

## Internationale Märkte gewinnen an Bedeutung

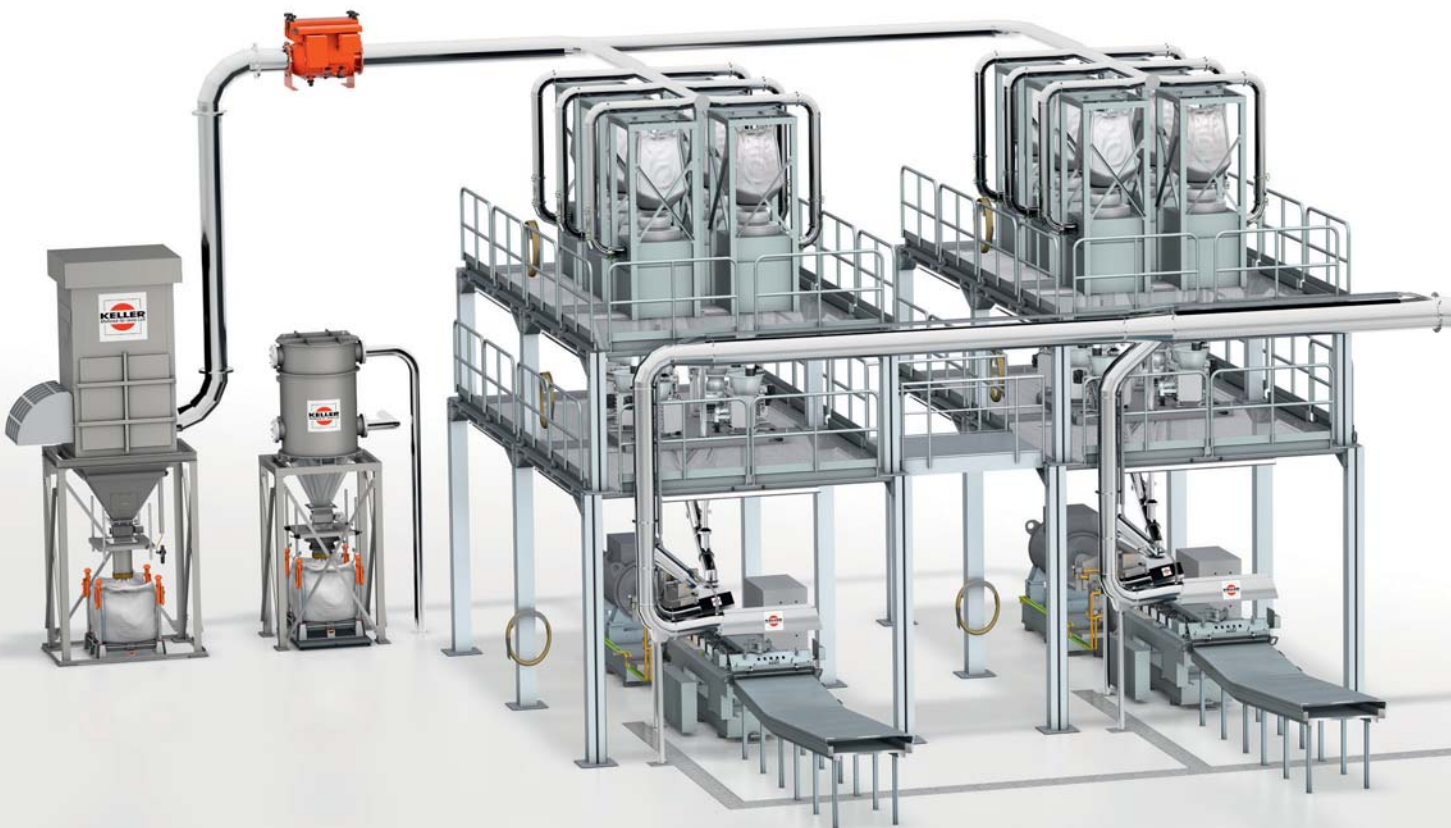
**Keller international, ein Update: Neben den Tochterunternehmen in China, den USA und der Schweiz möchte Keller Lufttechnik künftig sein Engagement im europäischen Ausland stärken. In China erschließt sich Keller Lufttechnik aktuell eine zweite Branche neben der Automobilindustrie – die Kunststoffverarbeitung. Keller USA profitierte von einer Delegationsreise des baden-württembergischen Industrieclusters ClustAir nach Mexiko.**

Gut gereinigte Luft in Industriebetrieben bedeutet: gesunde Arbeitsplätze, hohe Produktqualität und unbedenkliche Abluft. Die Technik dafür ist auch international zunehmend gefragt. Rolf Bernauer, Prokurist bei Keller Lufttechnik und zuständig für das Auslandsgeschäft, sagt: „Wachstumsmöglichkeiten für unser Unternehmen sehen wir vor allem auf den internationalen Märkten. Unsere Präsenz im Ausland auszubauen, ist für uns daher eine wichtige Säule der Zukunftssicherung.“ Die drei Tochtergesellschaften in den USA, in China und in der Schweiz markieren dabei die Standorte, die die Luftreinhaltungsspezialisten mit hoher Priorität weiter ausbauen möchten. Daneben treten jetzt der westeuropäische Markt – vornehmlich mit Österreich, Frankreich, Italien, Spanien und Großbritannien – sowie in einem nächsten Schritt die osteuropäischen Länder.

