

Viel Individualität aus einer Hand



Helmut Tipotsch
Key Account Manager
Felder KG
6060 Hall in
Tirol/Österreich
www.felder-group.com

Anders denken

»Am Markt entwickeln sich permanent neue Materialien, die nur mit Erfahrung und ständiger Forschung entsprechend wirtschaftlich und qualitativ bearbeitet werden können. Es gilt also Trends zu erkennen und durch branchenübergreifende Produktentwicklung sowie mit Investitionen in neue Technologien den Finger immer am Puls der Zeit zu haben, egal in welche Richtung sich die Märkte bewegen.«

Als eines der führenden Maschinenbauunternehmen für Handwerk, Gewerbe und Industrie bieten wir mit unserer Marke »c-tech« auch Maschinen für die Kunststoffbearbeitung an. Eine der größten Herausforderungen für unsere Produktentwickler ist es, die branchenspezifischen Anforderungen zu verstehen und effiziente Lösungen anzubieten. Hier ist es besonders wichtig, die Denk- und Sichtweise des Anwenders zu analysieren und zu verstehen! Wir setzen auf praxisnahe Forschungs- und Entwicklungsarbeit. Durch die enge Zusammenarbeit mit den Anwendern gelingt es, deren Bedürfnisse in die Entwicklung der neuen Maschinenkonzepte aufzunehmen.

Querdenken bedeutet für uns auch, bestehende und erfolgreiche Konzepte sowie Technologien zu identifizieren, in neue Maschinenkonzepte zu integrieren und in neuen Branchen umzusetzen. Die praktischen Erfahrungen und das Wissen aus Jahrzehnten in der Holzbearbeitungsbranche liefern uns jetzt einen wertvollen Entwicklungsvorsprung für innovative Lösungen in der Kunststoffverarbeitung. Speziell

in den Bereichen Automatisierung und Sicherheitstechnologie konnten wir durch branchenübergreifendes Querdenken mit kürzlich vorgestellten Lösungen überzeugen. Mit neuen Sicherheitstechnologien und Automatisierungskonzepten für unsere CNC-Bearbeitungszentren haben wir die Forderung nach platzsparenden und effizienten Hightech-Lösungen in die Kunststoffbearbeitungsbranche übertragen. Damit bieten sich den Anwendern neue Möglichkeiten hinsichtlich Platzbedarf, Sicherheit und Beschickungseffizienz.

Mit den Alles-aus-einer-Hand-Lösungen von »Format-4 c-tech« bieten wir dem Kunden ein individuelles Komplettpaket für sehr hohe Ansprüche. Intuitive Softwarelösungen von »F4 Solutions« ermöglichen einfache Planung, Programmierung und Realisierung von 3D-Freifformteilen im Handumdrehen. Zusammen mit den individuell angepassten Automatisierungsstufen rund um die Maschine ist höchstmögliche Produktivität garantiert.

Als weltweit tätiges Unternehmen gilt es aber nicht nur, einen Markt zu beobachten, sondern auch eine weitere Hürde zu nehmen: Die richtige Mischung zwischen Standardisierung und Differenzierung für die verschiedenen Märkte zu finden. Bei aller Internationalität und der Standardisierung vieler Abläufe und Prozesse liegt eine große Chance der Branche vor allem in der Differenzierung und der Berücksichtigung regionaler Unterschiede. International tätige Unternehmen sind dem Globalisierungsprozess intensiv ausgesetzt. Die Entwicklungsabteilung muss auf die verschiedenen Globalisierungsprozesse reagieren, insbesondere auf die kulturellen, wirtschaftlichen und technischen.

Einerseits bietet die Standardisierung der Märkte über die Kultur- und Landesgrenzen hinweg die Vorteile der Kostenreduk-

tion, einer Anhebung der Qualität durch die Zusammenarbeit verschiedener Landesorganisationen, kompakte Bündelung finanzieller Ressourcen und die einfachere Nutzung internationaler Technologien. Allerdings besteht immer die Gefahr, dass das Produkt durch die Reduktion auf den kleinsten gemeinsamen Nenner an Nutzen verliert. Die Differenzierungsstrategie hingegen agiert auf der Basis, dass eine Kultur, die für sie idealen Lösungsansätze bereits beinhaltet und fordert daher die Berücksichtigung der kulturellen Faktoren jedes einzelnen Marktes. Produkte müssten demnach dem nationalen Markt angepasst werden, um falsche Entwicklungsansätze zu vermeiden. Diese Vorgehensweise erfordert dadurch natürlich einen wesentlich höheren finanziellen Aufwand.

Als international tätiges Unternehmen müssen wir stets die Balance zwischen den beiden Strategien finden, bei welcher trotz hoher Standardisierung genug Rücksicht auf kulturspezifische Einflussfaktoren genommen wird. Die perfekte Balance zwischen Kostenreduktion und Wirkungseffizienz ist der wesentliche Erfolgsfaktor. Nur so kann man dem Anwender die passende Lösung für seine individuellen Anforderungen bieten. Genau das ist auch seit 1956 unsere zentrale Philosophie: Dem Kunden genau die Maschine anzubieten, die er benötigt.

Die jahrelange Erfahrung und die enge Zusammenarbeit mit den Anwendern ist es, die es uns ermöglicht, auf die Schnellebigkeit der weltweiten Märkte mit innovativen Lösungen zu reagieren, so die sich bietenden Chancen zu nutzen und an unsere Kunden weiterzugeben. Oft sind es die kleinen Lösungen, die aus einem kundenspezifischen Anwendungsfall entstehen und am Ende zu einer standardisierten Lösung und einem großen Erfolg am Weltmarkt werden.

Bild: Felder