

OEM-Geschäfte

Spagat zwischen Serien- und Sonderproduktion



„Geht nicht gibt's nicht“. Nach diesem Motto hat die GeBE Elektronik und Feinwerktechnik in der Vergangenheit schon so manches Kunststück vollbracht, um dem Kunden das gewünschte Produkt zu liefern. GeBE entwickelt und fertigt industrielle Datenein- und -ausgabegeräte und bedient vornehmlich OEMs mit kleinerem und mittlerem Serienbedarf. Wir werfen mit Sales Manager Thomas Neumann einen Blick hinter die Kulissen von GeBE.

Ein Geschäft mit Produkten von der Stange ist mit OEM-Kunden (Original Equipment Manufacturer) nicht möglich. Zu hoch sind die Ansprüche der OEM bezüglich eigenproduktspezifischer Eigenschaften des Zukaufteils, wie Thomas Neumann, Sales Manager bei GeBE betont: „Schließlich will der Kunde sein Gerät nicht ständig auf alle notwendigen Komponenten hin anpassen, sondern vielmehr müssen diese sitzen, als wären sie für nichts anderes als für diese Applikation entwickelt worden. Plug and play ist angesagt und das kann nur erreicht werden, indem entweder Standardprodukte angepasst oder gleich neue Produkte für den Kunden entwickelt werden. Dabei spielen Qualität und Liefertreue eine wichtige Rolle. Denn kein OEM möchte es sich leisten, seine Produktion anzuhalten, weil ein Zulieferer nicht termingerecht liefern kann.“

Brückenschlag zwischen Sonderanfertigung und kostenoptimierter Serienproduktion

OEM-Lieferanten werden hinsichtlich der Preise für ihre Produkte mit Herstellern von Massenartikeln verglichen. Eine Chance hat laut Thomas Neumann nur, wer den Brückenschlag zwischen Sonderanfertigung und kostenoptimierter Serienproduktion beherrscht: „Und genau hier liegt unsere Stärke, denn wir produzieren über 500 unterschiedliche Produkte beziehungsweise Produktvarianten in kleinen und mittleren Serien, insbesondere kundenspezifische Kleindrucker.“ Um den Anforderungen des zukünftigen OEM-Marktes gerecht zu werden, will GeBE auch komplexere Datenein- und Ausgabegeräte entwickeln und herstellen. Um den Wünschen der Kunden gerecht zu werden, setzt GeBE auf drei Schwerpunkte:

- Die eigene Produktion garantiert dem Kunden Zuverlässigkeit und Flexibilität.

Thomas Neumann: „Ein OEM-Lieferant liegt nur dann zu 100% richtig, wenn er die Prozesse, Applikationen und Märkte des Kunden versteht.“

■ Die eigene Entwicklung ermöglicht eine schnelle und kostengünstige Produktanpassung oder Neuentwicklung.

■ Der Vertrieb versteht sich als kompetenter Berater des OEM und bietet dem Kunden rundum passende Lösungen und all die Vorteile, die daraus resultieren.

Prozesse, Applikationen und Märkte des Kunden verstehen

„Wir sehen den OEM-Lieferanten nicht als die klassische verlängerte Werkbank des Kunden, sondern wir wollen unserem Kunden mit unseren Leistungen einen wirklichen Nutzen und Mehrwert bringen“, versichert Thomas Neumann, „dabei sehen wir aber nicht nur unser eigenes Produkt und dessen Absatz, sondern uns ist es sehr wichtig auch die Prozesse, Applikationen und Märkte des Kunden zu verstehen. Nur dann haben wir eine Chance, als OEM-Lieferant 100% richtig zu liegen.“ Der Sales Manager erläutert dies am Beispiel eines Pfandsystems für Trolleys in Flughäfen (Bild 1): „In dieses Pfandsystem ist ein Drucker von uns eingebaut. Der Drucker muss absolut zuverlässig viele kleine Tickets drucken, abschneiden und den Ausdruck in einen Ausgabeschacht werfen. Dabei darf es keinen Papierstau geben, denn dies würde den Einsatz teurer Servicekräfte bedeuten.“



■ Bild 1: Pfandsysteme für Trolleys wie hier am Flughafen Milwaukee, USA, erfordern Drucker, die zuverlässig arbeiten, ohne Papierstau zu produzieren

OEMs erwarten offene oder anpassbare Systeme

Hochleistungsdrucker von GeBE ziehen Papierrollen mit bis zu 300 mm Durchmesser und drucken dabei noch mit einer Geschwindigkeit von über 200 mm/s. Drucker, Abscheider und Elektronik werden dabei so geschickt angeordnet, dass der Platzbedarf der Druckereinheit kleinstmöglich bleibt und genau zu den Vorgaben des Kundenterminals passt (Bild 2). Die Kommunikation im Gesamtsystem muss dann auch unter allen denkbaren Umgebungen realisierbar sein. Das heißt,

ob Embedded-Betriebssysteme vom Marktführer, Linux oder gar eigene Controllersysteme mit „selbst gestrickter“ Software verwendet werden, die OEM-Produkte müssen hierfür offen sein oder zumindest entsprechend angepasst werden können.

Das OEM-Geschäft ist nicht einfach, aber dankbar

Alles in allem sieht Neumann das OEM-Geschäft zwar nicht als den einfachsten Weg, Produkte und Leistungen an den Mann zu bringen, „aber wer sich wie wir bei GeBE über Jahrzehnte etabliert hat, kann auch die Vorteile genießen, die ein langjähriger zufriedener Kunde bringt: Treue und partnerschaftliches Miteinander, bei dem das Preis-Leistungs-Verhältnis noch realistisch bewertet wird.“ Letztendlich sind es Firmen wie GeBE, die sich mit ihrer Erfahrung auf diesem harten und anspruchsvollen Markt behaupten können und dadurch Arbeitsplätze am nach wie vor attraktiven Produktionsstandort Deutschland bewahren und schaffen können. (mk)

GeBE
Tel. +49(0)89 8941410

www.elektronikpraxis.de

Mehr über GeBE

InfoClick 272708



■ Bild 2: Dieser Hochleistungsdrucker GeBE GPT-6773 eignet sich für enge Platzverhältnisse, etwa in Automatenstränken