### **Keller China: Erfolg mit CLEACOM-System für Kunststoffverarbeiter**

In China erschließt Keller Lufttechnik aktuell neue Marktsegmente. „Traditionell sind wir in China stark in der Autoindustrie verankert“, erklärt Bernauer. „Jetzt bauen wir uns ein zweites Standbein auf. Mit unserem CLEACOM-System, dessen Name für Clean Compounding steht, sprechen wir die kunststoffverarbeitende Industrie an.“ Das Potential ist riesig: Rund 30 Prozent und damit der Großteil der weltweiten Kunststoffproduktion entfallen auf China. >

Mit dem CLEACOM-System sorgt Keller für saubere Luft in der kunststoffverarbeitenden Industrie. Das Potential in China ist riesig: Auf das „Reich der Mitte“ entfallen rund 30 Prozent und damit der Großteil der weltweiten Kunststoffproduktion.





Auf der einschlägigen Messe Chinaplas in Shanghai konnten die Keller-Fachleute Interesse wecken, potenzielle Kunden kennenlernen und gute Kontakte zu Verbänden sowie Unternehmen aus der Branche aufbauen.

### Neues Marktsegment erschließen

Über ein internationales Business-Projekt sowie durch einen Messeauftritt mit Presse-Konferenz auf der einschlägigen Chinaplas in Shanghai konnten die Keller-Fachleute Interesse wecken, potenzielle Kunden kennenlernen und gute Kontakte zu Verbänden sowie Unternehmen aus der Branche aufbauen. Auch die international guten Referenzen von Keller Lufttechnik in der Kunststoffverarbeitung halfen. Viele Bestandskunden in anderen Ländern verfügen über Tochtergesellschaften oder Joint Ventures in China. Diese zeigen sich aufgrund guter Erfahrungen in den Muttergesellschaften oftmals offen für die Zusammenarbeit mit Keller Lufttechnik.

### „Erste Aufträge sind unterzeichnet“

„Die ersten Aufträge sind bereits im Haus“, freut sich Bernauer. „Dass wir mit unserem breiten Produktportfolio den gesamten Produktionsprozess abdecken, Lösungen für Stäube, Dämpfe und Aerosole anbieten und komplexe Großanlagen individuell planen und realisieren können, sprach für Keller. Auch unsere besondere Expertise beim Explosionsschutz ist für viele Kunden ein Pluspunkt.“

### Keller USA: neue Zugänge in den mexikanischen Markt

Die Keller-US-Tochter profitierte kürzlich vom Industriecluster ClustAir BW, einem Zusammenschluss von innovationsstarken, vorwiegend kleinen und mittleren Unternehmen aus dem Bereich der Luftreinigung in Baden-Württemberg. Das Cluster organisierte eine Delegationsreise nach Mexiko, einem Markt, den Keller USA abdeckt. Dort gab es Gespräche mit Politikern und Behördensprechern. „Das war sehr spannend. Wir konnten Marktchancen ermitteln und Netzwerke aufbauen“, berichtet Bernauer. „Solche persönlichen Kontakte öffnen Türen.“

### Tochterunternehmen machen sich unabhängiger

Insgesamt, so das Fazit von Rolf Bernauer, agierten die Tochtergesellschaften zunehmend selbstständig. Ihre Teams wuchsen stetig, immer mehr Know-how befindet sich vor Ort. Das eröffnet dem Stammhaus in Kirchheim/Teck die Möglichkeit, bei der Internationalisierung weitere Schwerpunkte zu setzen. „Wir haben uns im ersten Schritt vorgenommen, unsere Präsenz in Westeuropa auszubauen. Hier sind die Handelshemmnisse gering und das Nachfragepotenzial hoch“, sagt Bernauer. Keller Lufttechnik plant dazu unter anderem, vorhandene Repräsentanzen und Partnerschaften weiterzuentwickeln und möchte seine Produkte künftig auf mehr europäischen Messen vorstellen. <



**Kontakt: Rolf Bernauer**  
**Telefon: +49 7021 574-261**  
**rolf.bernauer@keller-lufttechnik.de**