

„Zum richtigen Zeitpunkt auf die Logistik gesetzt“



Diesen Beitrag können Sie sich im Internet unter www.fluid.de downloaden

Ernst Wagener Hydraulikteile aus Bochum stockt das Dienstleistungsangebot auf: Die Redaktion sprach mit Jan Wagener und Gerhard Elfert über den neuen, italienischen Partner o+p, Flat-Face-Schraubkupplungen sowie Kanban-Logistik.

Nikolaus Fecht



Gerhard Elfert, Vertrieb Deutschland bei Ernst Wagener Hydraulikteile (oben) und Jan Wagener, Geschäftsführer von Ernst Wagener Hydraulikteile. Bilder: nf

„Unser Partner o+p hofft auf neue Anwender im Handelsbereich, die eine kleine Hydraulikwerkstatt führen.“

Gerhard Elfert, Ernst Wagener Hydraulikteile

▶▶▶ Herr Wagener, wie wirkte und wirkt sich die Krise auf Ihr Unternehmen aus?

Wagener: Wir haben die Krise überlebt, weil wir zum richtigen Zeitpunkt auf Logistik und Logistikdienstleistungen gesetzt haben. Wir betreuen mittlerweile drei große Kanban-Systeme bei Herstellern von Landmaschinen und etliche kleinere Systeme mit Sonderlösungen. Das sorgt für Auslastung. Es hat sich positiv ausgezahlt, dass wir nicht nur reinen Produkthandel betreiben. Da in den Logistiksystemen die Verbindungstechnik eine wichtige Rolle spielt, konnten wir auch die interne Schlauchfertigung ausbauen.

Bitte nennen Sie ein Beispiel!

Wagener: Wir liefern komplette Schlauchsätze in maßgeschneiderten Boxen direkt just-in-time an das Montageband. Das umfasst sogar die Anordnung der Einzelteile in der Box. Das Ziel dabei: Die Mitarbeiter sollten selbst mit geschlossenen Augen in der Box die gerade benötigten Einzelteile finden.

Besteht denn nicht ein Trend, Dienstleistungen eher wieder ins Haus zu holen, um die eigenen Mitarbeiter auszulasten?

Wagener: Nein, die Dienstleistung geht mittlerweile sogar soweit, dass wir vom Auftraggeber Kartons und Klebeband mit dem Firmenlogo erhalten, um Komponenten wie Kugelhähne, Schnellverschlusskupplungen oder Hydraulikschläuche individuell verpacken zu können.

Wie machen Sie das organisatorisch? Verfügen Sie über entsprechende Software, um den Ablauf des Material- und vor allem auch Informationsflusses im System beobachten zu können?

Wagener: Sie sprechen das sogenannte Supply-Change-Management an. Ja, wir können den kompletten Datenaustausch mit dem System des jeweiligen Kunden vornehmen.

Wie gehen Sie aktuell im Bereich Handel vor?

Wagener: Unter anderem mit einem Online-Shop. Kunden können dort mit dem Artikel-Informationssystem Daten wie Preis und Lagerbestand abrufen, aber auch sofort bestellen. Besonders attraktiv ist die Möglichkeit, ab einem Wert von 100 Euro frei Haus beliefert zu werden.

Herr Elfert, wie steht es um die Lieferzeiten?

Elfert: 98 Prozent der Produkte werden innerhalb eines Tages geliefert.

Übernehmen Sie auch die Lagerlogistik bei Ihren Kunden?

Elfert: Wir bestücken im Rahmen unseres neuen Logistiksystems Prp-Stock regelmäßig die Regale. Kleinere Unternehmen erhalten die entsprechende Technik mit Barcode-Leser und Drucker, um die Bestellungen dann direkt an ihrem Regal vornehmen zu können. Gewissermaßen handelt es sich dabei um Kanban light.

Welche technischen Trends bewegen die Abnehmer Ihrer Produkte aktuell?

Elfert: Vornehmlich die Themen Druck, Druckverlust, Handhabung sowie Energieeffizienz.

Wie agieren Sie derzeit im Bereich Verbindungstechnik?

Wagner: Wir bauten das Konfektionieren von Schläuchen stark aus – mit wachsendem Bedarf an entsprechender Fertigungstechnik. Die Kunden fragten außerdem immer öfter, ob wir ihnen nicht eine Schlauchpresse oder -schneide, ein Vorsteck- oder Schälgerät liefern könnten. Wir gingen daher mit der italienischen Firma Op Srl eine Vertriebspartnerschaft ein. In Brescia entstehen unter dem Logo o+p Maschinen zum Bearbeiten von Schläuchen und Rohren. Wir gingen diese Allianz natürlich auch ein, weil wir als deutscher Werksvertreter von Stucchi-Kupplungen über mehr als zwei Jahrzehnte Erfahrung mit einem italienischen Partner verfügen.

