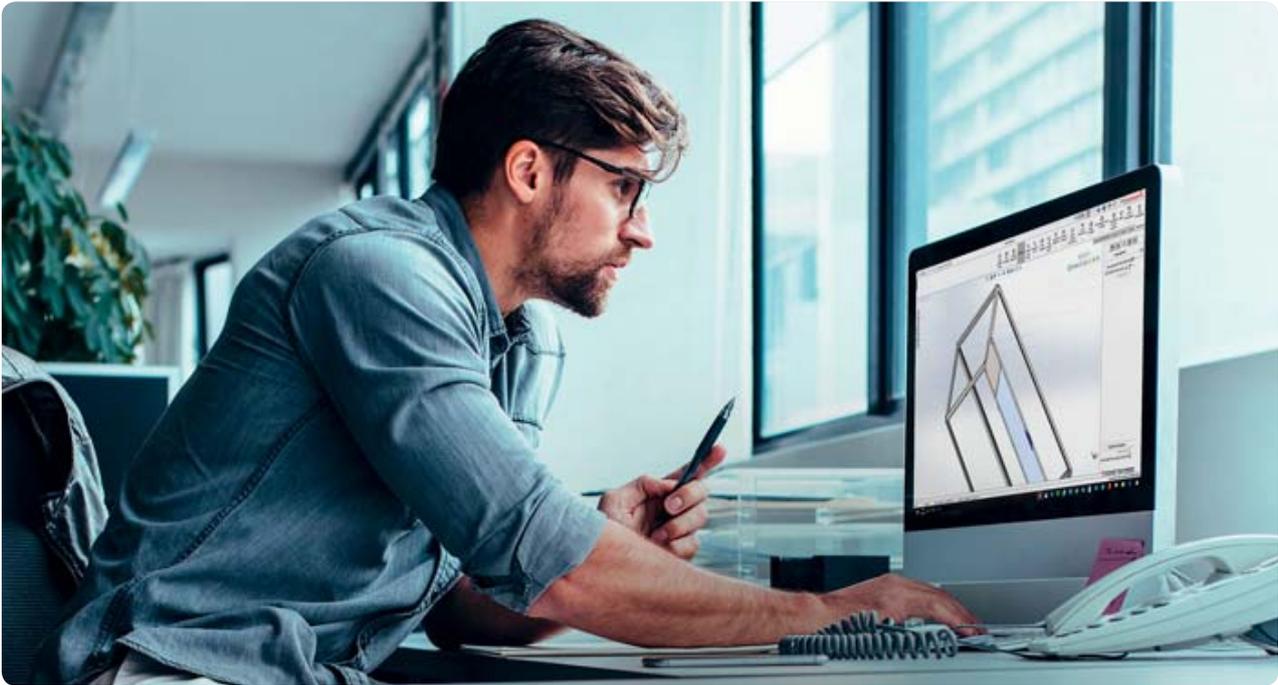


Interview mit Michael Meininger von nVent Hoffman



Die Möglichkeiten der Globalisierung ausschöpfen kann auch so aussehen: Gehäuse-lösungen vor Ort entwickeln und beauftragen, auf einem anderen Kontinent fertigen und ausliefern lassen.

## „Weltweit verfügbare Gehäuselösungen“

Im Sommer 2019 gab das börsennotierte amerikanische Elektronunternehmen nVent die Übernahme der Eldon-Gruppe bekannt. Ein Interview mit Michael Meininger, dem Country Sales Manager Germany bei nVent Hoffman, über den Transformationsprozess und digitale Serviceangebote des Unternehmens.

**Herr Meininger, die Übernahme der Eldon-Gruppe durch nVent war eines der Gesprächsthemen auf der SPS IPC Drives in Nürnberg. Wie werden Sie sich auf der Hannover Messe positionieren?**

Als Global Player in der Schaltschrank- und Gehäusefertigung. In Nord- und Lateinamerika sowie Asien ist nVent eine bekannte Marktgröße, wenn es um sichere Gehäuse, elektrische Anschlüsse und Befestigungen sowie Wärmemanagementlösungen geht. Das Eldon-Produkt- und Serviceangebot ergänzt die Produktpalette des Mutterkonzerns ausgezeichnet, bereits jetzt steht unseren Kunden lokal und global ein umfassendes Schaltschrank- und Gehäuse-Produktportfolio zu Verfügung, das mehr als 10 000 Artikel umfasst.

**Sie erwähnten gerade das Serviceportfolio. Welche Services sind damit gemeint?**

Sowohl Ingenieurs- als auch Online Services – kurzum alles, was die Montage einfacher und sicherer macht. Eldon verfügte ja bereits über eine umfassende Plattform an Online-Dienstleistungen. Hierzu zählen bei-

spielsweise Konfiguratoren für die passgenaue Planung des Klimamanagements oder der Stromverteilung. Auch der Produktkonfigurator wird bereits sehr gut angenommen. Er ist einfach zu bedienen und ermöglicht es den Anlagenplanern, genau die Gehäuse zu spezifizieren, die sie für die Aufnahme von Komponenten und Geräten benötigen. Das können sowohl Standard- als auch kundenspezifische Gehäuse und Zubehör sein. Und der Ausbau dieser digitalen Serviceangebote geht weiter. Wir sind aktuell dabei, diese Softwaretools für den Schaltanlagenbau in die Softwareumgebung unseres Mutterkonzerns zu implementieren, um Kunden weltweit den Zugriff auf diese Planungshilfen zu ermöglichen. Zudem haben sich bereits die IT-Experten unserer Unternehmensgruppe zusammengesetzt, um die Entwicklung beziehungsweise Implementierung weiterer Serviceangebote zu diskutieren.

