

Fördertechnik ohne Grenzen



Wer eine Holzwerkstoffplatte kauft, denkt kaum an die Fördertechnik, die den Holzstaub zur Presse transportiert. Die Trasmec s.r.l. aus Casalbuttano in der Provinz Cremona ist auf genau diese unsichtbaren Prozesse spezialisiert und heute weltweit aktiv. Ausgehend von Förderanlagen für Getreide entwickelte sich das Unternehmen bis heute zu einem international tätigen Anbieter kompletter Handling-Systeme für die Industrie.



Trasmec entwickelt komplette Förder- und Handling-Systeme für anspruchsvolle industrielle Produktionsprozesse

Wirtschaftsforum: Herr Ferrari, Trasmec existiert seit den 1950er-Jahren. Wie hat sich das Unternehmen bis heute entwickelt?

Stefano Ferrari: Die Geschichte begann in den 1950er-Jahren mit meinem Großvater und sieben weiteren Gesellschaftern. Seit den 1980er-Jahren befindet sich das Unternehmen vollständig im Besitz unserer Familie. Mein Onkel ist seit den 2000er-Jahren alleiniger Geschäftsführer und Mehrheitsgesellschafter. Heute befinden wir uns mitten im Übergang zur 3. Generation. Angefangen haben wir hier in Casalbuttano, einer stark landwirtschaftlich geprägten Region, mit Förderanlagen für Getreide. Anfang der 1970er-Jahre kamen

die ersten Anlagen für die damals entstehende Spanplattenindustrie hinzu. Seit Ende der 1980er- und Anfang der 1990er-Jahre sind wir zunehmend international tätig. Inzwischen haben wir Anlagen an nahezu alle großen Hersteller von Holzwerkstoffplatten weltweit geliefert.

Wirtschaftsforum: Was ist Ihr Kerngeschäft und für welche Branchen sind Sie tätig?

Stefano Ferrari: Unser Kerngeschäft ist die Entwicklung kompletter Förder- und Handling-Systeme für industrielle Schüttgüter. Unser wichtigster Anwendungsbereich ist nach wie vor die Holzwerkstoffplattenindustrie, insbesondere die Produktion



von Span- und MDF-Platten. Seit einigen Jahren sind wir zudem im Biomassebereich tätig, vor allem für Wärmekraftwerke, in denen Holzreste und andere Reststoffe als Brennstoffe eingesetzt werden. Durch die Übernahme von Arcemi sind außerdem die Zementindustrie und der Bergbau hinzugekommen. Das Unternehmen aus Trient entwickelt ähnliche Maschinen für diese Branchen. Damit erweitern wir unser Geschäft um zusätzliche Anwendungsbereiche und erschließen zugleich neue Märkte.

Interview mit
Stefano Ferrari,
Global Sales Manager
der Trasmec s.r.l.

Wirtschaftsforum: Worin liegt Ihr Wettbewerbsvorteil gegenüber großen internationalen Herstellern?

Stefano Ferrari: Wir verstehen uns als Anbieter kompletter Handling-Systeme. In der Holzwerkstoffindustrie verfügen wir über jahrzehntelange Erfahrung und kennen nicht nur unsere eigenen Maschinen, sondern den gesamten Produktionsprozess. Wir haben weltweit mit sehr unterschiedlichen Holzarten und Recyclingmaterialien sowie unter unterschiedlichen Produktions-



Trasmec verfügt über jahrzehntelange Erfahrung mit maßgeschneiderten Anlagen für die Holzwerkstoffindustrie



Am Stammsitz in Casalbuttano entstehen individuelle Förderlösungen für Kunden weltweit



KONTAKTDATEN

Trasmec s.r.l.
Via Bergamo 2/A
26011 Casalbuttano
Italien
☎ +39 0374 364011
sales@trasmec.com
www.trasmec.com

bedingungen gearbeitet. Deshalb können wir unsere Kunden umfassend beraten. Sie schildern uns ihre konkrete Aufgabenstellung und wir entwickeln daraufhin die passende technische Lösung. Unsere Leistungen reichen von der Bestandsaufnahme vor Ort mithilfe eines 3D-Laserscanners bis zum vollständigen Engineering eines Fördersystems. Dabei können wir auch Maschinen und Leistungen integrieren, die nicht unmittelbar aus unserer eigenen Produktion stammen. Genau dieses Know-how möchten wir nun in anderen Branchen einsetzen.

Wirtschaftsforum: Wie wirken sich aktuelle Krisen auf Ihr Geschäft aus?

Stefano Ferrari: Russland und die Ukraine waren für uns wichtige Märkte. Dass wir dort keine neuen Anlagen und teilweise auch keine Ersatzteile mehr liefern können, hat uns deutlich getroffen. Die Auswirkungen reichen allerdings weiter. Viele unserer Kunden verfügten über Werke in Russland oder in osteuropäischen Ländern, die für den russischen Markt produzierten. Entsprechend stark sind ihre Investitionen zurückgegangen. Bei den verbliebenen Projekten spielt der Preis eine immer größere Rolle. Gleichzeitig haben chinesische und indische Anbieter viel gelernt und bieten inzwischen auch außerhalb ihrer Heimatmärkte Maschinen von guter Qualität an.

Unsere Werke in China und Indien helfen uns, unter diesen Bedingungen wettbewerbsfähig zu bleiben. Allerdings können stark steigende Containerpreise diesen Vorteil schnell wieder verringern. In diesem Umfeld ist Flexibilität entscheidend.

Wirtschaftsforum: Wie gehen Sie bei Trasmec mit dem Thema Nachhaltigkeit um?

Stefano Ferrari: Wir haben dieses Jahr erstmals einen Nachhaltigkeitsbericht erstellt und prüfen nun die Möglichkeit einer Umweltzertifizierung. Auch unsere Lösungen tragen zu nachhaltigeren Industrieprozessen bei. Im Biomassebereich fördern wir Reststoffe, die zur Energieerzeugung eingesetzt werden. Für die Zementindustrie beschäftigen wir uns zunehmend mit der Handhabung von aufbereiteten festen Ersatzbrennstoffen. Diese können Kohle bei der Befeuerung der Öfen zur Klinkerproduktion teilweise ersetzen. Intern geht es zugleich darum, Abfälle und andere Auswirkungen unserer Produktion sorgfältig zu kontrollieren. Auch

viele vermeintlich kleine Maßnahmen sind dabei wichtig.

Wirtschaftsforum: Welche Pläne verfolgen Sie für die Zukunft?

Stefano Ferrari: In Kürze eröffnen wir ein eigenes Büro in Kuala Lumpur. Dort werden zunächst zwei lokale Mitarbeiter für uns tätig sein und unsere Aktivitäten in der gesamten südostasiatischen Region betreuen. Gerade war ich außerdem in Kenia, wo wir eine Vertriebspartnerschaft aufgebaut haben, die unter anderem die Bereiche Holzwirtschaft, Zementindustrie, Bergbau und Zuckerrohrverarbeitung abdeckt. In Südamerika verfügen wir bereits über erste Kontakte in Brasilien, Ecuador und Kolumbien und möchten unsere Präsenz weiter ausbauen. In Nordamerika fehlt uns aktuell noch eine passende lokale Partnerschaft, doch auch dort werden wir den nächsten Schritt gehen. Unser langfristiges Ziel ist es, auf jedem für uns relevanten Kontinent entweder selbst zu produzieren oder mit einem verlässlichen Partner vor Ort zusammenzuarbeiten.

Unter dem Motto „We convey the world“ präsentiert sich Trasmec auf der internationalen Leitmesse LIGNA

