

## Liebe Geschäftspartner, liebe Freunde,

Sie kennen uns bei Müller als Unternehmen und Unternehmer, die immer auch die Zukunft positiv und aktiv gestalten wollen.

Unser Ziel dabei ist es, Ihnen und Ihren Kunden die tägliche Arbeit einfacher und vor allem effizienter zu gestalten. Hierfür haben wir in den letzten Jahren massiv in unsere Organisation, Prozesse, Fertigung, Sortimente und zugehörige Schlüsseltechnologien investiert – ebenso wie in unsere Systempartnerschaften, die Marktentwicklung und den Markenaufbau.



Denken Sie mit uns zurück ...: Was zunächst in der Garage unserer Eltern und dann vor über 15 Jahren am Kreisverkehr im beschaulichen Dunningen mit einer vagen Vorstellung eines Business-Case, basierend auf einer Zerspanungs-Problemlösungs-Idee, begann, ist heute ein profitabler 40-Mann-Betrieb mit zweistelligem Millionenumsatz.

Heute, 15 Jahre später, gehen wir erneut einen couragierten Schritt. Ich, Jürgen Müller, werde das operative Tagesgeschäft im Unternehmen ab Januar 2020 verlassen und mich auf die Entwicklung und Gestaltung der Zukunftstechnologien für unser Unternehmen konzentrieren. Warum? Ganz einfach: Weil die Zeit es verlangt und weil wir die nächsten Schritte gehen werden – mit Ihnen und unseren Mitarbeitern, für Sie und für unsere Mitarbeiter.

Viele von Ihnen wissen es, manche nicht: Neben der reinen Produktentwicklung sind die Erforschung neuer Technologien sowie die Softwareentwicklung nicht nur meine absolute Leidenschaft, sondern auch das, was ich gelernt habe. Und hier bestehen aus unserer Sicht heraus noch so viele Potenziale, Ihre Prozesse noch effizienter zu machen.

Auch wenn es kein echter Abschied ist, so möchte ich dennoch die Gelegenheit nutzen, Ihnen für die letzten Jahre zu danken – für das Vertrauen und all das, was wir gemeinsam bis heute erreicht haben. Bitte schenken Sie dieses Vertrauen auch unserer neuen Struktur, denn wir werden auch zukünftig stetig daran arbeiten, dass immer gilt: Müller efficiency matters.

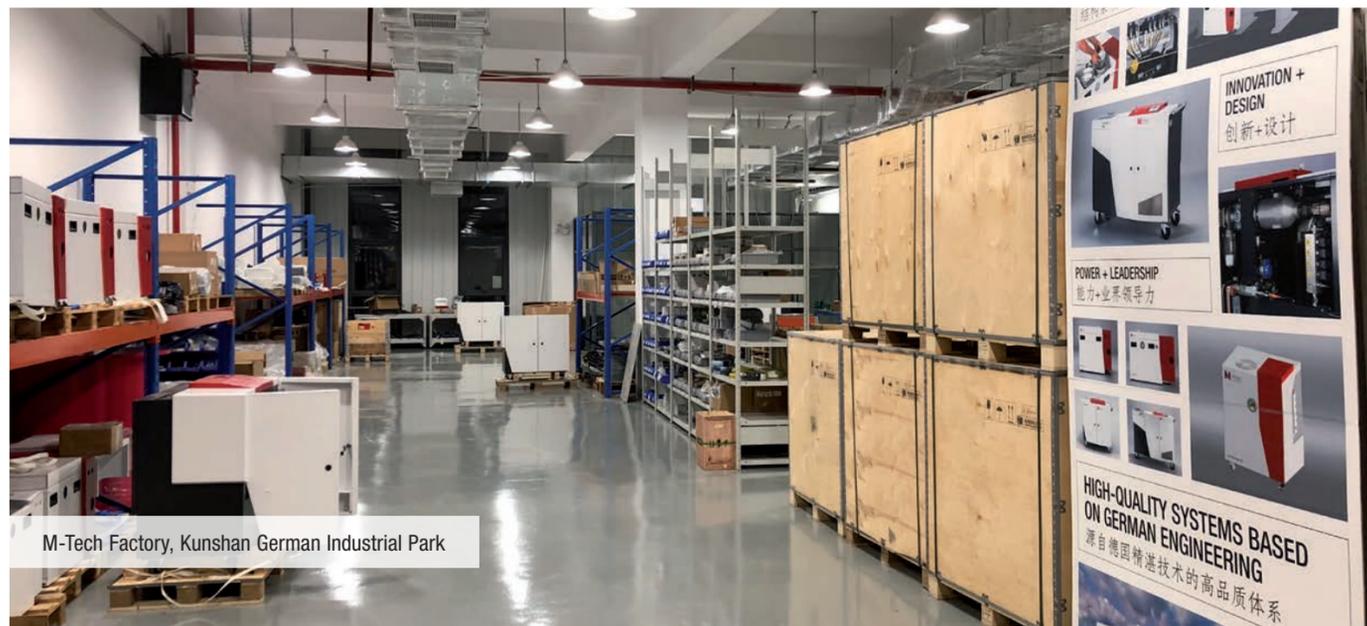
Mein Bruder Martin und ich wünschen Ihnen an dieser Stelle für das neue Jahr 2020 viel Erfolg, Gesundheit und Freude für Sie und Ihre Lieben. Und davor ganz klar: besinnliche und frohe Weihnachtstage!

