

# VTH Verband Technischer Handel e.V.



## Servicepartner auf Augenhöhe

Der Technische Handel hilft, bei Technik und Instandhaltung den Durchblick zu behalten.  
Bild: Kollaxo

Ist die Gewährleistungsfrist des Herstellers für eine neue Maschine oder Anlage abgelaufen, steht eine wichtige Entscheidung an: Wie lässt sich fortan die Instandhaltung organisieren? Übernehmen das eigene Mitarbeiter? Oder sollte man diese Aufgabe besser outsourcen?

Immer mehr produzierende Unternehmen landauf, landab wenden sich in dieser Situation an einen darauf spezialisierten Technischen Händler in ihrer Nähe, wie zum Beispiel die Faber Industrietechnik GmbH, Mannheim.

Denn dieser kann in aller Regel beides: die Techniker des Betriebs schulen und zur Instandhaltung befähigen oder aber mit einem Servicekonzept die Arbeiten selbst übernehmen.

Welche Option letztlich mehr Sinn macht, lässt sich nur im Einzelfall beurteilen. Ganz generell aber führen die Teilnahme an einem Seminar beim Technischen Händler und die Schulungen direkt an der jeweiligen Anlage zu einem guten Verständnis, wie komplex

die Maschinenfürsorge letztlich ist.

„Ich frage in Schulungen gern, was Instandhalter als ihre Aufgabe betrachten“, berichtet Volker Auth, Geschäftsführer des technischen Dienstleisters Faber. „Dann erhalte ich unisono die Antwort: das Reparieren!“

Auth schüttelt den Kopf: „Das ist es aber nicht. Die Aufgabe ist nicht das Reparieren, sondern die Technik am Laufen zu halten.“

Ein Widerspruch, der für Aufmerksamkeit sorgt. Die „Schüler“ fragen nach und hören von technischen Servicekonzepten mit vielfältigem Kundennutzen.

Sie lernen, dass es um eine erhöhte Verfügbarkeit der Anlagen und um mehr Sicherheit für die gesamte Technik und - nicht weniger wichtig - für die Produktqualität geht.

„An diesem Punkt ist das Interesse geweckt, einen Katalog mit Maßnahmen zur Anlagenoptimierung und Unterstützungsleistungen für die Instandhaltung zusammenzustellen“, berichtet Volker Auth, der gemeinsam mit seiner Schwester, Dipl.-Betriebs-

wirtin (BA) Simone Ecker, das Tun von 57 Mitarbeitern auf die Kundenbedürfnisse ausrichtet.

### Service mit Konzept vom Fachhandel

Mit einem Maßnahmenkatalog allein ist das planmäßige, verlässliche Funktionieren der Betriebstechnik allerdings noch nicht gewährleistet. Ein Konzept mit Verantwortlichkeiten und Zeitplan ist gefragt. Es vermeidet ein reaktives Hin- und Herspringen zwischen Ausrichten, Auswuchten, Nachschmieren usw. Dazu noch einmal Dipl.-Kaufmann Auth: „Es geht darum, von der Reaktion auf unerfreuliche Vorfälle zur proaktiven Vorsorge zu kommen.“

Bestandteile eines Sorglos-Konzeptes sind die Optimierung von Anlagen, z. B. durch laser-gestütztes Wellenausrichten, Ausrichten von Riemenscheiben und geometrisches Vermessen. Für alle Schmierpunkte einer Produktionsstraße - oftmals sind das einige Hundert - wird ein Schmierplan erstellt oder die Anlage auf automatisches Schmieren umgerüstet. Damit auch sonst alles „wie geschmiert“ läuft, organisiert der Technische Händler eine systematische Maschinenzustandsüberwachung - Stichwort Condition Monitoring. Hier kalkuliert er besondere Beanspruchungssituationen und -phasen mit ein, z. B. in der Lebensmittelproduktion zu Erntezeiten oder aufgrund von Sonderschichten bei Großaufträgen.

Dabei hilft die Digitalisierung der relevanten Kennziffern und Messdaten und ihre Überführung in eine „mitdenkende“ Software.

Neben diesen neuen Kompetenzen spielt der Technische Händler seine traditionellen Stärken aus, wenn es darum geht, jedweden Artikel vorzuhalten. Übernimmt er für den Kunden das Beschaffungsmanagement, dann setzt er auf Markenhersteller, insbesondere aus dem Kreis der 25 VTH-Qualitätspartner. Mit synchronisierten Artikel- und Stammdaten ermöglichen sie synergetisches Schnittstellendenken entlang der gesamten Supply Chain.

Lagerhaltung und Logistik sind längst im 4.0-Zeitalter angekommen.

### Mehrwerte erfreuen auch die Kaufleute

Die gemeinsame konzeptionelle Instandhaltung von Hersteller und dienstleistendem Händler wirkt sich auch betriebswirtschaftlich überaus positiv aus:

- Die Instandhaltungskosten sinken.
- Die Anlagenproduktivität steigt.
- Die Betriebskosten fallen.
- Lagerkosten und Kapitalbindung verringern sich.

Dies macht es am Ende oftmals leicht, die Fragestellung „Instandhaltung alleine machen?“ nicht weiterzuverfolgen und stattdessen gemeinsam mit einem Technischen Händler, der die branchenspezifischen Prozesse und Herausforderungen kennt, ein modernes Partnerschaftsmodell zu kreieren.

Mehr Informationen unter [www.vth-verband.de](http://www.vth-verband.de)  
[www.vth-qualitaetspartner.de](http://www.vth-qualitaetspartner.de)  
Bei der Händlersuche hilft [www.tectop-vth.de](http://www.tectop-vth.de)



VTH Verband Technischer Handel e.V.

Prinz-Georg-Straße 106  
D-40479 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0) 211/44 53 22  
Fax: +49 (0) 211/46 09 19

info@vth-verband.de  
[www.vth-verband.de](http://www.vth-verband.de)

Als Instandhalter, Betriebs-techniker, Materialwirt-schaftler, Supply Manager oder Einkäufer können Sie sich auf den Technischen Handel verlassen.

Durch schnelle und effiziente Materialflüsse, passgenaue Teile, effiziente Systemlösungen und eine Produktionsabsicherung 24/7/365 läuft in Ihrem Unternehmen alles rund.

Bei uns stimmen Qualität, Preis und Leistung - dadurch profitieren Sie vom besten Gesamtpaket. Warum sollten Sie also Fehleinkäufe im Internet riskieren?

Bedarfsgerechte Produkte erhalten Sie an mehr als 400 Fachhandelsstandorten im D-A-CH-Raum.



Die VTH-Mitglieder - das sind 280 leistungsstarke Großhändler für industriellen und technischen Bedarf - sind mit 25 renommierten Zulieferern eine Leistungsgemeinschaft eingegangen. Ihr Leitgedanke lautet: „Wir liefern Qualität.“