



Daniel Obladen

„Es ist wie beim Fußball – gewinnen kann man nur als Team“

Die Zeiten ändern sich. Zahlreiche Unternehmen entwickeln sich hin zum Systemlieferanten. So auch Nabtesco. Daniel Obladen, Head of Sales General Industries, erklärt uns, was den Unterschied zu anderen Lösungsanbietern ausmacht, welche Rolle der Kunde dabei spielt und warum ein Unternehmen mit einer Fußballmannschaft vergleichbar ist.

Nabtesco hat sich vom reinen Getriebelieferanten zum Anbieter montagefertiger Antriebssysteme entwickelt und baut seine Engineering-Kompetenzen weiter aus. Welche nächsten Schritte auf dem Weg zum Komplettanbieter sind zeitnah geplant?

Daniel Obladen: Mit dem Anspruch den Erwartungen unserer Kunden zu entsprechen ist es nicht genug, sich rein auf Präzisionsgetriebe zu konzentrieren. Wir haben uns schon früh entschlossen, unseren Kunden einen Service zu bieten, der weit über die produktorientierte

Beratung hinausgeht. Die Entwicklungszyklen neuer Automatisierungslösungen werden immer kürzer, was für Konstrukteure und Entwickler gleichermaßen eine Herausforderung darstellt. Wir werden zukünftig die Expertise in den Bereichen Konstruktion und Beratung weiter ausbauen, um die Integration kundenspezifischer Antriebslösungen massiv weiterzuentwickeln.

Setzen Ihre Systeme auf einem Baukastenprinzip auf, sodass der Kunde hinsichtlich Anpassungen respektive Erweiterungen flexibel ist?

Daniel Obladen: Ja, mit unserem modularen Baukastenprinzip sind wir in der Lage, einen Großteil der Kundenanforderungen abzudecken. Zudem können zahlreiche Varianten kurzfristig realisiert werden. Unsere modulare Plattform bietet die Möglichkeit, individuelle Kundenanforderungen zu berücksichtigen.

Durch das Anbieten von einbaufertigen Antriebslösungen hebt man sich heute nicht mehr von anderen Anbietern ab. Was also hat Nabtesco, was andere nicht haben?

”
Wir werden zukünftig die Expertise in den Bereichen Konstruktion und Beratung weiter ausbauen, um die Integration kundenspezifischer Antriebslösungen massiv weiterzuentwickeln.
 “

Daniel Obladen: Da haben Sie natürlich Recht. Den Anspruch, als Systemlieferant in Erscheinung zu treten, haben viele Firmen. Doch der entscheidende Unterschied ist meiner Meinung nach die Organisationsstruktur von Nabtesco, mit rund 7.000 Mitarbeitern weltweit sind wir in verschiedensten Marktsegmenten aktiv. Und trotz der Größe sind alle Organisationsbereiche eng miteinander verknüpft.

Es gibt einige „Cross-Company-Projekte“, bei denen mehrere Geschäftsbereiche gemeinsam operieren.

In unseren lokalen Niederlassungen gibt es Konstruktionsteams, die intern sowie extern über ein sehr gutes Netzwerk verfügen. Somit können wir gezielt auf verschiedene Kundenanforderungen eingehen.

Das heißt, Sie können hinsichtlich der Umsetzung von Systemlösungen auf umfassendes, internes Branchen-Know-how zurückgreifen? Oder holen Sie sich Partner ins Boot?

Daniel Obladen: Die Kundenanforderungen können je nach Applikation sehr spezifisch sein. In den meisten Fällen greifen wir aber auf internes Wissen zurück. In den vergangenen 25 Jahren haben wir zahlreiche Projekte in unterschiedlichen Bereichen abgewickelt. Das prägt natürlich! Aber Erfahrung ist nicht alles. Wenn wir feststellen, dass unsere internen Ressourcen nicht ausreichen, haben wir keine Scheu, externes Wissen zu nutzen. Wir verfügen über ein Netzwerk aus Hochschulen, Forschungsinstituten und Firmen, die alle Spezialisten in ihrem Fach sind. Ähnlich wie eine Fußballmannschaft, jeder Spieler hat

bestimmte Fähigkeiten. Ein Spiel können sie aber nur mit einem kompletten Team, bestehend aus unterschiedlichen Spielern mit unterschiedlichen Fähigkeiten, gewinnen. Mit unserem Netzwerk haben wir in den vergangenen Jahren sehr gute Erfahrungen gemacht.

Inwieweit binden Sie denn Ihre Kunden in die Produktentwicklung mit ein? Können Sie konkrete Beispiele für die Möglichkeiten des Customizings nennen?

Daniel Obladen: Der Kunde ist der entscheidende Faktor. Er fixiert die Anforderungen für seine spezifischen Aufgaben. In der Regel arbeiten wir eng mit unseren Kunden zusammen. Ein Beispiel ist ein spezieller mehrachsiger Positionierer, für den wir das komplette System liefern, inklusive Auslegung, Stahlbau und Montage. Weitere Beispiele sind unter anderem komplette Handachsen für Roboter oder Komplettlösungen für FTS-Antriebe.

Handelt es sich bei den vormontierten Sonderlösungen um Einzelaufträge oder werden hier auch größere Stückzahlen nachgefragt?

Daniel Obladen: Sowohl als auch. Aktuell fertigen wir die Systemlösungen als Einzelaufträge sowie in Serie.

Und wie sieht es mit der Verfügbarkeit und den Kosten für solche kundenspezifischen Lösungen aus?

Daniel Obladen: Mit unserem modularen Baukasten sind wir in der Lage, Standard-Kom-

ponenten miteinander zu kombinieren, dies spart Kosten und Zeit. Aktuell fertigen wir mehr als 660.000 Getriebe pro Jahr. Soweit es möglich ist, versuchen wir Skaleneffekte zu nutzen, um den Aufwand für unsere Kunden so gering wie möglich zu halten.

Gerade bei der Entwicklung und Konzeption von Antriebstechnik ist Energieeffizienz ein großes Thema. Inwieweit werden Ihre Lösungen diesem Trend gerecht?

Daniel Obladen: Energieeffizienz ist für uns ein sehr wichtiges Thema und dieses bestimmt maßgeblich unser Denken und Handeln. Innerhalb der Nabtesco-Gruppe konnten wir den CO₂-Ausstoß pro verkaufter Einheit seit dem Jahr 2004 um 37,7 Prozent reduzieren. Eine höhere Energieeffizienz schützt nicht nur unsere Umwelt, sondern spart auch Energiekosten bei unseren Kunden. Ein gutes Beispiel hierfür ist der Einsatz von Nabtesco-Präzisionsgetrieben in 5-Achs-Werkzeugmaschinen, bei denen die Direktantriebe durch Getriebe aus unserem Hause ersetzt wurden. (agry)

KONTAKT

Nabtesco Precision Europe GmbH,
 Düsseldorf
 Tel.: +49 211 173 79 0 · www.nabtesco.de