

Die Kobra-Familie wächst weiter

Neue Niederlassung in Marokko stärkt die Marktposition

■ Andreas Gebauer-Günther, Kobra, Deutschland

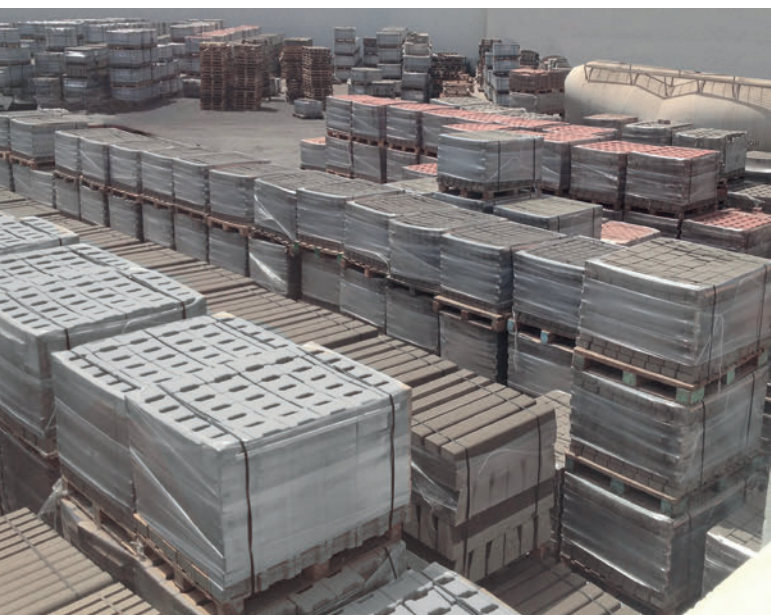
Mit der Eröffnung einer neuen Niederlassung in Marokko festigt Kobra seine Position in der Betonindustrie, bietet seinen Kunden in Nordafrika maßgeschneiderte Lösungen und schnellere Lieferzeiten und unterstreicht sein Engagement für innovative Technologien und Kundennähe. Seit mehr als drei Jahrzehnten steht die Marke Kobra für Nähe, technologische Innovationen, Erfahrung, Beratungsqualität, Service und direkte Wege. Als einer der technologischen Marktführer im Bereich Formenbau für Betonsteine baut Kobra seine internationale Präsenz kontinuierlich aus. Mit bereits sechs internationalen Niederlassungen, die primär als Verkaufsbüros agieren, aber auch zum Teil mit Fertigungs- und Servicemöglichkeiten ausgestattet sind, setzt Kobra auf Kundennähe und bestmöglichen Service.

Seit Sommer 2024 verstärkt die Kobra Formen Morocco S.A.R.L. in Marokko die Kobra-Familie als siebte Niederlassung. Die Eröffnung bringt für die Kunden in Nordafrika eine Vielzahl von Vorteilen. Zentrale Aspekte sind Kundennähe, erweiterte Produktionsmöglichkeiten sowie internationale Schulungen und Austausch.

Kundennähe und direkter Service vor Ort

Durch lokale Ansprechpartner, die über jahrelange Erfahrung im Betonsteinwerk verfügen, kann Kobra eine kompetente und unmittelbare Betreuung gewährleisten. Das zeigt eindrucksvoll die erfolgreiche Expansion der Firma Kobra in den USA und Kanada: Seit dort 2019 die Büro- und Produktionsflächen vergrößert und in hochmoderne Maschinen und Anlagen investiert wurde, konnte Kobra die Produktion kontinuierlich erweitern. Die Einführung der Boltline™-Produkte im Jahr 2023 ist ein sehr gutes Beispiel, wie sich Kobra an Kundenbedürfnisse anpassen und spezifische Services bereitstellen kann.

Die Erfolgsgeschichte in Nordamerika diente als inspirierendes Modell für die Niederlassung in Marokko. Durch die Anwendung dieser bewährten Strategien und die Bereitstellung eines spezialisierten Services vor Ort wird Kobra auch in Nordafrika das Wachstum der lokalen Betonsteinhersteller unterstützen, technologische Innovationen fördern und zur Stärkung der gesamten Branche beitragen.



