

Von der Pike auf – Kampf Geschäftsführer Markus Vollmer im Interview

Seit knapp einem Jahr ist Markus Vollmer Chief Operating Officer der Kampf Schneid- und Wickeltechnik GmbH in Wiehl. Im Interview zieht er ein Resümee seiner ersten Monate in der Geschäftsführung und spricht über Veränderungen und Zukunftspläne.



Markus Vollmer

Herr Vollmer, Sie sind seit fast 20 Jahren für Kampf tätig – seit knapp einem Jahr als Geschäftsführer. Inwiefern hat das Ihren Arbeitsalltag verändert?

Mein Fokus ist deutlich breiter geworden. Im Laufe meines beruflichen Werdegangs war das Thema Schneiden und Wickeln meine Leidenschaft und klarer Schwerpunkt meiner Kompetenz. Das diesbezügliche Know-how, das

„Ich arbeite weniger im Unternehmen, sondern vielmehr am Unternehmen.“

Markus Vollmer

ich in meinen bisherigen Positionen – zuletzt als Vertriebsdirektor – erworben habe, verschafft mir in meiner neuen Tätigkeit spürbare Vorteile. Hinzugekommen ist, dass ich als Geschäftsführer Einblicke in neue Bereiche erhalte. Anders als bislang arbeite ich dabei weniger IM Unternehmen, sondern vielmehr AM Unternehmen. Das ist eine völlig neue und extrem spannende Perspektive.

Welche Vorteile verschafft Ihnen Ihr Know-how aus Technik und Vertrieb – und wie kommt es dem Unternehmen zugute?

Meine lange Zugehörigkeit zur Unternehmensfamilie ist ein nicht zu unterschätzender Vorteil. Als Mitarbeiter setzt man sich bei Kampf unweigerlich und sehr intensiv mit technischen Abläufen und Hightech-Produkten auseinander, macht sich mit ihrem Entstehungskontext und den dahinterstehenden Anforderungen vertraut. Nur so kann man den konkreten Nutzen einer kundenspezifischen Lösung in Gänze erfassen. Meine jahrelange Erfahrung – auch mit und für unsere Kunden – macht mich heute zu einem idealen Sparringspartner für Forschung und Entwicklung sowie unsere Mitarbeitenden in der Produktion.

Was ist Ihre Vision für Kampf?

Die Akquisition der englischen Atlas Converting Equipment durch Kampf ist ein bedeutender Schritt zu mehr Internationalität und Komplexität. Essenziell für die erfolgreiche Integration neuer Unternehmen sind Strukturen, die ihnen erlauben, ihr spezifisches Potenzial weiterhin gewinnbringend zu entfalten. Aufgabe von Kampf ist es, dafür hinreichend Sorge zu tragen.

Meine Vision für die kommenden Jahre ist die, dass Kampf und Atlas ihre Position als DIE Experten für Schneid- und Wickeltechnik länderübergreifend ausbauen. Unser Ziel ist es, weiterhin die besten Maschinen herzustellen – und unseren Kunden darüber hinaus echten Mehrwert in Form von weiterführenden Lösungen zu bieten. Das inkludiert die Bereiche Rollenhandling, Process Automation und Consulting ebenso wie ein umfangreiches Best-of-Class-Service-Angebot. Auch durch unsere globale Präsenz können wir unseren Kunden spürbare Vorteile verschaffen, so z. B. durch die stärkere Vernetzung unserer Produktionsstätten. Sie erlaubt uns, Kundenbedürfnissen noch individueller als bislang zu entsprechen.

Sie sind federführend an der Integration von Atlas in die Jagenberg Gruppe beteiligt. Wie gut gelingt dieser Prozess bislang?

