

03 / 2019

WWW.TECHNISCHERHANDEL.COM // H 6649 // 106. JAHRGANG

# TH

DAS BRANCHENMAGAZIN

# TECHNISCHER HANDEL

BEKLEIDUNG  
**Trocken bleiben**



VERBAND  
TECHNISCHER  
HANDEL



VINCENTZ



# Gemeinsam Lösungen entwickeln



Bildquelle: adam121 / stock.adobe.com

**Die Masterflex Group ist nicht mehr nur Hersteller von Standardschläuchen, sondern bietet ein System an Lösungen für unterschiedlichste Verbindungsanforderungen. Im Geschäftsbereich Engineering Services soll künftig das gesamte Know-how der Unternehmensgruppe in Form von Entwicklungsangeboten und Beratungsleistungen gebündelt werden. Lesen Sie dazu ein Interview mit Torsten Gebhardt, dem Leiter Produkt- und Branchenmanagement Industrietechnik.**

**Herr Gebhardt, Sie sind Leiter für das Produkt- und Branchenmanagement bei der Masterflex Group. Was genau sind Ihre Aufgaben?**

**Gebhardt:** Eine meiner Aufgaben wird es sein, eine zentrale Produktdatenbank aufzubauen, in der sämtliche Daten und Dokumentationen zu unseren Produkten auf aktuellem Stand gehalten werden. Gleichzeitig wollen wir gezielt Informationen zu Markt- und Wettbewerbsanforderungen sowie gesetzlichen Änderungen und Vorgaben bündeln, um zukünftig noch schneller reagieren zu können. Wir sind ja in sehr vielen und sehr unterschiedlichen Branchen und Märkten unterwegs. Aus all diesen Informationen sollen in einem weiteren Schritt kunden- bzw. branchenspezifische Produktentwicklungen und/ oder Produktweiterentwicklungen resultieren.

**Was sind kurz-, was sind langfristige Ziele?**

**Gebhardt:** Wir reden schon lange über Industrie 4.0 und smarte Produkte. In diesem Jahr wollen wir den ersten intelligenten Schlauch mit abrufbaren Informationen in Serie auf den Markt bringen. Die Umsetzung dieses

Projektes ist eine meiner ersten Aufgaben in der neuen Position. Langfristig wollen wir auf dieser Basis weitere innovative und intelligente Produkte am Markt platzieren und das Produktmanagement soweit integrieren, dass wir unsere Produktpalette immer auf dem neuesten Stand halten und stetig verbessern.

**Welche Entwicklungen prägen derzeit den Markt für technische Schläuche?**

**Gebhardt:** Das Thema Digitalisierung ist natürlich in aller Munde. Wie kann die Effizienz von Maschinen noch weiter gesteigert werden, wie können Ausfälle von Maschinen durch rechtzeitige „Kommunikation“ der Maschine oder einzelner „intelligenter“ Komponenten verhindert werden? Dann geht es darum, Daten sinnvoll zu sammeln und auszuwerten. Eine besondere Herausforderung ist die Kompatibilität der unterschiedlichen Komponenten. Hier gibt es aber bereits erste Ideen und Patentanmeldungen, z.B. die Messung von Abrieb, Temperatur- oder Durchflussmenge. Wir sehen hier viele individuelle Lösungen für unsere Kunden. Dazu wollen

wir als Innovationsführer im Bereich Engineering Services noch stärker auftreten.

**Masterflex setzt zunehmend auf einen beratungsorientierten Geschäftsansatz - kurz: Engineering Services. Bitte geben Sie eine Definition und ein Ziel.**

**Gebhardt:** Unter Engineering Services verstehen wir die professionelle Zusammenarbeit mit unseren Kunden, um gemeinsam durch die Nutzung von Synergien und Standards kreative und wirtschaftliche Lösungen für neue Produkte bzw. Innovationen zu schaffen. Dabei hilft uns natürlich das breite und tiefe Produktions- und Material-Know-how der gesamten Masterflex Group.

