



Mehr als ein Lieferant: Wie AM Batteries und Lebbling eine Partnerschaft aufgebaut haben

Manche Partnerschaften beginnen mit einem unterschriebenen Vertrag. Diese begann mit einem Flug nach Schweden: Am 5. Juli, vor drei Jahren, flog Lie Shi an seinem allerersten Arbeitstag bei AM Batteries (AMB) dorthin, um Thomas Lebbling, ehemaliger Geschäftsführer der Jagenberg Converting Solutions und aktueller Geschäftsführer der Lebbling automation & drives GmbH, und sein Team zu treffen. Bei diesem ersten Treffen ging es um eine Technologie, die einen der hartnäckigsten Engpässe der Batterieindustrie beseitigt: den Nassbeschichtungsprozess. Seitdem sind AMB, Jagenberg Converting Solutions und Lebbling von einer ersten Anlagenslieferung zu dem herangewachsen, was beide Seiten heute eine strategische Partnerschaft nennen.

Kürzlich reiste Isabell Lebbling, Communication and Marketing Managerin bei Lebbling, gemeinsam mit Thomas Lebbling zum Standort von AMB in den USA. Dort trafen sie Lie Shi, CEO von AM Batteries, und Charles Garriss, Vice President of Engineering bei AMB. Im Mittelpunkt ihres Gesprächs standen die Entstehung der Partnerschaft, was sie von einer typischen Lieferantenbeziehung unterscheidet, und wie sie sich in Zukunft entwickeln wird.

Herr Shi, bevor wir über die Partnerschaft sprechen: Helfen Sie uns zu verstehen, was AM Batteries anders macht. Ihr Verfahren ist ein sogenannter Trockenprozess. Was unterscheidet ihn von der konventionellen Nassbeschichtung, die in der Branche üblich ist?

Lie Shi: In den letzten dreißig bis vierzig Jahren wurden Lithiumbatterien mit einem Nassverfahren hergestellt. Es erfordert ein toxisches Lösungsmittel, einen bis zu hundert Meter langen Ofen, um dieses Lösungsmittel zu entfernen, und ein teures Rückgewinnungssystem, um es wieder aufzufangen. AM Batteries hat stattdessen ein Pulver-zu-Elektroden Beschichtungsverfahren entwickelt. Durch präzises Partikel-Engineering tragen wir technisch entwickelte Partikel direkt auf den Stromableiter auf. Kein Lösungsmittel, kein Ofen, kein Rückgewinnungssystem. Deshalb bezeichnen wir uns selbst als disruptive Technologie.

Und hier kommt Lebbling ins Spiel?

Lie Shi: Genau. Ein derart andersartiger Prozess braucht dahinter auch eine andere Art von Steuerungssystem. Das ist die Lücke, die Lebbling für uns geschlossen hat.

Gehen wir noch einmal an den Anfang zurück: Wie verlief die Zusammenarbeit zwischen AM Batteries und Lebbling während der Hochlaufphase?

Charles Garris: Es war von Anfang an fantastisch, wirklich kooperativ. Unser Team und das Team von Lebbling haben eng bei den Designanforderungen und den Bedürfnissen der Endkunden zusammengearbeitet, bis hin zu Dokumentation und Kennzeichnung. Das war nicht immer einfach. Teile unseres Prozesses sind vertraulich, sodass Lebbling ein System auf Basis von Anforderungen aufbauen musste, die sie nur teilweise einsehen konnten. Sie haben das mit echter Professionalität gemeistert. Das Ergebnis ist eine Lösung, die beide Seiten auch mit vollständigem Einblick in die Arbeit der jeweils anderen so entworfen hätten.

Thomas Lebbling: Uns war von Anfang an klar, dass AMB uns nur begrenzten Einblick in Teile seines Prozesses geben konnte. Das ist bei einer Zusammenarbeit unter einer Vertraulichkeitsvereinbarung völlig normal, und wir haben diese Grenzen vollständig respektiert. Wenn ein

Partner sein geistiges Eigentum so sorgfältig schützt, ist das sogar ein positives Zeichen – es zeigt, dass er etwas wirklich Wertvolles zu schützen hat.

Was unterscheidet diese Partnerschaft von einer klassischen Lieferantenbeziehung?

Charles Garris: Ich unterteile das in drei Kategorien: einen Vendor, einen Lieferanten und einen strategischen Partner. Ein Vendor ist transaktional, wie ein Verkaufsautomat. Man weiß genau, was man bekommt, und wenn Preis oder Qualität nicht stimmen, wechselt man einfach. Ein Lieferant ist eine Beziehung, auf die man sich wegen Fachwissen und fairer Konditionen verlässt.



“Ein Lieferant ist eine Beziehung, auf die man sich wegen Fachwissen und fairer Konditionen verlässt. Ein strategischer Partner ist etwas anderes. Man startet oft mit echter Unsicherheit. Man weiß, was man erreichen will, aber nicht genau wie. Es wird fast wie eine Ehe. Das Ergebnis wird geteilt, das Wissen ergänzt sich, und beide Seiten managen das Risiko gemeinsam.”

