



Foto: www.wordsun.com/mx14de

Metronix bringt Anwender mit kundenspezifischen Antriebslösungen auf die Überholspur

- Wachstum im Servoregler-Markt führt zu einem starkem Anstieg bei der Nachfrage nach kundenspezifischen Anpassungen

Braunschweig, 24. Januar 2013 --- Metronix, ein führender europäischer Hersteller von Servo-Antriebstechnik erweitert seine Kapazitäten für kundenspezifische und OEM-Lösungen. Für den Anwender bedeutet dies, kurze Bearbeitungszeiten von der Spezifikation bis zum fertigen Produkt.

Metronix ist einer der größten Entwickler und Hersteller von kundenspezifischen Servoreglern. Mit ca. 35.000 Servoreglern vertreibt das Unternehmen mehr als die Hälfte seiner Jahresproduktion unter anderen Markennamen oder in speziellen OEM-Anwendungen. Typisch Weise sind etwa 30 Projekte mit kundenspezifischen Produktpassungen in der Bearbeitung.

Auf das starke Wachstum im Bereich kundenspezifischer Antriebe reagiert Metronix nun mit einer Verstärkung seines Entwicklungsteams um circa 30 Prozent. Gleichzeitig wird die Projektabwicklung für kundenspezifische Gerätemodifikationen der Standardgeräte und die unter anderem Markennamen vertrieben werden Geräte gestrafft und effizienter gestaltet. Damit sieht sich das Unternehmen auch bei den Abwicklungszeiten in einer Spitzenposition am europäischen Markt.

Ein Team von nur zwei Mitarbeitern wickelt die Projektabsprachen mit dem Kunden ab und löst die Entwicklungs- und Produktionsaufträge aus. Metronix gewinnt mit diesem effizienten Ansatz eine enorme Flexibilität und bringt Kundenanfragen äußerst schnell in die Umsetzung – wenn erforderlich, innerhalb von wenigen Tagen. Schlanke Produktionsmethoden erlauben eine Testproduktion innerhalb weniger Monate nach der ersten Anfrage, die Serienproduktion läuft dann in weniger als einem Jahr an.

Für den starken Anstieg bei der Nachfrage nach kundenspezifischen Antriebslösungen sind verschiedene Faktoren verantwortlich. Dazu gehören der wachsende Bedarf an sehr präzisen Servoreglern, ebenso wie der Wunsch nach geringerer Leistungsaufnahme, kleineren Baugrößen und den unter Maschinenaspekten konstruktiv bedingten Formfaktoren der Servoregler. Ein weiteres Element ist der Mehrwert, den eine starke Markenidentität bietet.

„Unternehmen in der Industrie erkennen zunehmend, dass sie mit besseren Antrieben und Steuerungen ihren Marktanteil und ihre Margen steigern können“, so Jan Koch, CEO von Metronix. „Mit seinen Ressourcen und Strukturen ist Metronix ein perfekter Partner für diese Unternehmen, um in derartigen Szenarien sehr kurze time-to-market Zeiten bis zur Marktreife zu realisieren.“

„Unsere neue Investition zielt auf die stark gewachsene Nachfrage nach Branding in unserem Segment des Automatisierungsmarktes. Dabei nutzen wir die Kernkompetenzen und Stärken von Metronix“, ergänzt Jan Koch. „Unser Antriebsgeschäft ist groß genug, dass wir eine Produktionsqualität der Spitzenklasse zu äußerst attraktiven Preisen bieten können. Gleichzeitig ist das Unternehmen klein genug, um schnell und flexibel zu reagieren. Darin liegt unsere Stärke.“

Das in Norddeutschland ansässige Unternehmen verfügt über eine flexible Struktur bei den Kernaktivitäten wie Engineering und Endmontage der Antriebsprodukte, die im Stammsitz ausgeführt werden. Die meisten elektronischen und elektromechanischen Komponenten werden von einer Reihe externer, qualitativ hochwertiger Vertragspartner hergestellt.

Die Flexibilität und Reaktionsfreudigkeit des Unternehmens wird durch eine aktuelle Umfrage unter den Kunden maßgeschneiderter Metronix-Produkte belegt. Diese hat gezeigt, dass Metronix zu 95 % die von den Kunden angefragten Liefertermine eingehalten hat; hierzu gehörten zahlreiche Serviceanfragen hoher Dringlichkeit, die außerhalb der vereinbarten normalen Zeiten fielen.

