

Die neue intec Industrietechnik

Ahrensburger Unternehmen trat GVA bei



Seit dem letzten Jahr gehört die intec Industrietechnik GmbH dem GVA als außerordentliches Mitglied an. Das Datum des Beitritts ist kein Zufall, sondern eng mit dem Namen Henning Zurmühlen verbunden. Zurmühlen übernahm den norddeutschen Spezialanbieter von Befestigungstechnik für die verschiedenen Komponenten des Abgasstrangs Ende 2005 und führt das Unternehmen seitdem als geschäftsführender Gesellschafter. Als Teil des freien Marktes war es für den Mittelständler Zurmühlen dabei selbstverständlich, sich auch in seinem Branchenverband zu engagieren.

Seitdem hat sich viel bei der neuen intec, wie Zurmühlen den Übergang der Verantwortung auf ihn zur Verdeutlichung nennt, getan. Die Mitarbeiterzahl ist von 7 auf 15 gewachsen und auch das Produktprogramm wurde massiv ausgebaut. Innerhalb von 15 Monaten wuchs das Angebot von 800 auf nahezu 5000 Artikelnummern, wobei die Definition von Sätzen für die verschiedenen Reparatur-Anwendungen Treiber dieser Ausweitung ist. Die Zielsetzung hinter diesem Kraftakt von intec ist das Auffüllen von Lücken im Sortiment, das Bestreben den Handelskunden ein Vollsortiment zu

bieten und mehr und mehr Produktthemen zu definieren, die über die reinen Montageteile hinausgehen. Zurmühlen dazu: „Auf Basis guter Marktkenntnisse wollen wir uns als Mittelständler in der Nische aufstellen. Intec reiht sich in die Kette ein und analysiert sehr genau, wo wir erfolgreich unsere Kunden bedienen können. Wir haben den Anspruch, in unserem Segment Innovationsführer zu sein und bedienen dabei sowohl den nationalen wie künftig verstärkt den internationalen Markt.“

Mit der Strategie zur Internationalisierung will sich intec in Zukunft etwas unabhängiger vom deutschen Markt machen. Doch sieht man in Ahrensburg sehr genau, dass die Produktinnovation überall Voraussetzung für den dauerhaften Erfolg ist – dies in Verbindung mit einem Vollsortiment, das den Weg in den Handel ebnet und neue Kundenverbindungen bringt. Die Perspektive, die Henning Zurmühlen derzeit für die gezielte Fortentwicklung des Lieferprogramms aufstellt, ist der Weg vom Anbauteil über das Uni-Part Flexrohr hin zum Hosenrohr (Frontpipe), was auch bereits auf der Auto-mechanika kommuniziert wurde.

Voraussetzung für ein Aftermarket-Ge-

Der Spezialist für Schalldämpfer-Montageteile intec Industrietechnik ist Neumitglied im GVA.

schäft in der intec-Nische ist eine von Seiten des Fahrzeugherstellers vorgegebene Nummerierung der Anbauteile. Erst dann sind diese Kleinteile getrennt von der eigentlichen Abgasanlage zu bestellen. Beim Flexrohr ist diese gesonderte Aufspaltung aber kaum ausgeprägt, nur wenige Fahrzeughersteller haben das Flexrohr getrennt von der Hauptkomponente nummeriert. Vor diesem Hintergrund ist der Schritt zum Hosenrohr als neues Kernprodukt der neuen intec konsequent.

Qualität made by intec

„Wir produzieren nur eine Qualität, die alle Kunden erhalten“, erläutert Inhaber Henning Zurmühlen im Gespräch mit den GVA-Nachrichten. Kunden sind vor allem namhafte Anbieter von Abgastechnologie sowie der Autoteile-Großhandel, hier zählen z.B. Trost und ATEX zu den Geschäftspartnern.

Zurmühlen weiter: „Dass unsere Qualität passt, bestätigen uns zufriedene Kunden. Darüber freuen wir uns natürlich.“

Gefertigt werden intec-Produkte in Asien. Im Gespräch betont Zurmühlen die exklusive Verzahnung mit den Produzenten. „Alle unsere Produkte erhalten eine originäre, fünfstellige intec-Nummer – auch wenn wir sie an unsere Industriekunden liefern bzw. exklusiv in ihrem Auftrag im jeweiligen Markenkarton verpacken. Bei der Auswahl unserer Fertigungspartner achten wir darauf, dass deren Größe zu uns passt. Wir suchen keine großen Auftragsfertiger, die den Rest woanders hin liefern.“ Für die Qualität der intec-Produkte steht auch die Zertifizierung nach DIN ISO 9001:2000.

