

Der Antrieb von morgen wird zunehmend smarter

Der österreichische Technische Händler Steyr-Werner blickt nach vorne und fokussiert den Ausbau des Produkt- und Serviceportfolios um Mechatronik, Automation und neue digitale Dienstleistungen. Im Interview mit VTH-Hauptgeschäftsführer Thomas Vierhaus berichtet der neue Geschäftsführer Markus Gusenbauer, wie die Technische Großhandlung aktuell aufgestellt ist und welche weitreichenden Entwicklungen künftig geplant sind.



Das Sortiment der Technischen Händler folgte schon immer den Kundenwünschen und dem technischen Fortschritt. Anfang des 20. Jahrhunderts wurden Kuhschwanzhalter mit schwarzem Profilgummi verkauft und heute sind es zum Beispiel Drehmomentmessmodule oder andere ähnlich anspruchsvolle Komponenten. Mit dem zweiten Produkt berühren wir ein Themengebiet, das in der Branche noch eine vergleichsweise geringe Beachtung findet. Mechatronische Produkte und Systeme führen aktuell im Sortiment noch ein Schattendasein. Vereinzelt tauchen sie hier und da auf, etwa eine Drehmomentsensorwelle von Schaeffler, die sich direkt in den Antriebsstrang integrieren lässt und zugleich eine berührungslose Drehmoment-, Temperatur- und Drehzahlmessung ermöglicht. Meist jedoch sucht man in den Katalogen oder Webshops noch vergeblich nach mechatronischen Modulen.

Dabei spielen mechatronische Systeme und Lösungen im heutigen Maschinen-, Anlagen- und Gerätebau eine grundlegende Rolle und hat sich die Mechatronik mittlerweile als „das Beste“ aus den drei Welten Maschinenbau, Elektronik und IT etabliert. Sie ist eine interdisziplinäre Ingenieurwissenschaft, die sich mit der Entwicklung und

Produktion integrierter mechanisch-elektronischer Systeme befasst, die automatisch Informationen und Signale erfassen, daraus neue Daten gewinnen und diese in Kräfte und Bewegungen umsetzen. Mechatronische Systeme sind heute bereits allgegenwärtig.

Dessen eingedenk sollten sich die Technischen Händler nach Ansicht ihres Fachverbandes VTH die folgenden Fragen stellen: „Wie sieht die Antriebstechnik der Zukunft aus?“ oder „Welche Entwicklungen im Hinblick auf Digitalisierung und Industrie 4.0 sind zu erwarten?“ oder „Wie lassen sich mechanische Antriebs- und Dichtungskomponenten optimieren, um sie effizient und langlebig in ein zunehmend mechatronisches Antriebssystem zu integrieren?“ oder „Welche mechanischen Übertragungselemente in Antrieben werden in Zukunft überhaupt noch benötigt?“

Diese und viele weitere Fragen beschäftigen auch Dipl.-Ing. Markus Gusenbauer, der seit dem 1. Januar 2021 die Funktion des Geschäftsführers beim VTH-Mitglied Steyr-Werner Technischer Handel GmbH mit Sitz in Pasching bei Linz (Österreich) bekleidet (s. TH 1/2021, S. 10). Deshalb bat ihn VTH-Hauptgeschäftsführer Thomas Vierhaus zu einem Gespräch über die Zukunft der Branche.

Markus Gusenbauer
ist seit Januar CEO der
Steyr-Werner
Technischer Handel
GmbH



Vierhaus: Was waren Ihre beruflichen Stationen, bevor Sie zu Steyr-Werner und in den Technischen Handel kamen?

Gusenbauer: Vor Steyr-Werner war ich beim Intralogistik-Lösungsanbieter TGW als Group Director für die globalen Entwicklungs-, Innovations- und Digitalisierungsagenden verantwortlich. Davor war ich Geschäftsführer bei Swisslog, einem Unternehmen der Kuka Gruppe, das auf Robotik und die Automatisierung von Logistiklösungen spezialisiert ist.

Vierhaus: Sie haben am Jahresanfang 2021 die Geschäftsführung von Steyr-Werner übernommen. Wie möchten Sie Steyr-Werner künftig ausrichten?

