in Asien und zum zweiten die Tatsache, daß Asien traditionell ein Großhändler- und Handwerkermarkt ist. Unsere deutschen Produkte sind einfach besser geeignet für diese Kunden als die amerikanischen Verdichter.

Copeland ist schon immer Weltführer in Verdichtertechnologie für gewerbliche Anwendungen gewesen und hierbei denken Sie bitte insbesondere an die „Discus“-Technologie für halbhermetische Verdichter. Und die hat doch wohl die Erfolge des „DWM-Semihermetiks“ maßgeblich geprägt, – oder sehen Sie das anders?

Redaktion KK: Nein sicherlich nicht, aber trotz aller „Globalisierung“ und „Europäisierung“ ist es doch verständlich, wenn man aus innerer Einstellung versucht ist, möglichst lange und intensiv an nationaler Tradition und Fertigungsstrukturen festzuhalten. Hierzu nun die Frage: Wie lange wird von Copeland noch in Berlin gefertigt und ab wann nur noch in Welkenraedt, Belgien?

Wiethoff: Nicht nur im Sinne Ihrer Frage kann ich Sie mit meiner Antwort beruhigen: Der Fertigungsstandort Berlin wird auch in Zukunft nicht aufgegeben, denn er spielt bei der Produktion der von Ihnen angesprochenen „Halbhermetiks“ auch in

Zukunft eine bedeutende Rolle. Fertigungsschwerpunkte sind dort nach wie vor die Semihermetiks in den Anschlußgrößen 0,5 PS bis 15 PS, und von Berlin aus wird exportiert sogar bis in das von Ihnen erwähnte Ostasien. Unsere Stückzahlen in Berlin wachsen seit einigen Jahren stetig und wir haben unseren Fertigungsablauf im Werk wesentlich verbessert.



Wiethoff zur Positionierung der „Halbhermetiks“: „Der Fertigungsstandort Berlin wird auch in Zukunft nicht aufgegeben, denn er spielt bei der Produktion der ‚Halbhermetiks‘ – 0,5 bis 15 PS – auch in Zukunft eine bedeutende Rolle. Unsere Stückzahlen in Berlin wachsen von Jahr zu Jahr“

Was sicherlich auch mit zu dem in Ihrer Frage suggerierten falschen Eindruck verleitet: Es war eine strategisch richtige Entscheidung, das europäische Engineering von Copeland an einem Standort zu bündeln. Und es war deshalb vor allem zweckmäßig, für die europäische Verdichtertentwicklung – ich betone dies ausdrücklich – ein neues Zentrum dort zu schaffen, wo sowohl der semihermetische Hubkolben- als auch der Scroll-Verdichter für Anwendungen der Klima- und Gewerbekälte gefertigt werden: Und das ist unsere hochtechnologisierte Fertigungsstätte in Welkenraedt, in der Nähe von Aachen, und damit dicht hinter der deutschen Grenze in Belgien.

Ich kann für das Festhalten am Standort Berlin noch eine weitere Bestätigung geben. Sehen Sie, ich bin als studierter Ingenieur der Elektrotechnik und Inhaber

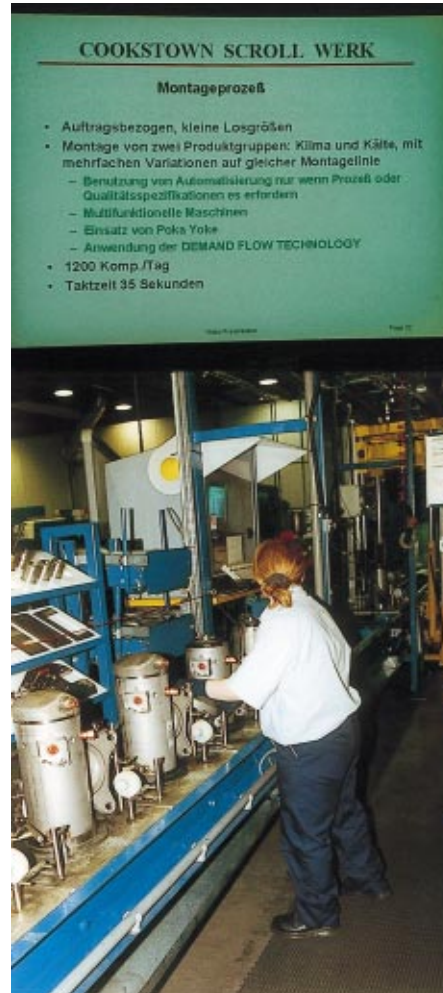
eines Doktorgrads in Informatik vor nunmehr 15 Jahren als Geschäftsführer zur damaligen „DWM Copeland“ gekommen. Zuvor war ich sechzehn Jahre lang in Führungspositionen in der Elektronikindustrie in Europa und in den USA tätig. Und als Geschäftsführer der Copeland Europe GmbH übe ich den Schwerpunkt meiner Tätigkeit von Berlin aus – und so soll es auch bleiben. Denn Berlin liegt nicht am Rande, sondern mitten im Zentrum von Europa.

