

Neuer Geschäftsbereich Harting Customised Solutions (HCS)

Der Kunde wird zum Partner

Bild: Harting KGaA

HCS ist Spezialist für kundenspezifische Lösungen in den Bereichen



Die neue HCS Business Unit fokussiert sich mit ihren Lösungen auf diese vier Industriebereiche.

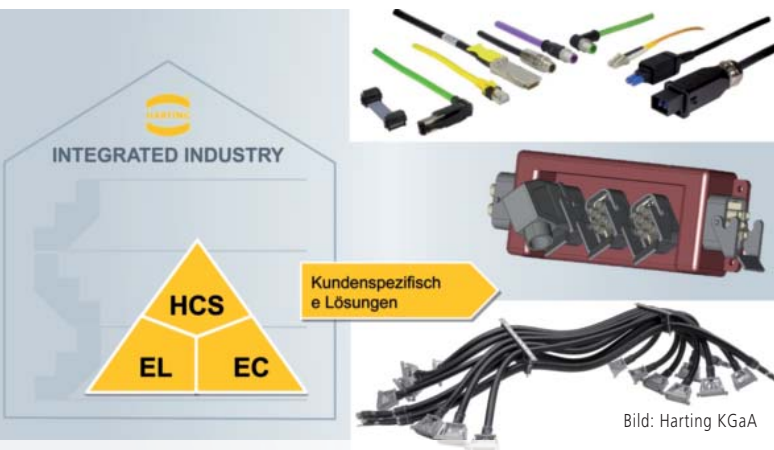
Seit dem 1. Oktober 2015 hat die Harting Technologiegruppe einen neuen Geschäftsbereich mit dem Namen Harting Customised Solutions (HCS). Innerhalb dieser Geschäftseinheit werden kundenspezifische Lösungen entwickelt und damit ein weiterer wichtiger Schritt im Rahmen hin zu einer Industrie 4.0 getan. Auf einer Fachpresseveranstaltung Ende Januar in Espelkamp erläuterte Danny Maijinckx, zuständiger Business Development Director EMEA, das neue Konzept.

Auch im Industriebereich sind kundenspezifische Lösungen heute ein wichtiger Wachstumstreiber, dem sich immer mehr Lösungsanbieter widmen. Dies ist bei der Harting Technologiegruppe nicht anders: Hier werden gegenwärtig bereits rund 20 Prozent des Umsatzes mit maßgeschneiderten Lösungen generiert. Mit der Gründung der neuen HCS Business Unit soll dieser Anteil weiter ausgebaut werden. In enger Zusammenarbeit mit dem Kunden werden so über das gesamte Harting-Angebotspektrum hinweg – gegliedert in Smart Network Infrastructure, Device Connectivity sowie Installation Technology – jeweils technologisch passende, marktspezifische Konzepte entwickelt. „Dabei können wir unsere Kunden weltweit über unsere weit verzweigten internationalen Vertriebsstrukturen bedienen. Wir bieten ihnen umfangreiches Anwendungs-Know-how, technische Unterstützung, Engineering, Service sowie Prüfungen und Simulationen“, erläutert Danny Maijinckx. Die kundenspezifischen Lösungen erstrecken sich über die Industriebereiche Maschinenbau, Automatisierungstechnik, Energie sowie Verkehrstechnik.

Das HCS-Produktspektrum

Das HCS-Produktspektrum gliedert sich in sieben Stufen. Die erste Stufe nennt sich Set-Verpackung. Hierbei werden bereits vorhandene Harting-Komponenten zu einer für den Kunden passenden

