

Kundenspezifischer Drehzahlsensor mit integrierter Steckerlösung © Rheintacho

Maßgeschneiderte Lösungen für jede Anwendung

Die Quadratur des Kreises

Kundenspezifische Lösungen bringen viele Vorteile, aber auch Herausforderungen. Der Messtechnik- und Sensorik-Spezialist Rheintacho hat hierfür Strategien und Lösungsansätze erarbeitet.

Dieser Drehzahlsensor entspricht weitgehend unseren Vorstellungen. Lediglich das Anschlussinterface weicht von unserem Firmenstandard ab. Da können Sie doch sicherlich eine Anpassung für uns vornehmen?!“ So oder ähnlich laufen Gespräche zwischen Thomas Distel, Senior-Branchenmanager bei Rheintacho, und (potenziellen) Kunden mit einiger Regelmäßigkeit ab. Was ist die Lösung? Einfache Frage, einfache Antwort: Eine kundenspezifische Lösung muss her! Leider ist es aber auch im Projektalltag so, dass die einfachen Antworten selten langfristig und unter Berücksichtigung aller Aspekte auch die besten Antworten sein müssen.

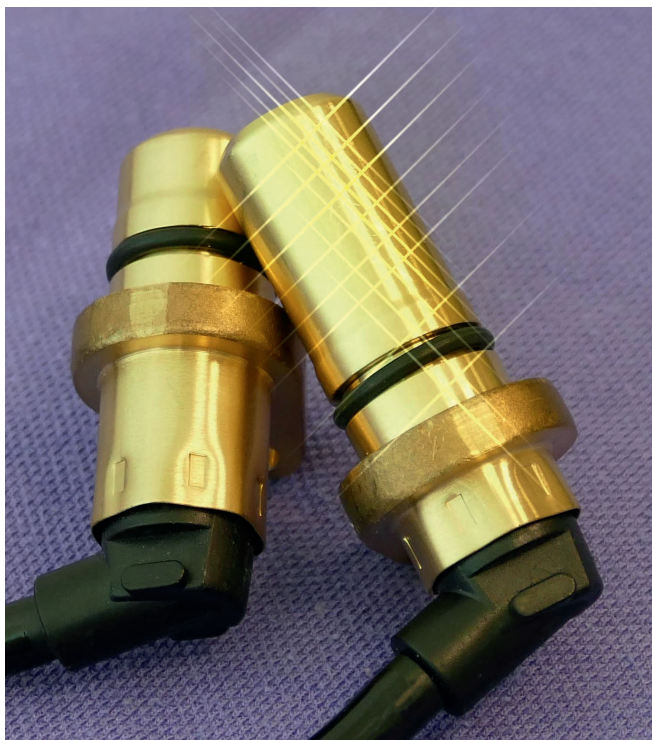
Abhängig von dem Umfang und der Art, der als notwendig erachteten kundenindividuellen Anpassung, können wirtschaftliche Mindeststückzahlen sehr leicht die üblichen Bedarfsmengen der industriell geprägten, typischen Rheintacho Kundschaft um ein Vielfaches übersteigen, wie Wolfgang Sexauer, Leiter Vertrieb & Marketing, betont: „Wir bewegen

uns in einem sehr anspruchsvollen Industrieumfeld. Unsere Kunden haben keine automotiv- oder B2C-ähnlichen Bedarfsmengen. Sie legen Wert auf die perfekte Balance aus hoher Qualität, Kosteneffizienz und der Sicherstellung eines langen Produktlebenszyklus.“

Lösungsansätze

Was ist die Lösung? Rheintacho differenziert bereits in der Analysephase eines Projektes zwischen den anwendungsspezifischen Anforderungen, die kundenübergreifend als sinnvoll bewertet werden und deren individuelle Änderung auch aufwändig wäre. Aufwendig im Hinblick auf Änderungen, der Geometrie sowie dem Elektronik-Layout. Aber auch unter Betrachtung von Qualifizierungs- und Validierungs-Maßnahmen. Und eben kundenspezifischen Ausprägungen. Beispielhaft dafür ist sicherlich das Anschlussinterface.

