

40 JAHRE PARTNERSCHAFT IN GUTEN UND IN KNAPPEN ZEITEN

»Man rückt näher zusammen«

Zum Spektrum von PTR Hartmann gehören nicht nur Standardkomponenten, sondern auch individuell entwickelte Produkte. Mit Schukat arbeitet der Hersteller schon seit vier Dekaden zusammen. Ein Gespräch über die Distributionsstrategie, die Bedeutung des E-Commerce sowie die Lieferketten-Kapriolen mit Annette Landschoof, Produktmanagerin PEMKO bei Schukat electronic, und Kevin Bräutigam, Distribution Manager bei PTR Hartmann.

Markt&Technik: Herr Bräutigam, die Zusammenarbeit mit Schukat besteht seit 40 Jahren. Warum setzen Sie konsequent auf die Distribution?

Kevin Bräutigam: Mit Schukat hat PTR Hartmann einen kompetenten Partner an seiner Seite. Zusammen mit der Distribution gelangen uns eine effiziente Marktdurchdringung und ein fachgerechter Informationsaustausch mit den Kunden. Durch den Weg über die Distribution erhalten unsere Kunden die Möglichkeit, eigene Bedarfe mit anderen Komponenten der Industrie zu konsolidieren. Optimierte Logistikkonzepte schonen dabei die Umwelt und schaffen eine gute Produktverfügbarkeit im Markt. Das Produkt-Know-how von Schukat bleibt durch regelmäßige Schulungen auf einem hohen Niveau und stets aktuell.



Wie sieht Ihre Vertriebsstrategie insgesamt aus?

Bräutigam: Wir betreuen unsere Kunden mit einem eigenen Außendienst in Deutschland und mit 65 Vertriebsstützpunkten in mehr als 50 Ländern weltweit. Zusammen mit unseren Partnern in der Distribution bieten wir unseren Kunden somit einen bestmöglichen Support an Ort und Stelle. Wir produzieren europäisch in Tunesien und in China für die asiatischen Märkte. Logistikzentren in Werne, Deutschland und Lechang in Südchina sorgen für die Belieferung unserer Direktkunden und unserer Partner in der Distribution.

Welche Rolle spielen Online-Shops bzw. Online-Einkauf inzwischen in der Elektromechanik?

Bräutigam: Der Anteil des E-Commerce steigt seit Jahren, und viele Online-Shops haben Produkte der Elektromechanik im Portfolio. Distributionsmengen bis auf ein Stück sind somit rund um die Uhr an sieben Tagen der Woche direkt bestellbar. Auch das Volumengeschäft wird immer weiter digitalisiert. Hier reden wir aber über Logistikmodelle, die zwischen Lieferanten und Kunden stetig weiter integriert werden. Die individuelle Beratung und Hilfe bei der Problemlösung erhalten unsere Kunden weiterhin von unserem Vertriebsaußendienst und den Distributionspartnern.

Annette Landschoof: Die Bedeutung des Online-Einkaufs ist stark gestiegen und hat unser Geschäft beschleunigt. Kunden suchen heute über diverse Online-Plattformen nach geeigneten Bauteilen und der Lieferquelle. Ob dadurch zwingend der Online-Shop an Bedeutung gewonnen hat, kommt auf die Gegebenheiten an: Kann der Shop Preise und Lagerbestände in Echtzeit abbilden und auch die entsprechenden Quotenpreise anzeigen? Aktuell sehen wir die Online-Shops für das Volumengeschäft eher noch als Informationsquelle und nicht zwingend als Bestell-Tool, da hier durch umfangreiche Preisvergleiche und Verhandlungen eine Bestellung zu einem späteren Zeitpunkt ausgelöst wird. Bei Distributionsmengen, die schnell benötigt werden, ist der Online-Shop die erste Wahl.

Elektromechanische Produkte sind anders als Halbleiter keine derart anspruchsvollen Produkte. Inwieweit besteht dennoch Beratungsbedarf beim Kunden? Und was muss der Distributor mitbringen, um diese Anforderungen zu erfüllen?

