

Wettbewerbsanalyse

Neukundensuche und Leistungsportfolio – 3.4.2026

Nach der Analyse Ihrer Unternehmensseite (www.wr-maschinenbau.de) und einem Abgleich mit den industriellen Gegebenheiten im 50-km-Umkreis von Hamburg habe ich 10 Unternehmen identifiziert, die optimal zu Ihrem Portfolio passen.

Ihre Kernkompetenzen – insbesondere die CNC-Zerspanung (Drehen/Fräsen), die Baugruppenmontage, die Schweißtechnik sowie der spezialisierte Pumpenservice – machen Sie sowohl für große OEMs als auch für die Prozessindustrie in der Region attraktiv.

Analyse Ihres Profils (Basis für die Auswahl)

- **Fertigungstiefe:** Sie bieten das Komplettpaket von der Materialbeschaffung über die Zerspanung bis zur Lackierung und Montage. Das reduziert den Koordinationsaufwand für Kunden.
- **Spezial-Know-how:** Die Instandsetzung von Wasser- und Kolbenpumpen ist ein Alleinstellungsmerkmal, das Sie für die Lebensmittel- und Schwerindustrie unverzichtbar macht.
- **Flexibilität:** Die Fähigkeit, sowohl Einzelteile als auch Großserien zu fertigen, erlaubt den Einstieg bei Prototypenbauern und Serienfertigern gleichermaßen.

Potenzielle Neukunden (Umkreis 50 km Hamburg)

Unternehmen	Standort	Branche	Begründung für Akquise
1. Cargill Deutschland	Hamburg-Harburg	Lebensmittelindustrie	Betreibt eine große Ölraffinerie. Bedarf: Instandhaltung von Pumpen und Ventilen sowie Ersatzteilerfertigung für Prozessanlagen.
2. Aurubis AG	Hamburg	Metallerzeugung	Eines der größten Industrieareale Hamburgs. Permanenter Bedarf an schweren Maschinenbauteilen, Schweißkonstruktionen und Instandhaltungsservice.
3. Feldbinder Spezialfahrzeugwerke	Winsen (Luhe)	Fahrzeugbau	Hersteller von Silo- und Tankwagen. Hoher Bedarf an präzisen CNC-Dreh- und Frästeilen sowie komplexen Schweißbaugruppen aus Aluminium/Stahl.
4. Jungheinrich AG	Norderstedt	Intralogistik	Weltmarktführer bei Flurförderzeugen. Potenzial als Zulieferer für mechanische Komponenten und vormontierte Baugruppen für die Serienproduktion.
5. J.J. Darboven	Hamburg	Lebensmittelindustrie	Großrösterei mit automatisierten Abfülllinien. Bedarf an Verschleißteilen und regelmäßiger Wartung der mechanischen Anlagenkomponenten.
6. Still GmbH	Hamburg	Intralogistik	Ähnlich wie Jungheinrich; Bedarf an präzisen mechanischen Bauteilen für Hubgerüste und Antriebskomponenten im Werk Hamburg.
7. Carl Kühne KG	Hamburg	Lebensmittelindustrie	Hochautomatisierte Produktion. Hier punktet Ihr Know-how in der mechanischen Montage und dem Bau von Ersatzkomponenten für Abfüllanlagen.
8. Tesa SE	Norderstedt	Klebertechnik	Hochkomplexe Beschichtungsanlagen. Bedarf an präzisen Walzenkomponenten und Bauteilen für den Sondermaschinenbau.
9. HHLA AG	Hamburg	Hafenlogistik	Betreibt massive Containerterminals. Bedarf an mechanischer Instandsetzung von Hebezeugen, Getriebeteilen und Pumpensystemen für die Infrastruktur.

Unternehmen	Standort	Branche	Begründung für Akquise
10. Eppendorf SE	Hamburg	Medizintechnik	Bedarf an hochpräzisen Komponenten. Da Sie bereits Medizintechnik als Zielbranche nennen, ist Eppendorf ein idealer Partner für Kleinserien und Prototypen.

Strategische Empfehlung für die Akquise

Auf Basis Ihrer spezifischen Stärken empfehle ich, folgende drei Unternehmen priorisiert anzugehen:

1. Feldbinder Spezialfahrzeugwerke (Winsen/Luhe)

- Warum: Die räumliche Nähe zu Ihrem Standort (Winsen liegt im direkten Einzugsgebiet) und die Ausrichtung auf Aluminium- und Edelstahlverarbeitung passen perfekt zu Ihrer Schweiß- und Zerspanungskompetenz.
- Ansatz: Positionieren Sie sich als lokaler Partner für die Entlastung der internen Fertigung bei Lastspitzen sowie für die Baugruppenmontage.

2. Cargill Deutschland (Hamburg-Harburg)

- Warum: Cargill benötigt für den Betrieb der Raffinerie einen extrem zuverlässigen Partner für die Pumpeninstandsetzung. Da Sie explizit auf Kolben- und Wasserpumpen spezialisiert sind, ist dies Ihr stärkster "Türöffner".
- Ansatz: Fokus auf den Bereich Instandhaltung (Maintenance). Bieten Sie eine Vor-Ort-Analyse der Pumpensysteme oder den Handel mit kritischen Ersatzteilen an.

3. Still GmbH / Jungheinrich AG

- Warum: Beide Unternehmen sind in Hamburg/Norderstedt tief verwurzelt und suchen ständig nach zuverlässigen Lieferanten, die das Thema "Montagefertige Baugruppen" beherrschen.
- Ansatz: Bewerben Sie Ihre CNC-Kapazitäten in Verbindung mit der elektrischen und mechanischen Montage. Diese Firmen bevorzugen Partner, die fertige Einheiten liefern können statt nur Einzelteile.

Nächste Schritte

Für eine erfolgreiche Erstansprache bei diesen Unternehmen ist es ratsam, sich über deren spezifische Lieferantenportale (z. B. "Cargill Supplier Central") zu registrieren oder direkt die Leitungen der Instandhaltung (bei Prozessindustrie) bzw. den Strategischen Einkauf (bei OEMs) zu kontaktieren.