Das Know-how der Werkzeugentwicklung liegt dabei in Ahrensburg. Alle Produkte werden ausschließlich auf Werkzeugen hergestellt, die Eigentum von intec sind. Um die dauerhafte Qualität sicherzustellen, setzt intec im gesamten Prozess auf Sorgfalt, was den regelmäßigen Besuch der Partner vor Ort einschließt. Hinsichtlich dieser Fertigungsstruktur macht Zurmühlen klar: „Unser Geschäft ist international. Bei Montageteilen handelt es sich im Regelfall um Kleinteile, die Cent-Beträge in der Produktion ausmachen. Ohne indische und chinesische Hersteller würde es daher auch keinen Anbieter intec geben. Aber natürlich muss auch die Qualität dieser im Ausland hergestellten Produkte erstklassig sein.“



Henning Zurmühlen übernahm Ende 2005 das Unternehmen intec.

Das Plus im Service

In seiner Kundenansprache setzt intec Industrietechnik auf die vier Kompetenzfelder Qualität, Liefergarantie, Kontinuität und Verlässlichkeit. Nach Überzeugung von Henning Zurmühlen unterscheidet sich die neue intec hier vom Wettbewerb. Zurmühlen: „Die Kombination aus Produkt und Service rund ums Produkt muss stimmen. Provokant lässt sich sagen, dass es intec deshalb gibt, weil der Inder nicht hält, was der Chinese versprochen hat. Bei einem Produkt, was sich ohne größere technische Kompetenz in hoher Stückzahl und zufriedenstellender Qualität nachbauen lässt, sind andere Faktoren für den Geschäftserfolg entscheidend.“

Unter diesem Gesichtspunkt wurde intec seit 2006 neu im Markt ausgerichtet. Wäh-

rend früher der Lagerbestand im Verhältnis zu der Nachfrage aus dem Markt zu gering war und auf hohe Volumina bei wenigen Referenzen gesetzt wurde, hat die neue intec heute für die wichtigen Kunden einen 3-Monatsvorrat am Lager. Daraus können diese Kunden sich jederzeit bedienen und müssen nicht ärgerliche Lieferverzögerungen hinnehmen. Dazu gehört, dass intec sich jederzeit mit seinen Hauptabnehmern über deren Bedarfsplanung abstimmt und den Kunden und seine Bedürfnisse kennt.

intec-Zeitenwende

Neben der zielgerichteten Ausweitung des eigenen Sortiments wurde in Ahrensburg auch das CI erneuert, und der neue intec-Look erstmals auf der Automechanika 2006 präsentiert. Zum neuen Marktauftritt gehört auch eine neue Philosophie des Unternehmens in der Kundenansprache. Um neue Kundengruppen zu erschließen gab es einen Strategiewechsel, weg von der Ausrichtung auf wenige große Abnehmer, die mehr oder weniger zufällig mit intec ins Geschäft kamen und hin zu einer direkteren Ansprache der Zielkunden und mit einem Sortiment, das in die Breite geht.

Dazu gehört auch die Neuausrichtung und -organisation des Verkaufs inkl. der Entwicklung des internationalen Geschäfts. Dabei will Zurmühlen international pro Zielmarkt nur einen Distributeur gewinnen, der im jeweiligen Markt die Verantwortung für den Vertrieb von intec-Produkten übernimmt. Aktuell baut intec das Geschäft etwa in den USA auf. Von Vorteil ist dabei durchaus, dass der Handel mit intec einen kleinen Lieferantenpartner hat, der nicht den Wettbewerb zu Eberspächer und anderen Ersten Marken im Abgassegment sucht. Zurmühlen: „Wer eine interessante Marge in unserem Markt sucht, der entscheidet sich für intec. Unsere Margengestaltung in Verbindung mit der hohen Serviceorientierung macht uns dem Handel sympathisch.“ Dabei nimmt intec bestehende Lieferbeziehungen ernst und will diese gezielt weiterentwickeln. Der intec-Inhaber weiter: „Arbeiten wir in einer Verkaufsregion bereits mit einem Großhändler zusammen, belassen wir es dabei und verweisen neue Anfragen an den jeweiligen Regiopartner. Das gehört nach unserer Überzeugung zu einer verlässlichen und dauerhaften Partnerschaft dazu.“

Kurz: Die Wünsche der Kunden aus Handel und Industrie stehen bei intec im Mittelpunkt. Die Mindestbestellsumme bei intec beträgt pro Auftrag 1000 EUR, ab 1500 EUR Auftragswert erfolgt die Lieferung frei Haus.



Die Flexrohr-Auswahl stellt bei intec derzeit das Premium-Produkt dar.