Redaktion KK: Wenn die in St. Louis beheimatete Konzernzentrale Emerson Electric Co. für ihre fünf Marktfelder Industrielle Automation, Fertigungs-Kontrolleinrichtungen, Heizung, Lüftung und Klimatechnik, Elektronik und Telekommunikation sowie Geräte und Werkzeuge einen weltweiten Konzernumsatz von 14,3 Mrd. US\$ nennt, so wird über den Umsatz der Copeland Corporation nichts bekannt. Vielleicht kann man den Erfolg Ihrer Tätigkeit in Europa aber in anderer Weise transparent machen. Hierzu die Frage: Welchen Stellenwert hat Copeland Europe innerhalb der Corporation?

Wiethoff: Den Umsatz der weltweit agierenden Copeland Corporation zu beziffern, fällt tatsächlich schwer, denn um diesen durch Ihre Leser richtig zu bewerten, fehlt es doch an zu vielen Bezugselementen. Dennoch möchte ich Ihrer Frage nicht ausweichen und möchte deshalb folgenden Hinweis geben: „Copeland Europe“ ist eine von vier Divisionen, und wir tragen ungefähr 20 % zum weltweiten Umsatz bei.

Redaktion KK: Was denken Sie, aus welchen Gründen Copeland zum Weltmarktführer in Verdichtertechnologie ge-

worden ist, als der er angesehen wird? Und wie wird Copeland seine Marktführerschaft in Zukunft sichern?



Hier ein Eindruck von der Fertigung in Nordirland sowie Informationen zum auftragsbezogenen Fertigungsprozeß

Wiethoff: Copeland ist schon immer Weltführer in Verdichtertechnologie für gewerbliche Anwendungen gewesen. Seit vielen Jahren ist Copeland – Sie haben es ja schon in einer Frage zuvor angesprochen – bekannt für seine „Discus“-Technologie für halbhermetische Verdichter. Seit mehr als 10 Jahren ist Copeland nun auch führend mit der Scrolltechnologie. Immerhin verkaufen wir mehr Scrollverdichter als alle anderen Hersteller zusammen. Ein Grund dafür ist sicherlich das umfassende Produktprogramm für Kälte- und Klima-Scrolls.

Zum zweiten Teil Ihrer Frage: Wir werden unverändert stark in Scroll-Technologie und Fertigung investieren. Mehr als 300 Ingenieure arbeiten für uns in Forschung und Entwicklung. Zur Zeit fertigen wir Scrolls in 9 Werken, davon 4 Werke außerhalb der USA. Für den von mir verantworteten Bereich in einer Umsatzrelation ausgedrückt, sind wir etwa um ein Vielfaches größer als unser nächster europäischer Mitbewerber. Und diesen Abstand bauen wir weiter aus.

Redaktion KK: Wenn die Copeland Corporation aus Anlaß der ASHRAE-Exposition AHR in Dallas in einer Presseverlautbarung angegeben hatte, weltweit werden die Copeland-Erzeugnisse über ein Netzwerk von 800 Großhändlern vertrieben, so läßt diese Aussage dennoch aus Sicht der KK – und vor allem für Deutschland gesehen – zwei Fragen offen. Die erste Frage lautet, werden Scrollverdichter nicht fast ausschließlich in Deutschland und Europa an Erstausrüster, also Hersteller von kälte- und klimatechnischen Erzeugnissen, von Copeland direkt vertrieben – und die Frage beantwortet sich hierin wohl schon von selbst

– und die zweite Frage lautet, gehen die Erfolge des Scrolls nicht etwas zu Lasten des Semihermetiks hier in Deutschland? Zur Erklärung: Im Bereich von Gewerbekälte und Supermarkt sieht man heute weniger „Copeland“- als „DWM“-Halbhermetiks früher?