Ein intelligentes Design zeichnet sich auch dadurch aus, dass kundenspezifische Individualisierungen mit geringstmöglichem Aufwand umgesetzt werden können und im optimalen Fall auch bereits bei kleineren Losgrößen kommerziell attraktiv bleiben. Lösungen können nur dann optimal sein, wenn sie die Anforderungen genau treffen. Das erfordert gute Markt- und Anwendungskennnisse, verbunden mit der Fähigkeit zum Zuhören und zum Dialog.



Kundenspezifischer Sensor für Detektion von Drehzahl, -richtung und Temperatur © Rheintacho

Verantwortlich für einige bedeutende Partner im Messtechnik-Bereich ist Jörn Strasser, Senior-Branchenmanager: „Bei digitalen Handtachometern und Stroboskopen ist Rheintacho ein echter hidden Champion und Europas größter Hersteller – und wir fühlen uns in dieser Position auch sehr wohl.“

Im Unterschied zur Sensorik, sind die Differenzierungen im Messtechnikbereich meist marketing-getriebene Umsetzungen der Corporate Identity und eher selten funktionale

Unterschiede. In Bezug auf den Aufwand macht dies keinen Unterschied – ganz im Gegenteil. Bei Drehzahlsensoren ist die Entscheidung für oder gegen eine individuelle Lösung eine emotionslose, kostenmotivierte Angelegenheit: Eine Individualisierung bietet üblicherweise schlicht und ergreifend Vorteile, die sich auch bewerten lassen. Sei es durch eine unternehmensweite Standardisierung bei Steckverbindern. Oder eine einheitliche Signalschnittstelle und damit verbunden produktübergreifend einheitliche Steuerungen. Ist eine Individualisierung zu aufwendig, wird ein Kompromiss attraktiver. Jedoch ist diese Lösung dann eben genau ein Kompromiss. Im Servicefall kann das dann exakt die Situation sein, in der der Servicemitarbeiter im Feld von einem Stecker „überrascht“ wird. Überrascht, weil eine schon oft verbaute Komponente mit der Steuerung auf einmal nicht wie gewünscht korrekt kommuniziert, sondern zuerst speziell konfiguriert werden muss. Natürlich sind diese Fälle durch eine gute und saubere Dokumentation in den Griff zu bekommen. Theoretisch auf jeden Fall.

Marktnische erfolgreich bedienen

Mit dieser Strategie, die bereits seit Jahrzehnten verfolgt wird, hat sich Rheintacho einen guten Namen erarbeitet. Der Freiburger Messtechnikspezialist ist sowohl im Marktsegment Messtechnik als auch im Segment Sensorik erfolgreich mit kundenindividuellen Produkten auf den Märkten. Wolfgang Sexauer: „Diese anspruchsvolle Marktnische bedienen wir mit Begeisterung und Erfolg. Und auch dem Streben, unseren Projektpartnern einfach die perfekten Produkte an die Hand zu geben. Ganz wichtig ist es für uns, mit unseren eigenen, unter dem Rheintacho Logo verkauften Produkten technisch auf dem aktuellsten Stand zu sein. Wir müssen glaubhaft und authentisch unser Knowhow täglich unter Beweis stellen. Ohne diese solide Basis, wären erfolgreiche OEM-Produkte einfach nicht erfolgreich zu vermarkten.“ ■

Rheintacho
www.rheintacho.de

Nach Unterlagen der Firma **Rheintacho** in Freiburg.

GEHÄUSE für mobile Automation

Stark und verlässlich in allen Branchen.

Infos unter: www.bopla.de

BOPLA
A Phoenix Mecano Company

So entstehen Lösungen!