



Mission: Mehrwerte für die Industrie

Wie der Technische Handel sich das Know-how eines Nutzenbringers erarbeitet

Innovationen, Zukunftstrends und neue Servicemodelle will der Technische Handel im D-A-CH-Gebiet nutzen, um als Vertriebskanal für Antriebstechnik vorn zu bleiben.

Während derzeit viele Unwägbarkeiten die Weltwirtschaft bremsen und die deutsche Konjunktur leicht abflacht, bleibt die hiesige Antriebstechnik international an

Eben diesen Innovationen und weiteren Zukunftsthemen widmeten sich Ende Oktober die im VTH Verband Technischer Handel e. V. organisierten Fachhändler für Antriebstechnik aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. Zum Auftakt des jährlichen Treffens besichtigte die VTH-Fachgruppe „Antriebstechnik“ ein Unternehmen, das sich von fortlaufenden Verbesserungen, von Dienstleistung und Partnerschaft leiten lässt: den Industrie-, Automobil- und Luftfahrt-Zulieferer NTN-SNR in Mettmann. Die japanische NTN Corporation ist weltweit Marktführer bei der Entwicklung und Produktion von Wälzlager, Linearmodulen, Spannrollen, Produkten für die Radaufhängung sowie Gelenkwellen.

Um die Branchenführerschaft bei Radlagern zu verteidigen und die gute Position bei Gelenkwellen und Industrieriemen auszubauen, vertraut NTN-SNR in Europa

auf starke Partner. Dazu erklärt Volker Stienhans, Sales Manager Germany Industry IAM bei NTN-SNR: „Wir sind keine Logistikprofi und haben keine eigene Distribution. Bei einer Produktion von täglich 430.000 Lagern in 13 Werken arbeiten wir deshalb gezielt mit dem Technischen Handel zusammen.“ Marc Eicke, Manager Service Department Germany, ergänzt: „Wichtig für den zukünftigen Markterfolg ist die Differenzierung durch Service. Diesen Ansatz wollen wir gemeinsam mit dem Technischen Handel noch deutlich ausbauen.“

Die Sinnhaftigkeit dessen kann DB-Researcher Auer bestätigen. Aus persönlicher Sicht hält er es für „chancenreich, wenn stärker auf Kundenwünsche zugeschnittene System- und Integrationslösungen offeriert werden“ und „nicht-preisliche Wettbewerbsfaktoren“ im Auge bleiben. Dazu zählt er Service, Qualität, Zuverlässigkeit, „aber immer mehr auch Nachhaltigkeit.“

VTH-Hauptgeschäftsführer Thomas Vierhaus traut den Technischen Händlern im deutschsprachigen Raum zu, die hohen Erwartungen an eine Servicepartnerschaft entlang der Lieferkette bis hin zum Kunden weiterhin zu erfüllen: „Der Weg führt über



Auf mittlere Sicht bleiben die Perspektiven dann günstig, wenn die Unternehmen die vielfältigen Innovationen rund um Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Antriebstechnologie konsequent nutzen.

Dr. Josef Auer

der Spitze. Von dort aus kann sie mit voraussichtlich 40 Mrd. EUR Produktionswert gute Aussichten genießen. Diese persönliche Einschätzung stammt vom Marktanalysten Dr. Josef Auer, Deutsche Bank Research.

Lars Langhans ist Branchenexperte und Fachjournalist der Kollaxo Markt und Medien GmbH in Bonn

Einfach einfacher mehr produzieren. Ziel der OEE ist die Steigerung der Effektivität von Anlagen, Maschinen und Abläufen in der Industrie.

Heinz-Joachim Schulte



das Aufzeigen und Generieren von Mehrwerten für die Industrie. Mit diesem Ziel erarbeiten wir fortlaufend Qualitätsstandards und Schulungsinhalte für unsere 268 Mitgliedsfirmen – in Abstimmung und mit Unterstützung führender Markenhersteller.“ Diese haben sich als VTH-Qualitätspartner einen Namen und organisatorischen Rahmen gegeben.

Der Händler als Produktivitäts-Coach

Die Mehrwerte des Fachhandels liegen in der persönlichen Beratung und ergeben sich aus der Übernahme von Aufgaben, die der Industriebetrieb selbst nicht produktiver erledigen könnte, etwa im Versorgungsmanagement und in der Instandhaltung. Ein weiteres Gebiet, auf dem sich Technische Händler als Mehrwertgarant einbringen, ist z. B. die Messung der Gesamtanlageneffektivität (engl.: *Overall Equipment Effectiveness*, kurz OEE) und die damit verbundene Steigerung des Nutzungsgrades von Maschinen für die automatisierte Serienfertigung.

Lohnt sich eine OEE-Analyse? Darauf kennt Heinz-Joachim Schulte, Gründer des

OEE-Institutes in Mueh, die Antwort: „Nach meinen Messerfahrungen ist eine Verdoppelung der Produktivität bei den meisten Maschinen absolut realistisch. Deshalb lohnt sich die Überprüfung des Produktionsprozesses auf jeden Fall.“ Ein reales Beispiel: Eine

Maschine wird in drei Schichten betrieben. In jeder Schicht ruht die Maschine für insgesamt 20 Minuten, weil ein manueller Behälterwechsel ansteht. Das summiert sich zu 60 Minuten täglich. Auf Jahr gerechnet fällt die Maschine somit für mehr als 10 Tage aus. Die Analyse des Technischen Handels ergibt am Ende ein Einsparpotenzial von 252.000 EUR p. a. „Es ist eine weitere Maschine in der Maschine versteckt“, kommentiert Schulte augenzwinkernd.

In zehn Jahren werden deutsche Firmen allein drei Milliarden Euro pro Jahr in der Instandhaltung einsparen.

Alfred Kaltenbach



„Ich drucke Ihnen das mal eben aus...“

Als Mehrwertpartner wird sich der Großhandel auch im Boommarkt des 3D-Drucks etablieren, u. a. mithilfe des VTH-Qualitätspartners Henkel.

Kommt zukünftig ein Kunde zum Händler und bestellt ein Zahnrad mit Nabe inklusive bearbeiteter Bohrung und Passfedernut mit einer bestimmten Abmessung,

von ihnen werden zukünftig zu 3DP-Stützpunkthändlern von Henkel ausgebildet. Als moderne Industriebedarfsdienstleister werden sie ihren Kunden ein offenes 3D-Druck-System von Loctite anbieten – inklusive Installation, Schulung und Wartung. Damit wird der Technische Handel seinen Kunden kundenspezifische Prototypen, Ersatzteile oder Serienteile nach deren Design drucken können.

Fotos: Aufmacher: Pixabay; sonst: Kollaxo Markt und Medien

www.vth-qualitaetspartner.de

Licht und Schutz für Gantry-Maschinen:

X-VELO – EIN CLEVERES SYSTEM

Die innovative Dachabdeckung X-Velo schützt die Produktionshalle vor Verunreinigungen durch Späne und Kühlschmierstoffe. Das System passt sich dank seiner modularen Größen perfekt an jede Anwendung an und eignet sich optimal zur Nachrüstung.



HEMA Maschinen- und Apparateschutz GmbH
Seligenstädter Straße 82 | 63500 Seligenstadt
Tel.: +49 6182 773-0 | info@hema-group.com
www.hema-group.com

