



Individuelle Logistikkösungen und Veredelungsservice für die Industrie:

Service vom Kitting zur Konfektionierung

„Mit dem richtigen Partner zum Erfolg“ lautet der Leitspruch von Regro. Im Bereich Industrial Sales hat der Elektrotechnik-Großhändler diesen bisher mit Logistik-Lösungen wie Kanban oder Kitting, der auftragsindividuellen Zusammenstellung von Materialsätzen mit Produkten unterschiedlicher Hersteller sehr weitreichend mit Leben erfüllt. Mit dem Jahreswechsel kam ein Konfektionsservice für Kabel, Klemmenblöcke und anschlussfertige Baugruppen sowie Leistungsschalter dazu. Damit ermöglicht Regro seinen Kunden, Handgriffe in Produktion oder Instandhaltung einzusparen und damit die Effizienz, Schnelligkeit und Prozesssicherheit in der Montage zu erhöhen.

Autor: Ing. Peter Kemptner / x-technik

„Seit ca. drei Jahren fährt unser Mutterkonzern in Österreich eine klare Zwei-Marken-Strategie“, sagt Ing. Michael Hauser, Leitung Industrial Sales bei der Regro Elektro-Großhandel GmbH. „Wäh-

rend unsere Konzernschwester Schacke vorrangig Kunden aus Handel und Gewerbe bedient, konzentriert sich Regro in erster Linie auf industrielle Anwender.“ Dazu zählt der Regro-Prokurist Bedarfs-

träger quer durch alle Sparten der produzierenden Industrie, vom Automobilbau bis zur Prozessindustrie ebenso wie weiterverarbeitende OEMs, z. B. Maschinen- oder Anlagenbauunternehmen.



“ Mit Dienstleistungen vom Kitting bis zur Konfektionierung hilft Regro seinen Kunden, den Installationsaufwand auf ein Minimum zu reduzieren und macht es ihnen leichter, steigende Qualitätsansprüche der Endkunden zu erfüllen.

Andreas Prantl, Technischer Verkaufsberater, Regro Elektro-Großhandel GmbH

Service für den Kundenerfolg

Die weltweit tätige Rexel-Gruppe hat ihre Wurzeln in Frankreich. Als führendes Unternehmen auf dem Gebiet des Handels mit Produkten und Dienstleistungen für den Energiebereich beschäftigt sie mehr als 28.000 Mitarbeiter in 35 Ländern und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von EUR 13,5 Mrd. Die 150 Mitarbeiter von



links Seit dem Jahreswechsel 2015/16 bietet das Competence Center Industry von Regro einen Service an, der über die bloße Zusammenstellung der Artikel weit hinausgeht, die Konfektionierung.

oben In der Regro-Niederlassung Salzburg arbeiten zwei Mitarbeiter an Lösungen, die Kunden helfen, in Produktion oder Instandhaltung Handgriffe einzusparen und damit die Effizienz, Schnelligkeit und Prozesssicherheit in der Montage zu erhöhen.

Regro mit Hauptsitz in Wien Erlösen ca. EUR 100 Mio. und sind in acht über ganz Österreich verteilten Standorten im gesamten Bundesgebiet nah am Kunden. „Als Besonderheit können wir unseren Kunden ein extrem schnelles österreichweites Lieferservice aus dem Rexel-Zentrallager in Weißkirchen bei Wels anbieten, in dem auf 23.000 m² Lagerfläche ca. 40.000 Artikel ständig verfügbar sind“, berichtet Michael Hauser. „Wer bis 18.00 Uhr bestellt, erhält am darauffolgenden Tag die Lieferung.“ Die Bestellungen erfolgen über e-Services wie den Online-Shop, über den Kunden unabhängig von Öffnungszeiten jederzeit technische Daten und Preise vergleichen und bestellen können.

Über Großhändler-Dienstleistungen hinaus

Zu der genau auf ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnittenen partnerschaftlichen Zusammenarbeit, die Regro seinen Kunden anbietet, gehören auch ein umfassendes Service durch erfahrene

und regelmäßig geschulte Mitarbeiter und ein ganzheitlicher Wissenstransfer durch Schulungen und Fachtage. „Die fachkundige Beratung und Betreuung durch die Regro-Mitarbeiter, deren Wissen um aktuelle Normen und neueste Technologien sowie qualitativ hochwertige Produkte bilden die Basis für unser umfassendes Dienstleistungsangebot“, erklärt Michael Hauser. „Dieses reicht von der Produktberatung und Hilfestellung in Planungs- und Projektierungsfragen über die optimierte Auswahl von Systemprodukten über die prompte und zuverlässige Belieferung bis zum kompetenten technischen Support.“

Individuelle Lösungen für die Industrie

Größtmögliche Kundennähe und tatkräftige Unterstützung bietet Regro seinen Industriekunden in eigenen Kompetenzzentren für KNX-gesteuerte Gebäudesystemtechnik, für Beleuchtungslösungen, für Energieeffizienz und für industrielle Anwendungen.