Produktportfolio in marokkanischem Betonsteinwerk



Ein beliebtes Pflastersystem im marokkanischen Markt



■ Andreas Gebauer-Günther ist Geschäftsführer der Kobra Formen GmbH, Lengenfeld und der Kobra Molds L.L.C. in Hudson, Wisconsin, USA. Aufgewachsen in Nordrhein-Westfalen und nach der Ausbildung zum Industriekaufmann bereits seit 1996 in den neuen Bundesländern stieß er 1999 als Verkäufer zu Kobra. Nach über 25 Jahren weltweiter Kundenbetreuung verantwortet er heute die Bereiche Vertrieb, Service, Versand und Auftrags-Controlling. Kerngeschäft der Kobra Formen GmbH ist die Entwicklung und Fertigung von Spezialformen für die Betonsteinindustrie. In mehr als drei Jahrzehnten hat sich die Marke Kobra als System- und Lösungslieferant rund um die Betonsteinform weltweit den Spitzenplatz in Technologie und Wettbewerb erwirtschaftet.
andreas.gebauer@kobragroup.com



Baustelle in der Nähe von Marrakech

Ein großer Vorteil der Kobra-Expansion nach Nordafrika ist die Bereitstellung eines eigenen Ansprechpartners vor Ort für die lokalen Betonsteinhersteller. Dieser direkte Zugang zu Kobras Expertise ermöglicht es, technische Unterstützung und Beratung schnell und effizient zu erhalten, was insbesondere bei der Einführung neuer Produkte oder Technologien entscheidend ist. Mit schnellen Reaktionszeiten können Probleme umgehend gelöst und Produktionsausfälle minimiert werden. Darüber hinaus kann der lokale Ansprechpartner maßgeschneiderte Lösungen anbieten, die den spezifischen Anforderungen des Marktes gerecht werden. Die persönliche Betreuung fördert zudem eine vertrauensvolle und langfristige Partnerschaft, von der beide Seiten profitieren.

Geschäftsführender Gesellschafter der neuen Niederlassung ist der Bauingenieur Amine Maächi-Haddou, Inhaber von Betonsteinwerken mit umfassenden Produkt- und Marktkenntnissen sowie Präsident des marokkanischen Betonproduktverbandes AMIB. Kontakte zwischen Herrn Mäachi-Haddou und Kobra bestehen bereits seit 2022. Im Laufe der vergangenen Monate konkretisierten sich die Ideen der Zusammenarbeit und handfeste Pläne entwickelten sich fast in Eigen-dynamik.

QUADRA

ASIA CONCRETE EXPO KOREA
vom 16. bis 18. Oktober 2024
Kintex 5 Halle,
Republik Korea

ICCX NORTH AFRICA
23-24 Oktober 2024
Casablanca,
Marokko

REBUILD UKRAINE
13-14 November 2024
Warsaw,
Polen

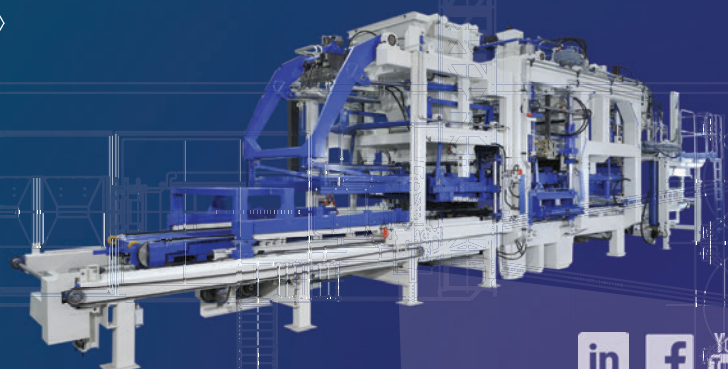
BIG 5 DUBAI
vom 26. bis 29. November 2024
Dubai World Trade Centre,
Arabische Emirate