Landschoof: Die elektromechanischen Bauteile sind zwar im Vergleich zu Halbleitern nicht so anspruchsvoll, bringen aber sicherlich auch einen Beratungsbedarf mit sich. Zum Beispiel gibt PTR Hartmann stets Neuheiten in die Massenproduktion, wie vor einigen Jahren die Anreihklemmen auf Gurt, die bei den Kunden noch nicht bekannt waren. Hier müssen wir als Distributor stets auf dem neuesten Stand bleiben und in einem engen Austausch mit dem Hersteller stehen, um unseren Kunden bei Fragen weiterhelfen zu können.



Kevin Bräutigam, PTR Hartmann

„Der Anspruch an die Beratung ergibt sich aus der individuellen Problemstellung des Kunden. Die Kombination der technischen Produkteigenschaften mit den Anforderungen der individuellen Einbausituation und den elektrischen Anforderungen macht den Mehrwert in der Beratung aus.“

Bräutigam: Der Anspruch an die Beratung ergibt sich aus der individuellen Problemstellung des Kunden. Die Kombination der technischen Produkteigenschaften mit den Anforderungen der individuellen Einbausituation und den elektrischen Anforderungen macht den Mehrwert in der Beratung aus. Unsere Distributionspartner leisten diesen Support auf mehreren Ebenen und durch die direkte Beratung über den Innen- und Außendienst. Bei technisch herausfordernden Projekten stehen wir zudem für eine erweiterte Beratung in Kontakt zum Distributionspartner.

In welchem Umfang sind Sonderbauteile bzw. kundenspezifische Bauteile nachgefragt?

Landschoof: Mit der hohen Anzahl an Varianten etwa bei den PTR-Anreihklemmen wird bereits sehr vieles durch den Hersteller als Standard angeboten. Der Hersteller kann

die Polzahlen im Einer-Schritt bis x-Pol und in fast jeder beliebigen Farbe anbieten; damit sind quasi alle Möglichkeiten abgedeckt. Kunden haben hier also ohnehin eine große Auswahl für ihre individuellen Anforderungen. Bei Federkontakten hingegen bedarf es zudem weiterer Informationen vom Kunden, wie hoch etwa der Anpressdruck sein soll.

Bräutigam: Unsere Entwicklungsteams erarbeiten täglich Lösungen auf Grundlage unseres Standardportfolios, um unseren Kunden ein bestmögliches Angebot an Problemlösungen zu bieten. Je nach Einbausituation ist es ratsam, die Komponente den spezifischen Applikationsanforderungen anzupassen. Individuell entwickelte Wickelgüter, kundenspezifisch bedruckte Leiterplattenklemmen und -steckverbinder sowie die integrierten PTR-Anschlusstechniklösungen sind wichtige Bestandteile unseres Produktangebots.

Kurz zusammengefasst: Durch welche technische Besonderheiten, Vorteile und Qualitätsmerkmale punkten Ihre Produkte besonders?

Bräutigam: Die Drehcodierschalter mit bis zu 64 Schaltstellungen leisten mechanische Schaltübergänge im Bereich weniger Zehntelmillimeter. Freistehende Stifte auf SMD-Platinen reduzieren den Platzbedarf auf der Platine. Wickelgüter, angepasst an die baugruppenspezifischen Anforderungen, ermöglichen kurze Entwicklungszyklen und optimale Produkteigenschaften. Unsere Hochtemperaturlösungen wurden für die Bestückung mittels Reflow-Verfahren entwickelt und sind in hoher Vielfalt auch im Schukat-Sortiment vertreten. Mit Federkontakten sind hybride Lösungen auf engstem Raum möglich. Die Kombination unserer Kunststofftechnik mit dem Know-how aus Anschlusstechnik und Wickelgütertechnologie eröffnet den Weg für komplett neuartige Problemlösungen.