Charles Garris

Ein strategischer Partner ist etwas anderes. Man startet oft mit echter Unsicherheit. Man weiß, was man erreichen will, aber nicht genau wie. Es wird fast wie eine Ehe. Das Ergebnis wird geteilt, das Wissen ergänzt sich, und beide Seiten managen das Risiko gemeinsam. Man trennt sich nicht wegen eines einzelnen Preis- oder Lieferproblems, weil etwas Größeres auf dem Spiel steht. Lebbling war für uns in diesem Sinne nie ein Lieferant.

Thomas Lebbling: Das deckt sich genau mit unserer Sichtweise. Als AMB das erste Mal zu uns kam, hatten wir keine Standardantwort parat. Wir mussten vieles gemeinsam erarbeiten, und das ist eine andere Art von Beziehung als nur eine Bestellung auszuführen. Das funktioniert nur, wenn beide Seiten bereit sind, diese Unsicherheit auf sich zu nehmen.

Genau diese Arbeitsteilung macht eine Partnerschaft erfolgreich: Jede Seite macht das, was sie am besten kann. Bei AMB liefern Sie nicht nur Elektrodenmaterial. Sie bieten komplette Systeme, Know-how und Prozessexpertise. Herr Shi, wo endet Ihr eigener Verantwortungsbereich, und wo übernimmt ein Partner wie Lebbling?

Lie Shi: Das hängt vom Kunden ab. Große Batteriehersteller haben in der Regel eigene Engineering-Abteilungen, sodass wir die Technologie lizenzieren und mit ihren Teams an der Architektur arbeiten. Viele Unternehmen in den USA sind jedoch neu in der Batterieindustrie und verfügen noch nicht über diese internen Kapazitäten. In solchen Fällen liefern wir entweder direkt Elektroden, oder wir bauen die Anlage gemeinsam mit dem Kunden. Genau hier verlassen wir uns für die Steuerungssysteme auf Partner wie Lebbling. Und das ist auch für unsere größeren Kunden wichtig. Sie wollen wissen, wer hinter der Steuerung steht, und Lebbling ist einer der Namen, die wir mit Überzeugung nennen können.

Welche Rolle könnte ein Partner wie Lebbling langfristig in Ihrem Ökosystem spielen?

Lie Shi: Mehrere. Am direktesten ist die Lieferung von Steuerungssystemen. Eine unserer Pilotanlagen läuft heute vollständig mit Systemen von Lebbling, und das wird wahrscheinlich auch für unsere künftige Tandemlinie und für Anlagen gelten, die wir später an Batteriehersteller verkaufen. Darüber hinaus können sich auch Kunden, die ihre eigenen Linien bauen möchten, statt Anlagen von uns zu kaufen, an Lebbling wenden, da das Steuerungssystem für unseren Prozess bereits entwickelt und bewährt ist. Lebbling arbeitet nun seit über drei Jahren mit uns zusammen, und dieses System ist Teil des Technologiepakets geworden, das wir an Batteriehersteller weitergeben.

Mit Blick nach vorn: Wie lange wird es dauern, von den heutigen Pilotanlagen zu einer stabilen, beidseitigen Tandem-Massenproduktion zu gelangen, und welche Rolle wird diese Partnerschaft dabei spielen?

Lie Shi: Wir rechnen damit, innerhalb der nächsten sechs Monate die Finanzierung für eine Tandemlinie zu sichern. Der Bau wird dann weitere ein bis zwei Jahre dauern.

Partner spielen dabei eine enorme Rolle – nicht nur für die Anlage selbst, sondern auch für das Vertrauen, das sie unseren Kunden geben, dass die Technologie bereit für den nächsten Maßstabssprung ist.



“Lebbling bringt genau das ein, was uns in der US-amerikanischen Batterie-Lieferkette gefehlt hat: fertigungs-technisches Know-how und wirklich gute Handwerksarbeit.”

Lie Shi

Herr Shi, bevor wir zum Schluss kommen: Gibt es noch etwas, das Sie zu dieser Partnerschaft hinzufügen möchten?

Lie Shi: Ja. Ich arbeite jetzt seit drei Jahren mit Lebbling zusammen. Wir haben uns an meinem allerersten Arbeitstag bei AM Batteries kennengelernt, als ich nach Schweden flog und Thomas und sein Team traf. Lebbling bringt genau das ein, was uns in der US-amerikanischen Batterie-Lieferkette gefehlt hat: fertigungstechnisches Know-how und wirklich gute Handwerksarbeit. Ich hoffe, dass wir noch lange zusammenarbeiten werden.

Herr Shi, Herr Garris, vielen Dank Ihnen beiden für dieses offene und aufschlussreiche Gespräch und für den herzlichen Empfang an Ihrem Standort.

Die Partnerschaft ist nur die halbe Geschichte. In der nächsten Ausgabe von Jagenberg Group TOGETHER gehen wir tiefer auf die technische Seite ein: wie Automatisierungs- und Steuerungssysteme die Trockenelektrodenfertigung im industriellen Maßstab ermöglichen.