FRANZÖSISCHER HERSTELLER von Ausrüstung für die Betonindustrie

SCHLÜSSELFERTIGE ANLAGEN: BLOCK- UND PFLASTERSTEIN-MASCHINEN

Effiziente Mehrzweck- und Spezialrüttelpressen
Hochmodernes Handlingsystem
Robotik-Lösungen für eine maßgeschneiderte Installation

PRODUKTIVITÄT, VIELSEITIGKEIT & INNOVATION



info@quadra-concrete.com +33 4 50 03 92 21

www.quadra-concrete.com



Deckenstein in üblicher Ausführung



Einbausituation Deckenstein auf Baustelle

Erweiterte Produktionsmöglichkeiten

Ein weiterer Vorteil sind die erweiterten Produktionsmöglichkeiten. Bereits vor sechs Jahren wurden die Fertigungskapazitäten bei der Kobra Molds L.L.C. in Hudson, Wisconsin, USA, erheblich ausgebaut. Seit 2023 werden dort die wesentlichen Bauteile der Boltline™-Formen hergestellt und vertrieben, sowohl für Neuformen als auch für den Reparatur- und Ersatzteilbedarf. Die Kobra Morocco S.A.R.L. folgt den positiven Erfahrungen in den USA und bietet zwei auf den marokkanischen Markt zugeschnittene Produktlinien an:

- **Boltline™ - Modulare Bauweise**
Mit austauschbaren Verschleißteilen für maximale Flexibilität.
- **Solidline™-Technologie**
Diese Linie kombiniert die Präzision der Boltline™-Technologie und Langlebigkeit der Carbo-68-Plus™-Härtung, wobei Verschleißteile nur teilweise austauschbar sind.

Diese Produktlinien ermöglichen sehr gute Kostenstrukturen für unterschiedliche Anwendungsbereiche. Darüber hinaus wurden technische Details der Boltline™-Formen marktspezifisch optimiert, um die Langlebigkeit und einfache Instandhaltung vor Ort zu gewährleisten.

Speziell für den marokkanischen Markt hat Kobra bestehende Produktdesigns weiterentwickelt, die bereits seit 2019 die Bauweise von Hohlblockformen revolutionieren. Die neuen Konstruktionen sind genau auf die lokal eingesetzten Betonsteinmaschinen abgestimmt und zeichnen sich durch eine veränderte Rahmenbauart aus, die einen neuentwickelten Einsatz trägt und dabei die bewährte Carbo™-Härtetechnologie und Präzision sowie die hohe Standzeit der Kobra-Formen beibehält.

Zusätzlich wurden die Kobra-Hohlblockformen für die typischen Steindesigns in Nordafrika weiterentwickelt. Das Er-

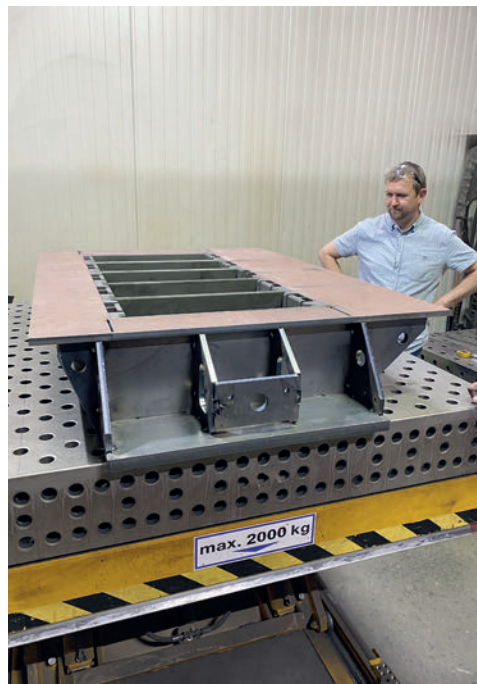
gebnis ist ein servicefreundliches Design mit hoher Verfügbarkeit, das durch die lokale Präsenz der marokkanischen Niederlassung besonders effizient unterstützt wird. Für die Kunden bedeutet dies eine verbesserte Produktqualität, reduzierte Wartungskosten und eine höhere Betriebszeit, was insgesamt zu einer deutlich gesteigerten Produktivität führt.