**Wie sieht der Prozess dahinter aus?**

**Gebhardt:** Zunächst einmal sind wir auf valide Marktinformationen angewiesen. Es bringt nichts, neue Dinge zu entwickeln, die kein Kunde braucht oder bezahlen will. Durch einen intensiven Kundenkontakt erhalten wir wichtige Marktinformationen und ein Feed-back zu unseren Ideen und Produkten. Diese Informationen bewerten und prüfen wir auf Umsetzbarkeit. Die Abteilungen Vertrieb, Entwicklung, Produktion und Qualitätsmanagement erarbeiten gemeinsam kunden- bzw. branchenspezifische Lösungen. Das Produkt- und Branchenmanagement übernimmt die Koordinierung der einzelnen Schritte von der Idee oder Anforderung über die Entwicklungsphase bis hin zur Markteinführung.

**Ihr Vertriebspartner ist der Technische Handel, mit entsprechend engen Kontakten zu den Anwendern Ihrer Produkte. Wird er mit Ihrem Ansatz der Engineering Services nicht umgangen?**

**Gebhardt:** Wir arbeiten seit vielen Jahren sehr erfolgreich mit dem Technischen Handel zusammen. Aber nur, wenn wir weiterhin als Innovationsträger überzeugen, indem wir die Bedürfnisse der Kunden frühzeitig kennen und passende Lösungen anbieten, werden wir uns am Markt behaupten können. Dies kann und wird auch zusammen mit dem Technischen Handel erfolgen, der ja nah dran ist an den Anforderungen und Bedürfnissen des Marktes. Und genau hier beginnt die Zukunft, indem wir diese Anforderungen aufnehmen und gemeinsam Lösungen entwickeln. Ich denke, dass auch beim Technischen Handel ein Wandel im Denken stattfindet und die Zusammenarbeit mit Herstellern in Zukunft noch viel intensiver



**Torsten Gebhardt**

erfolgen wird. Beispielsweise können die Anforderungen von Kunden zusammen vor Ort erörtert und die entwickelten Produkte im Anschluss in simulierten Einsatzbedingungen beim Kunden getestet werden.

**Es geht Ihnen also nicht darum, den Technischen Handel durch direkten Kontakt zum Kunden Ihrerseits als Glied in der Vertriebskette auszuschließen und Direktgeschäfte anzustreben?**

**Gebhardt:** Für uns ist es wichtig, dass wir die Marktanforderungen und „das Treiben“ der OEM's kennen, um individuelle und innovative Produkte zu entwickeln. Der Technische Handel bietet Leistungen an, die wir als Hersteller zum Teil gar nicht realisieren können - daher wird der Handel auch weiterhin ein wichtiger Partner für uns sein.

**Welche Leistungen wird es geben?**

**Gebhardt:** Im Ganzen soll es für unsere Kunden noch einfacher und schneller werden. Momentan ist es so, dass wir sehr viel Erfahrung und Wissen über die Unternehmensgruppe verteilt haben. Wir haben beispielsweise an jedem einzelnen Standort hochwertige Laborausstattungen und somit in Summe eine Vielzahl an Prüfmöglichkeiten. Diese gilt es, gezielt zu nutzen, um damit den Kundenanforderungen noch besser gerecht zu werden. Durch die Bündelung von Kompetenzen werden unsere Kunden eine noch bessere Unterstützung erhalten. Angefangen bei aktuellen Dokumentationen über Optimierung bzw. zielgesteuerte Einführung bis hin zur Zulassung bzw. Zertifizierung neu entwickelter Produkte und Lösungen. Dies umfasst auch, aber nicht nur, zulassungskritische Branchen - wie Medizin, Lebensmittel, Automotive oder Luftfahrt.

**Wo liegen die besonderen Herausforderungen?**

**Gebhardt:** Die besonderen Herausforderungen liegen darin, alle wichtigen und neuen Anforderungen zu sammeln und diese dann auch in ein adäquates Produkt umzusetzen. Schon seit vielen Jahren entwickeln wir gemeinsam mit Kunden neue und technologisch verbesserte Produkte, die ihnen und auch uns dabei helfen, »

Handel und Hersteller sollten eine Einheit bilden und diese Marktanforderungen aktiv angehen und Lösungen schaffen



Nur wenn wir weiterhin als Innovationsträger überzeugen, indem wir die Bedürfnisse der Kunden frühzeitig kennen und passende Lösungen anbieten, werden wir uns am Markt behaupten können

» konkurrenzfähig zu bleiben. Zukünftig wollen wir in diesem Bereich noch stärker werden.