Wiethoff: Nun, Ihre Frage ist sehr vielschichtig. Die Klima-Scrolls werden fast ausschließlich nur von OEMs, also Geräteherstellern gekauft. Beim Kälte-Scroll sieht das anders aus, hier verkaufen wir ca. zwei Drittel über den Großhandel an die Fachbetriebe. Ein Drittel ist Direktverkauf an OEMs, mit zunehmender Tendenz. Mit einem Zuwachs von 20–30 % pro Jahr verkaufen wir in Europa erheblich mehr Kälte-Scrolls als unsere amerikanischen Kollegen.

Lassen Sie mich Ihre zweite Frage so beantworten: Ich bin davon überzeugt, daß wir am deutschen Markt gut positioniert sind, obgleich unsere Marktanteile in anderen europäischen Ländern höher liegen. Aber, unser Verkaufserfolg mit Kälte- und Klima-Scrolls in Deutschland hat die Arbeitsverluste im Bereich der halbhermetischen Verdichter inzwischen ausgeglichen.

Redaktion KK: Damit ist unsere zweite Frage aber noch nicht schlüssig beantwortet. Woran liegt's, daß man den Glacier-Scroll, den haben Sie ja für Anwendungen in der Gewerbekälte für den mittleren und tieferen Temperaturbereich speziell entwickelt, als Verflüssigersätze oder als Komponenten in Verbundanlagen weniger sieht als Hubkolben-Semihermetiks und Schraubenverdichter des Wettbewerbs? Wie sehen Sie hier die Copeland Europe-Strategie?

Wiethoff: Wir sehen dies ähnlich, wie in Ihrer Frage angesprochen. Deutschland ist nach wie vor einer unserer wichtigsten Märkte. Wir wollen und werden deshalb unsere Wettbewerbsfähigkeit bei halbhermetischen Hubkolbenverdichtern verbessern. Mit Kälte-Scrolls und damit ausgerüsteten Verflüssigersätzen werden wir auch weiterhin ein gutes Standbein haben. Kälte-Scrolls werden auch in Deutschland eine wachsende Rolle spielen. Hier ein Beispiel: Um der Verwendung von Scrollverdichtern in Supermärkten weiteren Schub zu geben, werden wir den horizontalen Scroll einführen. Baugleich dem vertikalen



Wiethoff zur Marktentwicklung von „Kälte-Scrolls“: „Um der Verwendung von Scrollverdichtern in Supermärkten weiteren Schub zu geben, werden wir den horizontalen Scroll mit fünf Typen, 2 bis 6 PS, einführen“

len Scroll kann dieser Verdichter aufgrund seiner geringen Höhe direkt im Kühlmöbel eingebaut werden. Fünf Typen mit integrierter Ölpumpe der Baureihe „Glacier“ wird es vorerst hiervon geben, 2 bis 6 PS, Kältemittel R 404A, die für den mittleren und tieferen Verdampfungsbereich zwischen 5 °C und –40 °C dann eingesetzt werden können. Produktionsbeginn ab ca. Juli dieses Jahres. Deutschland ist nach wie vor einer unserer wichtigsten Märkte. Schließlich wurde hier – und hier kommen wir wieder zu Berlin – der Grundstein unseres Unternehmens gelegt.

Redaktion KK: Welche Herausforderungen sehen Sie für die europäischen Verdichterhersteller und mit welcher Strategie begegnen Sie diesen Herausforderungen? Erläutern Sie doch bitte hierzu unseren Lesern Copeland's strategische Ausrichtung näher.

Wiethoff: Die Herausforderungen, die natürlich gleichermaßen Chancen darstellen, sehen wir in der zunehmenden Globalisierung und in den Zusammenschlüssen unserer Kunden. Diese Tendenzen erleben wir sowohl im Handel als auch auf der Geräteherstellerseite. Unsere Antwort auf diese Entwicklungen: Gute Kundenbetreuung an jedem Ort der Erde mit überlegenen Technologien, Qualität und Service.