**Jürgen und Martin Müller**

## Wir müssen nach China – nur wie?

**Erinnern Sie sich noch an die IBM-Werbung: Wir müssen ins Internet? So ging es uns mit China. Wir sind angekommen!**

M-Tech-Machinery Kunshan Ltd. ist unser bisheriger, kleiner Abenteuerflug in die unbekannte Welt Chinas, der sich nun immer mehr vom Ausflug in ein permanentes, anspruchsvolles Engagement transformiert. Alles begann mit einer ersten Anfrage aus China vor über 5 Jahren bezüglich sehr hochwertiger Hochdruckanlagen zum Anbau an Hanwha Langdrehautomaten. Aus diesem ersten Geschäft, welches wir erfolgreich abschließen konnten, entstand in der Folge eine aufgeregte Auseinandersetzung mit diesem enorm großen Markt, die uns viel Auf und Ab beschert hat, um am Ende dann aber doch die Entscheidung zur Markterschließung über eine eigene Niederlassung zu treffen. Doch was sich zwischen 2014 und 2019 abgespielt hat, kam einer Achterbahnfahrt gleich. Einerseits wurde schon früh klar, dass das Thema Hochdruckanlage in China immer stärker zum Tragen kommt, andererseits kannte man den Markt nicht. Erst als klar wurde, dass in China zirka 8.000 Langdrehautomaten gebaut und verkauft werden, mussten wir schnell handeln.



Denn chinesische Hersteller standen nun auch in den Startlöchern und wir wussten, dass zunächst nicht der Bessere, aber der Schnellere gewinnt.

Der erste Weg führte uns zu einem Repräsentationsbüro in Nanjing bei Baden-Württemberg International mit einem eigenen Mitarbeiter in China, der den Markt für uns aufbereiten und die Gründung einer Tochtergesellschaft vorantreiben sollte. Bis wir merkten, dass die Personalie des chinesischen Mitarbeiters eine Fehlentscheidung war, ging schon wieder ein Jahr verloren. Allerdings wurde uns in dieser Zeit auch klar, dass unsere vier Vertriebspartner, welche wir in China hatten, technisch gesehen nicht in der Lage waren, unsere Anlagen korrekt an Werkzeugmaschinen anzubinden, geschweige denn einen guten After-Sales-Service

## FROHE WEIHNACHTEN!

zu bieten. Einer dieser Partner stach jedoch aus den anderen hervor, da er einfach großes Interesse zeigte und bereit war, in den Aufbau eines technischen Mitarbeiters zu investieren. Mit dieser Firma, Kimsuns in Kunshan, ging es dann wieder voran. Mit dem Scheitern in Nanjing und durch den Ausfall des Mitarbeiters waren wir gezwungen, schnell zu handeln. Zum Glück, und darüber sind wir sehr dankbar, empfahl uns damals Baden-Württemberg International, den Kontakt zur Start-up Factory in Kunshan zu suchen, da sich doch herauskristallisierte, dass wir in China unsere Anlagen produzieren müssen, um wirklich einen Marktzugang zu erhalten und um tatsächlich als ernstzunehmender Player auf diesem Markt zu spielen.

Aus dieser Empfehlung und nach dem Besuch der SUF in Kunshan sowie einem Gegenbesuch bei uns in Deutschland begannen wir mit der Vorbereitung der Gründung einer eigenen Produktionsgesellschaft in China. Die Grundvoraussetzung hierfür war, dass ein technisch versierter Mitarbeiter gefunden werden musste, der sich diese Aufgabe zutraut und bereit ist, für einige Jahre überwiegend in China (Asien) zu leben. Hierfür konnte Herr Lars Goldbaum gewonnen werden, der sich zwi-



Lars Goldbaum auf dem M-Tech Messestand

einen Produktionsmitarbeiter aus Deutschland nach China schicken mussten, um zu helfen, die steigende Nachfrage zu bedienen. Herr Goldbaum ist nach alledem guter Dinge und plant zuversichtlich in 2020 zirka 250 Anlagen, bestehend aus combiloop CL1 G, CL1 E und CL2 G, in China zu bauen und zu vermarkten. Auch in China bedienen wir sehr stark den Markt der Langdrehautomaten und sind dort für die gleichen Partner da wie in Europa. Wir denken, dass wir in 2020 zirka 8 % Marktanteil im Segment der kompakten Hochdruckanlagen erreichen können. Das mittelfristige Ziel ist es aber, 20 % Marktanteil zu schaffen. In China selbst treten wir in diesem Marktsegment momentan nur gegen lokale Hersteller an, die sich in den letzten drei Jahren gegründet und aufgebaut haben. Herr Goldbaum sieht zuversichtlich nach vorne. Er weiß nun, wie schwierig und zeitaufwendig es ist, in China gute und zuverlässige Zulieferer und Mitarbeiter zu finden, er hat aber auch gelernt, dass man sie finden kann.

Es läuft eben alles ein wenig anders in China und entgegen dessen, was man allgemein in Deutschland zu wissen glaubt, doch nicht ganz so schnell und reibungslos. Zumindest dann nicht, wenn der Staat nicht als treibende Kraft hinter einer Sache steht.



Auch in diesem Jahr verzichten wir auf Weihnachtsgeschenke und fördern unser Schul-Projekt in Peru: das Colegio San José Obrero in Chimbote, das wir wieder mit zahlreichen Stipendien für Kinder aus finanzschwachen Familien unterstützen, um möglichst vielen Kindern trotz starker Armut einen Schulbesuch zu ermöglichen.