Die Mehrheit der Anfragen nach kundenspezifischen Lösungen lassen sich in zwei Kategorien einordnen. Da ist zum einen die Entwicklung komplett kundenspezifischer Designs zur Fertigung von anwendungsspezifischen Antrieben, um OEMs bei der Maschinenoptimierung und/oder Reduzierung der Investitionskosten ihrer Anlagenteile zu unterstützen.

Am zweithäufigsten gehen Anfragen zu Produkten ein, die als „Eigenmarke“ vertrieben werden sollen. Diese stammen von Anbietern aus dem Bereich Automationstechnologie sowie Motion-Control-Anlagenbauer, denen in der Regel ein bestimmter Antrieb für ihr Sortiment fehlt. Nicht selten sind die Antriebe solcher Eigenmarken, die von Metronix geliefert werden, durch verschiedene geringfügige Anpassungen gekennzeichnet, etwa kundenspezifische Firmware oder Konnektivität, um die besonderen Zielanwendungen und Märkte des Kunden zufriedenzustellen. Ein wichtiges Ziel für viele dieser Unternehmen ist es, dass ihre Anwendungslösung zu einem festen Bestandteil der OEM-Kunden wird. Durch die Partnerschaft mit Metronix sind sie in der Lage, ihr Produktsortiment schnell und wettbewerbsfähig zu erweitern, sodass sie ihren Service von denen anderer Automatisierungsanbieter abheben können.

In beiden Fällen erhöhen die Kunden durch den Verkauf von Drittanbieterprodukten unter ihrem eigenen Namen in der Regel den Wert ihrer eigenen Marke, was die Anerkennung durch Kunden und die Ausdehnung ihrer Marktreichweite angeht. Metronix ist für diese Unternehmen ein ergänzender Partner, da Metronix als reiner Antriebsspezialist im Marktsegment mit übergeordneter Motion-Control- und Systemautomatisierungstechnik nicht als Konkurrent auftritt.

Eine weitere Besonderheit bei der Entwicklung von kundenspezifischen Lösungen ist die Bereitschaft von Metronix, Rechte am geistigen Eigentum auf den Kunden zu übertragen. So kann mit dem Anwender eine Produktion der Antriebe in Eigenregie vereinbart werden. In der Praxis wird diese Möglichkeit meist nach Erreichen einer bestimmten anfänglichen vereinbarten Stückzahl genutzt. Auch Mindestbestellmengen sind bei Metronix kein Thema - wenn es die Lösung erfordert, fertigt Metronix auch Einzelstücke.

Metronix entwickelt, produziert und vertreibt seit über 30 Jahren innovative Antriebs- und Steuerungstechnik für den Maschinen- und Anlagenbau sowie die Automobilindustrie, mit dem Fokus auf intelligente Servoantriebe. Für diesen Anwendungsbereich fertigt Metronix vorrangig Servoumrichter als Standardgeräte und ebenso in kundenspezifischer Ausführung. Ein wichtiges Merkmal der Servoregler von Metronix ist die große Bandbreite an Feldbus- und Geberschnittstellen, die damit ein Höchstmaß an Flexibilität bei der vertikalen Integration der Servoregler in Automatisierungssysteme gewährleistet. OEM-Kunden schätzen diese Vielfältigkeit als Plattform für die Einbindung in eigene innovative Automatisierungslösungen.

Abgerundet wird das Angebot durch versierte, erfahrene Ingenieure, die Kunden bei der Entwicklung optimaler Antriebs- und Automatisierungslösungen zur Seite stehen. Das Unternehmen vertreibt die entwickelten Antriebs- und Steuerungsprodukte unter eigenem Namen sowie als kundenspezifische Ausführungen an verschiedene namhafte OEM-Hersteller.

Ferner umfasst das Produktangebot geophysikalische Messgeräte und kundenspezifische digitale Steuerungen für MSR-Anwendungen. Metronix ist eingebunden in die Apex Tool Group, LLC. mit Hauptsitz in Sparks, Maryland, USA. Die Apex Tool Group beschäftigt mehr als 7.600 Mitarbeiter in über 30 Ländern der Welt. Entwicklung und Produktion von Metronix sind in Braunschweig angesiedelt.

ENDE

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:
Metronix Meßgeräte und Elektronik GmbH, Kocherstraße 3, 38120 Braunschweig, Deutschland.
Tel.: +49 (0)531 8668-0; vertrieb@metronix.de; <http://www.metronix.de>

Medienkontakt: Frank Eßmann, +49 (0)531 8668-0, Frank.Essmann@apextoolgroup.com