Lösung kombiniert. Modifizierte Lösungen hingegen beschreiben Standardprodukte, die kundenspezifisch angepasst werden. Hierbei sind auch kleine Stückzahlen wirtschaftlich realisierbar, da der Engineering-Aufwand der Modifizierung relativ gering ist. Bei den konfektionierten Kabeln müssen für die jeweilige Anwendung passende Kabelverbindungen für Harting-Steckverbinder entwickelt werden. Komplexere Projekte können hingegen die Erstellung von ganzen Kabelbäumen erfordern. Hierfür ist bereits ein tieferes Verständnis für die kundenspezifische Applikation seitens Harting notwendig. Bei Stufe 5 des Produktspektrums handelt es sich um eine 'entwickelte Lösung', also ein komplett neues Design beispielsweise eines Gehäuses für einen Steckverbinder. Als 'Gesamtlösung' beschreibt das Unternehmen einen von ihm erstellten Teil einer technischen Anlage, also z.B. ein Akku-Ladesystem für eine Windenergieanlage. Die siebte und höchste Stufe des HCS-Produktspektrums ist das 'Integrierte Projekt'. Als Beispiel hierfür nennt Maijinckx bereits von Harting realisierte Netzwerk-Backbones für den WiFi-Empfang in Bahnen oder die Realisierung eines LED-Beleuchtungssystems in einer Windkraftanlage, inkl. Planung der Software-gestützten bedarfsgerechten Versorgung der LED-Lampen mit Strom sowie der Notstromversorgung. Mit diesem abgestuften Dienstleistungsportfolio, so ist der zuständige Business Development Manager überzeugt, könne gemeinsam mit dem Kunden die für ihn jeweils beste Lösung entwickelt werden.



Die Lösungen innerhalb des HCS-Konzepts werden in enger Zusammenarbeit mit dem Kunden entwickelt.

Kein Inseldenken

Die Interaktion der am Wertschöpfungsprozess Beteiligten war auch Thema der Grußworte, die Firmenchef Philip Harting an die anwesenden Journalisten im Rahmen der Fachpresseveranstaltung richtete. Er lenkte dabei den Fokus allerdings auf seine Belegschaft: „Industrie 4.0 bietet große Chancen für die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie, stellt aber auch eine immense Herausforderung dar. Als Unternehmer muss ich meine Mitarbeitenden bei diesem Thema abholen und ihnen bewusst machen, dass sie ein wichtiger Teil eines komplexen Prozesses sind, in dem ein hohes Maß an Flexibilität gefragt ist. Es gibt in dieser Hinsicht keine Inseln mehr, auf denen jeder für sich vor sich hin wirtschaftet.“ So gelte es beispielsweise, alt hergebrachte Arbeitszeitmodelle im Bedarfsfall auf ihre Tauglichkeit zu überprüfen. Die bedarfsorientierte, hoch individualisierte Fertigung von Produkten sieht Philip Harting als gesamtwirtschaftliches, wenn nicht gar gesamtgesellschaftliches Projekt. (jwz) ■

„Kapazitäten synchronisieren und internationale Projekte transferieren“

Das SPS-MAGAZIN hat Danny Maijinckx, Business Development Director EMEA für Harting Customised Solutions, zum neu gegründeten Geschäftsbereich befragt.

SPS Bereits heute macht Harting rund 20 Prozent seines Umsatzes mit kundenspezifischen Lösungen. Warum jetzt die Gründung einer eigenen Business Unit?

Danny Maijinckx: Dieses Ziel von 20 Prozent wollen wir langfristig in jeder Harting-Tochtergesellschaft erreichen. Derzeit wird dies nur in Deutschland geschafft. Um diese Vorgabe auch mit den Tochtergesellschaften gemeinsam zu realisieren, müssen wir von HCS die Landesgesellschaften beim Know-how-Transfer in den Bereichen Applikation, Technik und Produktion unterstützen. Mit der Gründung der Global Business Unit haben wir nun die Möglichkeit, Kapazitäten zu synchronisieren und internationale Projekte zu transferieren. Wir wollen für die Projekte einen ähnlichen Ansatz, das heißt Standards vorgeben. Das spart Zeit und Kosten einerseits, andererseits sichern wir so den hohen Harting-Qualitätsstandard.