Was verspricht sich o+p von der Zusammenarbeit?

Wagner: Unser Partner hofft auf neue Anwender im Handelsbereich, die eine kleine Hydraulikwerkstatt führen.

Was unterscheidet Ihre Werksvertretung von anderen, die entsprechende Anlagen vertreiben?

Elfert: Wir verfügen über eine eigene Produktion. Interessierte Anwender können uns gern besuchen, um uns bei der Schlauchproduktion über die Schulter zu schauen. Die Maschinen werden außerdem seit kurzem auch in einem Showroom vorgeführt. Unser Unternehmen übernimmt auch Reparatur, Service und Wartung.

Wie weit reichen die Erfahrung bei der Schlauchfertigung?

Elfert: Wir konfektionieren und verpressen seit 15 Jahren Schläuche. Daher trat hausintern sicherlich schon jedes Problem auf, das ein Anwender mit einem derartigen Gerät haben kann. Das heißt: Wir verfügen über die entsprechende Praxisnähe, um Anwendern entsprechend helfen zu können.

Herr Elfert, Sie betreuen diese neue Produktgruppe. Was zeichnet die o+p-Anlagen aus?

Elfert: Es handelt sich um ein breites Programm in rund 14 Kategorien für die Hydraulikschlauch- und Rohrbearbeitung. Es umfasst die gesamte Technik, um flexible und starre Hydraulikleitungen herstellen zu können.

Wagner: Das Programm reicht sogar noch weiter – bis hin zu Systemen zum Handling von Schläuchen.



Flat-Face-Schraubkupplung: Die VEP-HD lässt sich unter Druck kuppeln und übersteht laut Stucchi auch schwere Vibrationen.
Bild: Stucchi

Herr Elfert, gibt es ein technisches Alleinstellungsmerkmal?

Elfert: o+p entwickelte für seine Hydraulikschlauchpressen ein patentiertes Schnellwechselsystem, das Pressbacken beim Wechseln automatisch zentriert. Das System lässt sich äußerst einfach bedienen und spart zudem Zeit ein.

Nicht jede Bank versteht, was eine Schlauchpresse ist. Helfen Sie denn potenziellen Anwendern mit Finanzierungsangeboten?

Wagner: Neben dem üblichen Kauf bieten wir auch andere Beschaffungsmöglichkeiten an. Wir entwickeln mit unserer Hausbank ein Leasing-Modell. Eine weitere Vorgehensweise besteht darin, zusätzliche Vergünstigungen für Maschinen zu gewähren, wenn der Kunde zum Beispiel bei uns die Schläuche kauft.

Was stellten Sie auf der bauma in München vor?

Wagner: Wir präsentierten gemeinsam mit unserem italienischen Partner Stucchi Produkte für große, schwere Fahrzeuge für Abbaueinsätze. Ein Bereich mit höchsten Anforderungen hinsichtlich Impulsen, Vibrationen, Durchflüssen sowie Drücken. Stucchi entwickelte für derartige Anwendungen die Flat-Face-Schraubkupplung VEP-HD, die wir in Deutschland bereits in diverse Bereiche liefern.

Was zeichnet sie aus?

Wagner: Die VEP-HD-Serie lässt sich unter Druck kuppeln und übersteht auch schwere Vibrationen. Stucchi testete sie erfolgreich mit einer Million Impulsen. Der maximale Betriebsdruck beträgt 500 bar. Wir bieten sie erstmals auch mit SAE-Flansch an.

Auf welche Weise erleichtern Sie dem Anwender die Arbeit?

Elfert: Die Kupplung verfügt über einen gelben O-Bremsring. Ist er nicht mehr sichtbar, liegt ein korrekter Kuppelungs-Vorgang vor.

Herr Wagner, wie gehen Sie in die Zukunft?

Wagner: Auf jeden Fall ermutigt. Wir schauen nach vorn und haben uns einiges vorgenommen. Unser Portfolio hat sich sowohl in Breite als auch Tiefe erheblich verbessert. Ganz nach unserem Motto „Verbindungen, die wachsen“. Damit meinen wir beide Seiten, sowohl den Kunden als auch den Lieferanten.



webCODE

flu17209

www.servicepressen.de
www.op-srl.it/
Direkter Zugriff unter www.fluid.de – Code eintragen und go drücken