Unser erstes Meeting fand unter den Prämissen der Corona-Pandemie statt und war eine große Herausforderung für alle Beteiligten. Die ungewohnte Situation hat ein Kennenlernen zunächst erschwert, doch wir haben produktive Mittel und Wege gefunden, damit umzugehen. Inzwischen findet ein reger Austausch statt. Mit den 120 englischen Kolleginnen und Kollegen von Atlas hat Kampf umfassende Expertise in der Schneid- und Wickeltechnik hinzugewonnen. Was mich nach dem schwierigen Auftakt besonders freut, ist die sehr offene und konstruktive Kommunikation zwischen unseren Unternehmen. So funktioniert für mich Arbeiten auf Augenhöhe.



Die Integration neuer Unternehmen führt zu einer fortlaufenden Veränderung der Jagenberg Gruppe. Wie ist Ihre aktuelle Sicht darauf?

So divers unsere Geschäftsfelder teils sind: Die pandemische Lage und der Konflikt in der Ukraine stellen uns alle gleichermaßen vor neue Aufgaben und Herausforderungen. Lieferengpässe und die Knappheit von Antriebstechnik – um zwei aktuelle Beispiele herauszugreifen – sind omnipräsent, und die Unternehmen der Jagenberg Gruppe setzen alles daran, Kunden auch unter den aktuellen Rahmenbedingungen uneingeschränkt zufriedenzustellen. Durch unsere neuen Schwesterunternehmen erschließen sich für Kampf neue Themenfelder und Geschäftsmöglichkeiten.

„Essenziell für die erfolgreiche Integration neuer Unternehmen sind Strukturen, die ihnen erlauben, ihr spezifisches Potenzial weiterhin gewinnbringend zu entfalten.“

Markus Vollmer

Eine der großen Chancen unserer Zugehörigkeit zur Jagenberg Gruppe. Ich denke hier beispielsweise an die Lithium-Ionen-Batterie-Technologie. Hier gilt es, die Zusammenarbeit innerhalb der Gruppe klar zu definieren und weiterhin produktiv auszubauen.

Deutlich ist zudem, dass diese Entwicklung einen Wandel in der Struktur der Gruppe bewirkt. Durch die Fokussierung auf Schwerpunktbereiche wie Industrial Solutions werden Synergien katalysiert. Aus dem ehemals zurückhaltenden Involvement der Holding bei der Gestaltung des operativen Geschäfts ist nun ein aktives Vorantreiben geworden. Auf der Suche nach den besten Lösungen fördert Jagenberg einen intensiven Austausch.

Wie positioniert sich Kampf beim Thema Digitalisierung? Wie beurteilen Sie die Chancen von Industrie 4.0 und ihre Anwendung auf den Maschinenbau?

Unter den mittleren und großen Maschinenbau-Unternehmen gilt Kampf beim Thema Digitalisierung als Vorreiter. Lösungen für Remote Services oder unsere digitalen Rollenprotokolle zum Beispiel sind schon lange Teil unseres Portfolios und bei unseren Kunden vielfach bewährt. Beim Thema Industrie 4.0 gilt es, eines zu beherzigen: Wissen muss man teilen, um es zu mehren. Ein hervorragendes Beispiel ist die Schaffung digitaler Schnittstellen zwischen Maschinen und Systemen, die Kampf derzeit intensiv verfolgt. Mit dem Ziel einer noch effizienteren Gestaltung unserer Prozesse befassen wir uns aktuell mit dem Aufbau eines Experten-Teams, das Digitalisierung lebt und vorantreibt. Bei der Rekrutierung qualifizierter Fachkräfte erhalten wir tatkräftige Unterstützung von der Jagenberg Gruppe. Dafür bin ich dankbar.

„Den jungen Kolleg:innen in unserem Unternehmen würde ich raten: Nutzt die Möglichkeiten, die die Gruppe euch bietet! Nehmt Einblick in möglichst viele Bereiche, arbeitet auf Augenhöhe und zeigt auch Respekt. Bei Kampf findet ihr eine Familie, die euch Rückhalt bietet.“

Markus Vollmer