SPS Gibt es diesbezüglich konkrete Umsatzziele?

Maijinckx: Natürlich gibt es auch für unser Global Business Unit HCS Zielvorgaben. Hierzu kann ich aber mit Blick auf den Wettbewerb leider nichts sagen.

SPS Wie war die Resonanz auf die neue Geschäftseinheit auf der zurückliegenden SPS IPC Drives?

Maijinckx: Wir haben jetzt vor Kurzem zum ersten Mal unsere HCS-Portfolio-Lösungen auf einer internationalen Messe vorge-

stellt. Darunter war eine Anzahl neuer, innovativer Lösungen – wie z.B. der prämierte Prüfstecker. Wie Sie wissen, bietet Harting seit mehr als einem Jahrzehnt Produkte und Lösungen für die dezentrale Antriebstechnik an. Mit dem Mehrphasen-Prüfstecker wird dem Anwender nun eine Plug-and-Play-Lösung geboten, um kostengünstig und zeitsparend Aufbau-, Service- und Wartungsarbeiten durchzuführen. Mit dem Mehrphasen-Prüfstecker ist es möglich, die Parameter Stern- oder Dreieckschaltung, die Phasen (L1, L2, L3) sowie rechtes oder linkes Drehfeld auf dem Versorgungskabel zu einem Drehstrommotor zu prüfen und den jeweiligen Status über eine optische Anzeige sichtbar zu machen. Insgesamt kann man zusammenfassend sagen, dass wir uns dabei auf Produkte fokussiert haben, die individuelle Kundenbedürfnisse erfüllen, aber auch in einem breiteren Markt abgesetzt werden können. So haben wir eine spezielle Lösung für Siemens gefunden. Auf Basis dieses Produkts haben wir dann eine Erweiterung der Produktpalette vorgenommen. Mit Siemens verbindet uns hinsichtlich der kundenspezifischen Lösungen eine enge Partnerschaft. Wir sehen Siemens klar als 'Solution Partner'. Einzelne Varianten solcher Lösungen finden dann Eingang in unseren 'Solution Partner'-Katalog. Wir haben auf der Messe einige Prototypen neuer Produkte vorgestellt, die speziell für diesen Kunden entwickelt wurden. Dies gibt uns die Möglichkeit, den Markt schnell und effizient zu beraten – und auch zu beliefern.



Bild: Harting KGaA

Für Firmenchef Philip Harting bedeutet Industrie 4.0 gleichzeitig Chance und Herausforderung für deutsche Unternehmen.



Bild: Harting KGaA

Danny Maijinckx, zuständiger Business Development Director EMEA, sieht die kundenspezifischen Lösungen bei Harting auf einem guten Weg.

SPS **Ganz praktisch: An wen wende ich mich als Kunde zunächst, wenn ich eine HCS-Dienstleistung in Anspruch nehmen möchte, und wie sehen dann die weiteren Schritte aus?**
Maijinckx: Der erste Kontakt läuft über die Harting-Tochtergesellschaft. Harting Customised Solutions hat keine eigene Sales-Mannschaft und vertraut daher ganz auf die internationale Harting-Vertriebsstruktur. Das heißt: Vor Ort müssen sich dann der jeweilige Field Sales Engineer, der Global Account Manager oder der Key Account Manager um die Lösung kümmern. Wir bauen aber gerade ein internationales Netzwerk an HCS-Spezialisten auf, damit wir die Prozesse vor Ort so schlank wie möglich halten.

SPS **Gibt es seit dem Start am 1. Oktober 2015 bereits konkrete Projekte, die mit Kunden realisiert wurden?**
Maijinckx: Wir haben bereits größere Projekte in Angriff genommen. Allerdings benötigen diese Projekte auch eine längere Vorlaufzeit. Andere Projekte befinden sich in der Pipeline. Insgesamt sind wir mit HCS auf einem guten Weg. ■

Firma: Harting KGaA
www.harting.com