Internationale Schulungen und Austausch

Wie in den USA setzt Kobra zwischen den Fertigungsabteilungen in Lengenfeld und Hudson auch in Marokko auf internationale Schulungen und den regelmäßigen Austausch. Dabei folgt das Unternehmen der Devise „Fortschritt durch Erfahrung“: Der persönliche Austausch trägt maßgeblich dazu bei, die Produkte kontinuierlich zu verbessern und an immer neue Anforderungen anzupassen.

Im Zuge der stetigen Produktentwicklung hat Kobra speziell für die Expansion nach Marokko einige technische Details im Formendesign weiter vorangetrieben und optimiert. Die daraus entstandenen Formen zeichnen sich durch Produktionssicherheit und Wartungsfreundlichkeit aus. Gleichzeitig erlaubt die Bauweise flexible Anpassungen, um den lokalen Erwartungen gerecht zu werden. Um diese Vorteile zu nutzen und den Markt individuell bedienen zu können, werden Mitarbeiter für die marokkanische Niederlassung gezielt geschult. Diese Schulungen basieren auf der jahrzehntelangen Erfahrung der Mitarbeiter am Stammsitz in Lengenfeld, wo die neuen Technologien erprobt und optimiert werden.

Die Schulungen und Trainings vor Ort, bei denen der direkte persönliche Austausch unter Fachleuten im Vordergrund steht, führen immer wieder zu weiteren wertvollen Veränderungen. Diese Verbesserungen fließen nicht nur in die tägliche Arbeit der Niederlassung ein, sondern werden in allen Kobra-Tochterunternehmen und am Stammsitz integriert. Die kontinuierliche Produktentwicklung ist in einem sich stetig entwickelnden Markt unerlässlich und stellt sicher, dass Kobra stets mit an der Spitze der Innovationen bleibt.



Torsten Stuckenbrock, Jan Streckenbach und Lars Leistner bei der Montage des ersten Prototyps (v. l.)

Konstruktionsleiter Michael Ott bei der Begutachtung während der Montage

Wie in allen Märkten von Kobra bietet das Unternehmen seinen Kunden auch in Marokko die bewährten Formenwartungs- und -Reparaturschulungen an. Diese Schulungen erfreuen sich besonders bei den Instandhaltungsabteilungen der Betonsteinwerke großer Beliebtheit. In enger Zusammenarbeit mit den erfahrenen Kobra-Mitarbeitern werden Details zu den technischen Features der Produkte vermittelt. Dabei wird nicht nur die Funktionsweise erklärt, es werden auch wertvolle Tipps und Tricks zur Montage und zum Austausch von Bauteilen weitergegeben. Diese praxisnahen Schulungen tragen nicht nur dazu bei, die Standzeit von Kobra-Formen zu verlängern, sondern helfen auch, Ausfallzeiten zu verkürzen oder sogar vollständig zu verhindern. So sichert Kobra die kontinuierliche Effizienz und Produktivität unserer Kunden.

Vom Direktvertrieb zur Niederlassung

Die Gründung der Kobra Formen Morocco S.A.R.L. folgte auf viele Jahre des Direktvertriebs an marokkanische Kunden, die bisher von Lengenfeld aus durch die Regional-Verkaufsleiterin Carmen Hochmuth betreut wurden. Der Aufbau einer eigenen Produktionskapazität in Marokko war aufgrund einer steigenden Kundenzahl und der stetig wachsenden Nachfrage der nächste logische Schritt. Der Entscheidung gingen intensive Planungen voraus, hinzu kamen zahlreiche Besuche vor Ort, auch durch die Geschäftsführung.