„Im Bereich Industrial Sales hilft Regro seinen Kunden durch intelligente Kundendienstleistungen, Beschaffungsprozesse zu optimieren, Kosten zu senken und einen Mehrwert zu schaffen“, sagt Michael Hauser. „Unter anderem bündeln wir dazu im Kitting-Service Produkte unterschiedlicher Hersteller zu auftrags-spezifischen Paketen und sorgen mit schlanken Logistikkonzepten wie Kanban für eine reibungslose, hocheffiziente Lieferung.“

Vom Kitting zur Konfektionierung

Beim Kitting stellt Regro speziell auf die Produktions- und Serviceschritte beim Kunden abgestimmte Materialsätze (Kits) zusammen. Diese erhalten eine praktische und sichere Verpackung und eine individuelle Bestellnummer, unter der sie von den Kunden abgerufen werden können. Die Einlagerung erfolgt nicht für die gesamte Rahmenmenge, sodass spätere Änderungen bei der Zusammenstellung der einzelnen Kits kurzfristig möglich bleiben, ohne einen verlorenen Aufwand zu generieren.

Örtlich in die 2013 eröffnete Niederlassung Salzburg in Wals integriert, handhabt das Competence Center Industry alle Vorgänge, die über die rein logistische Kundenbedienung hinausgehen. Seit dem Jahreswechsel 2015/16 →

bietet es einen Service an, der über die bloße Zusammenstellung der Artikel weit hinausgeht, die Konfektionierung. „Viele unserer Kunden wollen eine Lösung, die ihnen nicht nur das Material bedarfsgerecht gebündelt zur Verfügung stellt“, weiß Michael Hauser. „Sie brauchen Lösungen, die ihnen helfen, in Produktion oder Instandhaltung Handgriffe einzusparen und damit die Effizienz, Schnelligkeit und Prozesssicherheit in der Montage zu erhöhen.“

Qualität inklusive

Das von Regro angebotene Konfektionierungs-Service deckt eine große Bandbreite einzelner Lösungsschritte ab und kombiniert diese je nach den gestellten Anforderungen. „Das beginnt mit dem Abmanteln bzw. Abisolieren von Leitungen, sodass solche Tätigkeiten nicht mit Handwerkzeugen in der Montagehalle oder gar auf der Baustelle ausgeführt werden müssen“, präzisiert Andreas Prantl. Der erfahrene Elektrotechniker aus Tirol ist technischer Verkaufsberater und leitet das Competence Center Industry von Regro. „Besonders stark nachgefragt ist das Komplettieren von Bauelementen und Geräten wie z. B. Sensoren mit Kabeln und Steckern zu anschlussfertigen Einheiten.“ Das reduziert den Installationsaufwand auf ein Minimum. Dass die Kabel und Leitungen nicht unter Raumnot und Zeitdruck vor Ort vorbereitet und angeschlagen werden müssen, macht es zudem leichter, steigende Qualitätsansprüche der Endkunden zu erfüllen.

Weitreichendes Angebot

Das Angebot von Regro für die kundenspezifische Vorbereitung von Kabeln und Leitungen umfasst Kabelkonfektionierungen mit der Fähigkeit zum Crimpen und der Montage von Aderendhülsen von AWG 36 (0,0123 mm²) bis AWG 14 (50 mm²) sowie dem individuellen Beschriften ganzer Kabel oder der einzelnen Adern. Dazu betreibt Regro eine Kappa 330 des Schweizer Herstellers Komax. Dieser Schneid- und Abisolierautomat der neuesten Generation verarbeitet Kabelmaterialien bis 35 mm², mehrpolige Leiter bis 16 mm Außendurchmesser oder Flachbandkabel bis zu einer Breite von 40 mm. Ergänzt wird der Maschinenpark für die



oben Ein Schneid- und Abisolierautomat der neuesten Generation von Komax gestattet das Verarbeiten von Kabelmaterialien bis 35 mm², mehrpolige Leiter bis 16 mm Außendurchmesser oder Flachbandkabel bis zu einer Breite von 40 mm.

unten Zum Angebot kundenindividueller Konfektionen von Regro gehört auch der Zusammenbau von Leistungsschaltern bis 630 A Nennstrom.

Kabelbearbeitung um Mess-, Crimp- und Beschriftungssysteme. Konfektionierung und Beschriftung bietet Regro auch für Reihenklempen an, die zu Blöcken zusammengefasst und beschriftet werden. Zum Angebot kundenindividueller Konfektionen gehört auch der Zusammenbau von Leistungsschaltern bis 630 A Nennstrom, den Regro als Partner von Schneider Electric durchführt. „Zwei Mitarbeiter arbeiten im Competence Center Industry ausschließlich an den kundenindividuellen Lösungen“, sagt Andreas Prantl zur Kapazität der Einrichtung. „Zu

jeder Anfrage erstelle ich noch vor dem Angebot eine detaillierte Planung, sodass etwaige Missverständnisse bereits bei Auftragserteilung ausgeräumt sind.“

Mit der Möglichkeit, Kunden in ganz Österreich vom Competence Center Industry in Salzburg aus mit individuellen Konfektionen zu bedienen, hat Regro einen großen Schritt gesetzt, um seinen Leitspruch wahr zu machen. Der lautet „Mit dem richtigen Partner zum Erfolg.“

■ www.regro.at