Unsere Strategie besteht hierbei aus drei Elementen: Kundenservice, herausragende Technologie und Marktführerschaft. Copeland ist unwiderrspochen führend in der Verdichtertechnologie und in der Marktabdeckung. Weltweit. Um auch im Bereich des Kundenservice vorn zu liegen, arbeiten wir an mehreren Programmen. Zwei sehr wichtige setzen wir derzeit um: „eCommerce“ im Internet und „Demand Flow Technology“. Hierzu eine Erläuterung für Ihre Leser:

Internet ist die Zukunft von heute. Wir können über unsere Webseite „www.eCopeland.com“ wesentlich besser unsere Kunden bedienen, erreichen extrem kurze Reaktionszeiten und informieren die Kunden echtzeit. Und das alles 24 Stunden am Tag und in der Nacht. Wir sind davon überzeugt, daß e-commerce zum bedeutendsten Verkaufsweg wird, da immer mehr Kunden das Internet benutzen. So weit wir wissen, sind wir derzeit mit einer derartigen Einrichtung der erste Komponentenhersteller innerhalb der europäischen Kälte- und Klimaindustrie.

Sprechen wir nun über unsere „Demand Flow Technology“. Hierunter ist zu verstehen: Durch die Einführung der Fertigungsstrategie „Demand Flow Technolo-



Wiethoff zu Copelands „Demand Flow Technology“ (DFT): „Hierdurch wurde die Produktion im Werk Cookszown revolutioniert. DFT reagiert kurzfristig auf den Kundenbedarf. Hier wird nur auftragsbezogen gearbeitet, die Aufträge werden stündlich nach Prioritäten neu geordnet“

gy“ wurde die Produktion im Werk Cookstown revolutioniert. DFT reagiert kurzfristig auf den Kundenbedarf. Die Verdichter werden wie in allen Copeland-Werken zwar auftragsbezogen gebaut, jedoch werden in Cookstown die Aufträge stündlich nach Prioritäten neu geordnet. Das erfordert große Flexibilität der Mitarbeiter und kontinuierliches Feedback über den gesamten Betriebsablauf. Dies wird durch Trainingsmaßnahmen und eine speziell entwickelte Software unterstützt. Fortlaufende Informationsauswertung über Auftragseingang, Materialfluß und fertiggestellte Produkte sind der Kern dieser Methode. Das Ziel dieser Aktivitäten ist schließlich nur eines: Kürzeste Lieferzeiten plus 100%ige Liefertreue.

Redaktion KK: Eigentlich sind wir mit unserem Gespräch am Ende. Wesentliches aus Sicht von Copeland wurde gesagt und mit Ihren Antworten sicherlich auch bei

unseren Lesern ein wenig mehr Verständnis erzielt. Haben wir dennoch etwas unerwähnt gelassen?

Wiethoff: Bei uns gibt es eigentlich nichts Spektakuläres. Wir werden uns kontinuierlich in allen angesprochenen Bereichen verbessern, wie wir es in der Vergangenheit bewiesen haben. Wir haben niemals in unseren Leistungen nachgelassen. Vielleicht kam in diesem Zusammenhang die Bedeutung der Scroll-Technologie in unserem Gespräch etwas zu kurz. Es gibt heutzutage kaum eine Geräteentwicklung im Klimabereich, die nicht den Scroll (2–15 PS) verwendet. Im Bereich der Kälte sehen wir eine ähnliche Entwicklungstendenz, wenn auch weniger rasant. Die Technologie des Kälte-Scrolls befindet sich noch ziemlich am Anfang, sie ist ja erst einige Jahre jung. Schon heute braucht der Kälte-Scroll keinen Vergleich zu scheuen, und wir arbeiten an wesentlichen Verbesserungen, die demnächst

umgesetzt werden. Doch bei dem ganzen Fokus auf Scroll dürfen wir nicht vergessen, daß wir der weltweit größte Hersteller von halbhermetischen Verdichtern sind. Und wir werden das fortführen.

Redaktion KK: Herr Dr. Wiethoff, wir bedanken uns für das aufschlußreiche Gespräch, das wir am nordirischen Standort Cookstown mit Ihnen führten. Ein europäisches Werk von Copeland, das in den drei Jahren seit Fertigungsbeginn schon eine sehr hohe Produktivität erreicht hat und das schon jetzt, wie wir hier erfahren konnten, an seine Kapazitätsgrenzen stößt. Dies scheint die bisherige Fertigungs-Philosophie und -Strategie von Copeland als für die Zukunft richtungsweisend zu bestätigen. □

Das Gespräch mit Dr. Egon Wiethoff, President Copeland Europe und Geschäftsführer der Firma Copeland GmbH (Berlin), führte für die KK-Redaktion Peter Weissenborn am 17. April im Werk Cookstown in Nordirland.