Gusenbauer: Ein Schwerpunkt wird sein, bestehende interne Geschäftsprozesse mithilfe digitaler Technologien zu verbessern und weiter zu automatisieren. Ein weiterer ist das Vorantreiben von digitalen Lösungen für unsere Kunden. Mit dem Aufkommen von Industrie 4.0 erleben die Industriesektoren eine große Revolution: Automatisierung, Cloudlösungen und Datenanalyse verändern derzeit alle Industriezweige. Hier kommen wir ins Spiel, mit Lösungen, die für Kunden nachhaltig einen Mehrwert bieten und ihnen helfen, sich auf ihre Kernkompetenzen zu fokussieren. Wir wollen aktiv zur Optimierung der Anlagen, Verbesserung der Produktivität und zur Vorhersagbarkeit der industriellen Wartung beitragen.

Vierhaus: Worauf freuen Sie sich besonders?

Gusenbauer: Ich freue mich auf die konsequente Weiterentwicklung unseres Sortiments, Know-hows und auf die Gestaltung von neuen Lösungen und Geschäftsmodellen, um die heutigen und auch zukünftigen Bedürfnisse unserer Kunden bestmöglich zu erfüllen. Im Konkreten reizt mich bei Steyr-Werner der Ausbau des Produkt- und Serviceportfolios um Mechatronik, Automation und neue digitale Dienstleistungen, mit klarem Fokus auf den konkreten Nutzen für unsere Kunden.

Vierhaus: Das klingt spannend. Wie wird denn diese spezielle Zusammenstellung von Produkten und Dienstleistungen nach Ihren Vorstellungen aussehen?

Gusenbauer: Als Technischer Händler, mit einer eigenen digitalen Fertigung, unterstützen wir alle Industriezweige mit einem großen Sortiment an technischen Produkten. Dies reicht aktuell von Wälzlagern, Hydraulikleitungen und

Arbeitsschutz über Werkzeuge und Antriebstechnik bis hin zu Normteilen. Unser Business soll in Zukunft jedoch noch tiefer greifen. Megatrends wie Neo-Ökologie, Hyperautomation und Konnektivität werden unsere Industrien und die Produktion der Zukunft stark beeinflussen. Automationskomponenten wie elektrische Antriebstechnik, Sensorik, Elektronik und Kommunikationstechnik werden dabei das Sortiment gezielt erweitern.

Vierhaus: Was heißt das konkret?

Gusenbauer: Nehmen wir das Beispiel elektrische Antriebstechnik. Der Antrieb von morgen wird durch die Integration von Sensoren zunehmend smarter, ist vernetzt und ermöglicht dadurch eine Erhöhung der Produktivität, Effizienz und eine Beschleunigung der Inbetriebnahme. Wir werden unseren Kunden auch in diesen Belangen eine entsprechende Verfügbarkeit kritischer mechatronischer Ersatzteile anbieten können, die auf Basis der vorausschauenden Wartung zielgerichtet, just-in-time geliefert werden.

Vierhaus: Anwender im Maschinenbau und in der Instandhaltung stellen sich immer häufiger die Frage: „Wo konkret, und vor allem mit welchem Aufwand lassen sich Industrie 4.0 Anwendungen mit meinen bestehenden Systemen koppeln?“ Müssen sich die Technischen Händler nicht die gleiche Frage stellen?

Gusenbauer: Ja, diese Frage stellen wir uns natürlich ebenfalls. Und wir haben auch schon eine konkrete Antwort, wie beispielsweise das C-Teile Management 4.0 von Steyr-Werner. Mit den neuen Lösungen für die Beschaffung von C-Teilen in Kanban-Systemen können Unternehmen nachhaltig Prozesskosten sparen und gleichzeitig ihre Prozesse digitalisieren. Unsere Lösung kann dabei so erweitert werden, dass zum Beispiel Systeme für vorausschauende Wartung nahtlos und ohne großen Aufwand mit unserem C-Teile Management System verbunden werden können. Unternehmen können dann mithilfe von Dashboards und Echtzeitdaten Abläufe einsehen, analysieren und optimieren.

Vierhaus: „Technik, auf die's ankommt“ ist der Leitspruch von Steyr-Werner. Was bedeutet das für Sie?

Gusenbauer: Dieses Motto umfasst alle Komponenten unseres Geschäftsmodells: die technischen Produkte ebenso wie das kundenspezifische Service- und Lösungsportfolio. Daher finde ich diese Aussage sehr treffend und motivierend für unseren Fokus, unsere Kunden bestmöglich in ihrem Erfolg zu unterstützen.

Vierhaus: Das alles klingt nach einer spannenden Zukunft. Dabei wünscht Ihnen die Fachorganisation des Technischen Handels viel Erfolg. Ich bedanke mich für dieses Gespräch! ■

Kontakt

**office@steyr-werner.at, T +43 7221 223,
<https://steyr-werner.at>**