
IOSax – Praxisbeispiel: Mauerspecht GmbH aus Coswig

Einzigtiger Roboter: Coswiger Mauerspecht GmbH ist mit mobiler Höchstdruck-Wasserstrahltechnik weltweit unterwegs

Die 1996 gegründete Mauerspecht GmbH ist Spezialdienstleister für mobile Höchstdruck-Wasserstrahltechnik bei der Rohr- und Kanalreinigung sowie Experte für mobiles Höchstdruck-Wasserstrahlschneiden in explosionsgefährdeten Bereichen. „Wenn es der Mauerspecht nicht schafft, schafft es keiner.“ – Dieses Credo kommt sehr oft von unseren Kunden, freut sich Volker Galinsky, Geschäftsführer der Mauerspecht GmbH aus Coswig. Zurecht. Denn sein selbstentwickelter Höchstdruck-Wasserstrahl-Roboter „bruNo 1.0“ ist um das Zehnfache wirkungsvoller als herkömmliche Robotertechnik.



Herr Galinsky, Sie haben ein spezielles Einsatzgebiet und eine spezielle Technik. Da liegt es nahe, dass Sie und Ihre 19 Mitarbeiter nicht nur in der Region unterwegs sind...

Galinsky: Das ist richtig. Fünf bis sechs Teams haben wir deutschlandweit und international im Einsatz. Wir sind in Schweden, Frankreich, Österreich, Ungarn, Rumänien, Belgien und den Niederlanden unterwegs. Die bisher am weitesten entfernte Baustelle lag im israelischen Haifa.

Doch auf diesem Erfolg wollen Sie sich nicht ausruhen. Wie schauen Ihre nächsten Pläne aus?

Galinsky: Aktuell sind wir in erster Linie Dienstleister – künftig wollen wir zudem verstärkt auf den weltweiten Vertrieb unseres Höchstdruck-Wasserstrahl-Roboters „bruNo 1.0“ und die patentierte Drain-Jet-Robotics-Technologie setzen. Dafür haben wir neben „bruNo 1.0“ einen weiteren Roboter entwickelt, den „Lokvogel“. Er ist speziell für kleinere Kanäle geeignet. Für die Entwicklung der Maschinen haben wir einen eigenen Konstruktionsleiter, der auch dafür Sorge tragen soll, dass die Technik dann entsprechend der Kundenwünsche angepasst wird. Zudem haben wir in neue Werkzeugmaschinen investiert, um Teile, die wir für die Fertigung der beiden Roboter benötigen, direkt selbst herstellen zu können und somit auf die Umsetzung neuer Technologien kurzfristig zu reagieren.

Auf welche Maßnahmen setzen Sie, um den Vertrieb Ihrer Produkte anzukurbeln?

Galinsky: Seit dem vergangenen Jahr präsentieren wir uns auf einschlägigen Messen, u. a. am Sachsen-Live-Stand auf der Week van de Bouw in Utrecht. Im Mai 2018 waren wir erstmals auf der IFAT in München, der Weltleitmesse für Umwelttechnologien, um potentielle Kunden anzusprechen. Hier haben wir „bruNo 1.0“ u. a. in Live-Shows vorgestellt. Wir sind auf großes Interesse gestoßen – vor allem aus England. Deshalb werden wir uns im Herbst auch im englischen Peterborough auf einer Fachmesse präsentieren und anschließend auf eine Art Road-Show gehen, um unsere Roboter auf verschiedenen Baustellen im direkten Einsatz zu präsentieren.

Wie unterstützen die Handwerkskammer Dresden und die Internationalisierungsoffensive Sachsen (IOSax) Sie bei Ihren Export-Aktivitäten?

Galinsky: Wir stehen im engen Kontakt mit der Außenwirtschaftsberatung der Handwerkskammer Dresden sowie den Export-Scouts. So haben wir u. a. von der Online-Marketing-Challenge der IOSax erfahren. Über dieses Projekt haben uns in den vergangenen Monaten drei Studenten aus Leipzig unterstützt, die Kampagnen bei Facebook und GoogleAd für uns europaweit, aber auch in den USA, Kanada und Mexiko ausgesteuert haben, um eine größere Präsenz für unsere Produkte zu erhalten. Darüber haben wir nicht nur sehr positive Aufrufzahlen erreicht, sondern bereits erste Kontakte in die USA hergestellt. Perspektivisch ist es daher auch für uns denkbar, uns auf US-Messen zu

präsentieren. Somit werden wir das geschützte Drain-Jet-Robotics-Markenzeichen in die Welt hinaustragen.

Außerdem erhalten wir über die Handwerkskammer Dresden – via EU-Kooperationsbörse – passende Gesuche potentieller Kooperationspartner. Darüber haben sich schon Kontakte europaweit ergeben. Auch bei der von der Handwerkskammer Dresden über das EEN-Netzwerk organisierten Kooperationsbörse im tschechischen Prag waren wir schon mit dabei.