### Wie kann der Technische Handel in den Prozess eingebunden werden?

**Gebhardt:** Auch hier könnte ich viele Beispiele nennen, bei denen wir zusammen mit dem Technischen Handel bereits individuelle Produktlösungen für Anwender unserer Schläuche entwickelt haben. Durch die enge Zusammenarbeit mit dem Anwender hat der Technische Handel sehr viele Informationen zu Marktanforderungen, kann diese selektieren und Schwerpunkte frühzeitig erkennen. Handel und Hersteller sollten eine Einheit bilden und diese Marktanforderungen aktiv angehen und Lösungen schaffen.

### Woher kommt das Know-how? Wie wird das Know-how der Gruppe gebündelt?

**Gebhardt:** Durch unsere über 30jährige Erfahrung im Schlauchgeschäft haben wir ein riesiges Reservoir an Wissen angesammelt. Man kann sagen, dass wir uns durch unsere extreme Vielfalt in Bezug auf Materialien, Fertigungstechniken und Branchenanforderungen ein enormes Know-how erarbeitet haben. Im Entwicklungsbereich findet bereits heute ein regelmäßiger Austausch innerhalb der Unternehmensgruppe statt. Es gibt aber noch weiteres Potenzial, welches gebündelt werden kann, so dass die Kompetenzen noch effektiver genutzt werden. Ein weiterer Schritt ist z.B. das gemeinsame Produkt- und Branchenmanagement. Hier werden die einzelnen Produktsegmente innerhalb der Gruppe weiter zusammengefasst, um Kunden noch gezielter anzusprechen.

### Es gibt sechs Marken in der Masterflex Group für ganz unterschiedliche Verbindungsanforderungen? Wie sind diese Marken im Bereich Engineering Services aufgestellt?

**Gebhardt:** Jede einzelne Marke der Masterflex Group führt jetzt schon kundenspezifische Entwicklung durch. Mit den gemeinsamen Engineering Services wollen wir unseren Kunden das große Spektrum an Möglichkeiten

noch näherbringen. Denn ein Kunde, der einen Glattschlauch benötigt, braucht möglicherweise auch ein Spritzgussteil und/oder einen Schlauch aus Fluorkunststoff bzw. einen Spiralschlauch oder gar spiralgewellte Schläuche. Unsere Kompetenzen wollen wir auch nutzen, um mehr kundenspezifische Produkte zu entwickeln und unseren Kunden bestmögliche Lösungen anzubieten.

### Wird Engineering Services eine neue Marke innerhalb der Masterflex Group?

**Gebhardt:** Unsere Engineering Services sollen für die Zukunfts- und Innovationsanforderungen unserer Kunden und Partner nachhaltige Wertbeiträge liefern. Wir wollen die beste Unterstützung für unsere Kunden bei Verbindungslösungen anbieten. Engineering Services wird also nicht als neue eigene Produktmarke etabliert, sondern soll die im Innovationsprozess ohnehin eng miteinander verzahnten Abteilungen Vertrieb, Entwicklung, Produktion und Qualitätsmanagement noch weiter konzentrieren.

### In welchen Bereichen haben Sie investiert/ mussten Sie investieren?

**Gebhardt:** Wir haben unsere internen Prozesse angepasst, teilweise neu aufgestellt. Das Thema „smarte Produkte“ bedeutet auch, dass wir uns mit ganz neuen Techniken beschäftigen müssen. Die daraus entstehenden Möglichkeiten müssen wir erst einmal in Erfahrung zum Nutzen unserer Kunden umsetzen.

### Können Sie Beispiele für Projekte nennen?

**Gebhardt:** Projekte sind beispielsweise unsere digitalen „Ampius“-Schlauchsysteme mit Life-Cycle-Tracking-Funktion, ein Glattschlauch mit Lebensmittelzulassung, ein PCA-Schlauch zur Klimaversorgung von Flugzeugen in der Parkposition, aber auch generell die Einführung neuer Materialien für ganz unterschiedliche Anwendungen. ■

### Kontakt

**Masterflex Group, Gelsenkirchen,  
T.Gebhardt@masterflexgroup.com, T +49 209 97077 35,  
[www.masterflexgroup.com](http://www.masterflexgroup.com)**