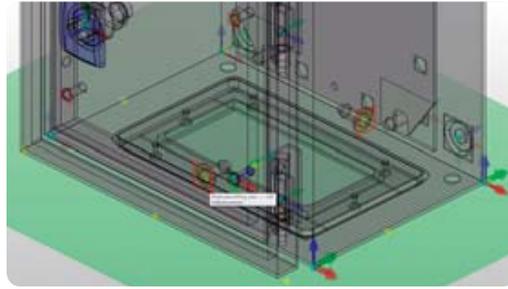
**In der Schaltanlagenfertigung wird interdisziplinäres Engineering benötigt. Können Sie bitte ein paar Tools nennen, mit denen Sie Ihre Kunden**

**im Planungsprozess unterstützen?**

Vom ersten Entwurf über die Projektierung bis zur Konstruktion und Fertigung nutzen unsere Kunden eine große Bandbreite unterschiedlicher Softwareanwendungen. Damit wir bei dieser Vielfalt an Datenformaten eine hohe Produktionseffizienz sicherstellen, können über unsere Plattform etwa hundert verschiedene native Zeichnungsformate hochgeladen werden. Zudem bieten-, beziehungsweise unterstützen wir verschiedene Formate für 2D- und 3D-Zeichnungen sowie 2D- und 3D-Bibliotheken nach dem ECAD Standard für Eplan. Als Basisinformationen stehen den Technikern und Ingenieuren Produktdatenblätter, White Papers sowie detaillierte Installationsanleitungen zum Download zur Verfügung, die größtenteils bereits animiert sind. Mit diesen digitalen Assistenten können kleinere Fertigungsbetriebe im Anlagen- und Maschinenbau ebenso gut und professionell arbeiten, wie große Unternehmen. Unser Hauptaugenmerk gilt dabei immer der Benutzerfreundlichkeit und damit auch der Effizienz in der Wertschöpfungskette.

**Könnten Sie ein Zukunftsszenario skizzieren, in dem das Potenzial der grenzüberschreitenden Vertriebsaktivitäten Ihres Unternehmens deutlich wird?**

Stellen Sie sich ein international agierendes Unternehmen vor, das im Windenergiesegment tätig ist. Aktuell



Ein großer Vorteil: weltweit einheitliche Artikelnummern, auch für individuell angepasste Schaltschränke und Gehäuse.

Bilder: Eldon

hat es einen Auftrag erhalten, die Gondeln von jeweils 15 Windenergieanlagen in Indien, Brasilien und den USA mit korrosionsbeständigen Schaltschränken auszustatten. Ein Ingenieurteam in Deutschland definiert die geeigneten Standardmaße der Wandgehäuse und legt fest, an welchen Stellen Gewindebohrungen eingefügt werden müssen. Diese technischen Zeichnungen werden per Mausclick an nVent Hoffman übermittelt und erhalten ihre weltweit gültige Artikelnummer. Nun kann der Auftrag in allen Produktionsstandorten ausgeführt werden. Das heißt, dass die Gehäuse vor Ort gefertigt- und innerhalb kurzer Zeit geliefert werden können. Es fallen keine Importzölle an, die Transportwege und -zeiten sind minimal. aru ■

Das Interview führte Hedda Precht, Fachjournalistin, für Eldon

Advertorial

ANZEIGE

## Sie finden keinen Mitarbeiter für Ihren Transport & Logistik Bereich?

### W7 Solution hat die Lösung

Der Fachkräftemangel stellt Unternehmen und deren Logistikabteilungen vor Herausforderungen. Logistik-Experte Gerhard Walz, Geschäftsführer von W7 Solution, spricht über einen neuen Lösungsansatz.

**Wie schätzen Sie den Fachkräftemangel in der Logistik ein?**

Es sind zu wenige erfahrene Transportlogistiker und Supply Chain Manager am Arbeitsmarkt verfügbar. Selbst ausgebildete Logistiker bringen meist nur in ein oder zwei Teilbereichen Know-how mit. Unternehmen brauchen aber zunehmend möglichst universell einsetzbare Mitarbeiter im Bereich Transport & Logistik.

**Kann W7 Solution diese Anforderungen erfüllen?**

W7 Solution vereint Wissen über verschiedenste Versandwege, zahlreiche Branchen und vieles mehr. Wir erarbeiten für unsere Kunden eine individuelle Transport- & Logistik-Abstimmung und entwickeln diese beständig weiter. Selbst kleine Unternehmen

können auf diese Weise international erfolgreich sein. Wir machen unsere Kunden erfolgreich. Dafür braucht es eine nachhaltige und langfristige Zusammenarbeit.

**Wie lange braucht W7 Solution, um die Logistikabwicklung eines Unternehmens zu übernehmen?**

W7 Solution kann die Logistik-Arbeit als externer Partner innerhalb weniger Tage fortführen bzw. übernehmen und so ein akutes Problem lösen. Je nach Bedarf übernehmen wir das gesamte Supply-Chain-Management oder einzelne Teilbereiche. Außerdem behält der Kunde bei unserem Modell der Zusammenarbeit jede Kontrolle (z.B. die Rechnungslegung bleibt beim Kunden). Unsere Kunden gewinnen also unser Know-how, müssen aber auf die Kontrolle nicht verzichten.

Gerhard Walz,  
W7 Solution



.....  
**W7SOLUTION**  
TRANSPORT. LOGISTIK. OPTIMIERUNG.

Kontaktieren Sie uns doch einfach für ein unverbindliches Erstgespräch.

Kontakt:  
W7 Solution  
www.w7-solution.com  
office@w7-solution.com  
Telefon: +43 512 34 24 32