Eine spannende Reise zur Perfektion

Die Reise nach Marokko, um Betonsteine zu sehen sowie Baustellen und Betonsteinwerke zu besuchen, war ein aufregender und inspirierender Prozess, voller lebhafter Diskussionen und intensiver Zusammenarbeit. Jan Streckenbach, der technische Geschäftsführer der Firma Kobra, und Andreas Gebauer-Günther konnten die Maschinen und Produkte vor Ort hautnah erleben, was einen tiefen Einblick in die lokalen Gegebenheiten und Herausforderungen gab. Diese Eindrücke waren essenziell für die Weiterentwicklung der Formenkonstruktionen.

- Halb- und vollautomatische Produktionssysteme für direkt entschalte Betonprodukte sowohl für den Nass- als auch für den Trockenbeton
- Formen für die maschinelle Fertigung von Betonfertigteilen



Der fertiggestellte Prototyp vor der Verladung nach Marokko

Von Beginn an war es spannend, die Erwartungen des Marktes zu analysieren und zu verstehen. Es wurde mit vielen lokalen Fachleuten gesprochen und so erfuhr man, welche technischen Grenzen und Anforderungen diese in ihrer täglichen Arbeit erleben. Gemeinsam mit den Ingenieuren und Technikern vor Ort wurden die spezifischen Bedürfnisse erörtert und konstruktive Lösungen entwickelt. Technische Details wurden bis ins kleinste Detail ausgearbeitet, jede Schraube und jedes Material sorgfältig abgewogen.

Der Diskussionsprozess umfasste nicht nur die technische Machbarkeit, sondern auch die wirtschaftlichen Perspektiven und Business-Pläne. Kobra betrachtete die Investitionen in notwendige Maschinen und Geräte und berechnete die langfristigen Vorteile einer geteilten Produktion zwischen Deutschland und Marokko. Die Balance zwischen hoher Qualität und Kosteneffizienz war dabei ein zentrales Thema.

Die ersten Prototypen, die in Lengenfeld gefertigt wurden, begleitete Kobra mit großer Spannung und dokumentierte jede Phase des Zusammenbaus. Die Arbeit mit hochpräzisen Maschinen und die akribische Umsetzung der Designs waren faszinierend und zeigten einmal mehr die Ingenieurskunst, die in jedem Detail steckt. Als der erste Prototyp seine Form annahm, konnte man es kaum erwarten, das Ergebnis zu testen. Die Präzision und Genauigkeit der fertigen Form übertrafen die Erwartungen und bestätigten, dass man auf dem richtigen Weg war.



Auf der diesjährigen ICCX North Africa am 23. und 24. Oktober 2024 ist die Kobra Formen GmbH mit ihrer neuen Niederlassung Kobra Morocco S.A.R.L. vertreten und freut sich auf die Besucher.

Amine Maächi-Haddou, geschäftsführender Gesellschafter der neuen Kobra Formen Morocco S.A.R.L.



Das Versandregal der Firma Kobra in Lengenfeld

Die wirtschaftlichen Perspektiven und die Business-Pläne, die gemeinsam erarbeitet wurden, sehen vielversprechend aus. Durch die lokale Präsenz und die Fokussierung auf die Stärken beider Standorte kann Kobra den Kunden eine kontrollierte Qualität in kurzer Zeit und mit professionellem Service bieten. Es war eine herausfordernde, aber ungemein lohnende Reise, die gezeigt hat, dass Kobra wieder einmal innovative Wege gefunden hat, um Qualität und Service auf sehr hohem Niveau zu gewährleisten. ■



Kobra ermöglicht allen Lesern der BWI den kostenlosen Download dieses Artikels im pdf-Format. Besuchen Sie die Webseite www.cpi-worldwide.com/channels/kobra oder scannen Sie den QR-Code mit Ihrem Smartphone ein, um direkt auf diese Webseite zu gelangen.



WEITERE INFORMATIONEN



Kobra Formen GmbH
 Plohnbachstraße 1
 08485 Lengenfeld, Deutschland
 T +49 37606 3020
info@kobragroup.com
www.kobragroup.com

KOBRA Formen Morocco S.A.R.L.
 Industrial District Youssoufia
 Rabat, Marokko
 T +212 6 61 43 24 38
amine.maachi@ma.kobragroup.com