Die Rohstoffpreise steigen und einige Grundstoffe wie Kunststoff sind gar extrem knapp, was wiederum die knappe Verfügbarkeit befeuert. Wie handhaben Sie die aktuelle Situation in Ihrer Lieferkette?

Bräutigam: Unser Supply Chain Management hat alle Hände voll zu tun, die Lieferketten aufrecht zu erhalten. Auf den weltweiten Beschaffungsmärkten sind wir bestens vernetzt. Ungeachtet dieser Anstrengungen bleiben die Beschaffungsmärkte angespannt. Die enorm gestiegenen Rohstoffpreise können

derzeit nicht komplett durch Produktivitätssteigerungen unseres Lean-Management-Programms aufgefangen werden.

Landschoof: Mit PTR Hartmann haben wir seit Jahren einen Partner an der Seite, der durch einen hohen Anteil an Eigenfertigung und Vorlieferanten gut aufgestellt ist. Die aktuell außergewöhnlich steigende Preisspirale auf den Beschaffungsmärkten, insbesondere bei Kupfer- und Kunststoffmaterialien, die allgemeine Lohnkostenentwicklung und die Preissteigerungen auf den Energiemärkten wirken dem gemeinsamen Erfolg aktuell entgegen. Deshalb mussten wir die geltenden Preisvereinbarungen anpassen.

Wie darf man sich den gemeinsamen Austausch in diesen Zeiten vorstellen? Ist die Zusammenarbeit dadurch noch intensiver geworden?

Landschoof: Auf jeden Fall, man rückt näher zusammen, um die Bedarfe der Kunden zufriedenstellen zu können. In Zeiten wie diesen gibt es auch bei PTR Hartmann eine Task Force, die sich um solche Bedarfe kümmert – und mit dieser arbeiten wir eng zusammen. Generell lässt sich sagen, dass der Produktbereich durch die Kollegen im Einkauf sehr genau beobachtet wird und Routineaktionen und Analysen mit einer deutlich erhöhten Frequenz stattfinden. Der Austausch mit PTR



Annette Landschoof, Schukat

„Man rückt näher zusammen, um die Bedarfe der Kunden zufriedenstellen zu können. In Zeiten wie diesen gibt es auch bei PTR Hartmann eine Task Force, die sich um solche Bedarfe kümmert – und mit dieser arbeiten wir eng zusammen.“

Hartmann ist durch die Situation deutlich intensiver geworden.

Bräutigam: Die angespannte Versorgungssituation auf den Rohstoffmärkten macht sich mittlerweile bei den Lieferzeiten unserer Produkte bemerkbar. Hier versuchen wir über die Flexibilisierung der Produktion und die Priorisierung der Bedarfe unserer Partner die Auswirkungen auf die Fertigungen der

Kunden so gering wie möglich zu halten. Der intensive Austausch mit unseren Partnern in Videokonferenzen unterstützt diese Bemühungen.

Ist jetzt die Zeit, gemeinsam weitere Kunden, sprich: Marktanteile, zu gewinnen?

Bräutigam: Wir sind vorrangig bemüht, unsere bestehenden Kunden bestmöglich zu versorgen. Natürlich möchten wir auch zusammen mit Schukat weitere Kunden für uns gewinnen. Die Chancen hierfür stehen gut, insbesondere dann, wenn wir aufgrund der Produktverfügbarkeit eine gute Lieferzeit anbieten können. Unsere weltweiten Produktions- und Entwicklungskompetenzen werden auch von neuen Kunden sehr geschätzt.

Landschoof: Derzeit ist es schwierig, Marktanteile sicher und auf lange Sicht zu gewinnen, da viele Einmalbedarfe bestehen. Dennoch ist diese Situation auch eine Chance für uns, mit den Kunden in einen engeren Dialog zu treten und durch Kompetenz und Kundenorientierung eine langfristige Partnerschaft zu schaffen. Denn wie verlässlich eine Partnerschaft ist, zeigt sich gerade in solchen turbulenten Zeiten, wo Unternehmen nach seriösen Geschäftspartnern suchen.

Die Fragen stellte Karin Zühlke.