



ALDERS-Mitarbeiter
Michael Steves zeigte einige
Produkte aus der ALDERS-Palette.
Foto: Axel Küppers

Interview mit Michael Steves

Produkte mit Augenmaß vertreiben

Niederrhein, 15.02.2020 - Michael Steves
im Interview zur Produktpalette bei ALDERS
electronic.

Herr Steves, Sie sind Produktmanager. Was ist unter dieser Berufsbezeichnung zu verstehen?

Im Prinzip ist es der technische Vertrieb. Ich stelle sicher, dass es zwischen Hersteller und Kunde rund läuft. Was ist machbar? Wo hakt es? Wo sollte individuell eine Schraube gedreht werden? Mein Job ist es, auf beiden Seiten Zufriedenheit und den Produktstrom ohne Reibungsverlust herzustellen. Das Ganze geschieht in einem dynamischen Prozess einer ständigen Weiterentwicklung.

Warum ist es so wichtig, dass die Kunden über den Katalog hinaus eine persönliche Beratung haben?

Die Produkte, die wir anbieten, müssen auf dem industriellen Sektor höchsten Ansprüchen Genüge leisten. Sie müssen technisch auf dem neusten Stand und extrem widerstandsfähig sein, eine lange Haltbarkeit bei intensiver Nutzung gewährleisten, intuitiv nutzbar sein und auch Design-Ansprüchen entsprechen. Funktional und schön muss es sein. Wir verkaufen ja nichts von der Stange, sondern Hightech in einem speziellen Marktsegment

Kontakt:

Martin Alders, Geschäftsführer

ALDERS electronic GmbH

Arnoldstraße 19 · 47906 Kempen · Deutschland

Tel. +49 2152 8955-270

E-Mail martin.alders@alders.de www.alders.de

der Elektromechanik. Da brauchen die Kunden über das Katalogwissen hinaus zusätzliche Beratung.

Das heißt, es geht um mehr als - sagen wir - den Erwerb eines Joysticks, der mit einer Playstation geliefert wird?

Genau das ist der Punkt. Unsere Produkte müssen sich in anspruchsvollen Anwendungen bewähren: in der Landwirtschaft, im Bergbau, auf der Großbaustelle, in der Logistik, im Flugzeug oder Helicopter, auf hoher See, im Kommunikationsbüro beim Klimagipfel, beim Rundfunk, bei der Feuerwehr, im medizinischen Bereich etwa bei einer Herz-Operation, bei Druckmaschinen oder Industrierobotern.

Können Sie uns ein Beispiel für eine komplexe Anwendung sagen, die ohne ALDERS-Knowhow auf diesem Level nicht möglich wäre!

Nehmen Sie den Holzvollernter. Der Bediener in der Fahrererkabine bekommt einen Herzinfarkt, während der zweite Mitarbeiter im Wald das Holz an den Häcksler trägt. Sobald die Hand des Fahrers den Multifunktionsgriff loslässt, hört der Häcksler auf zu arbeiten. Der Maschinen-Stopp ist für den Mann draußen ein Signal: Da stimmt was nicht im Fahrerhaus. Das kann sowohl dem Mitarbeiter als auch dem Herzinfarkt-Patienten das Leben retten. Das Thema Sicherheit spielt also eine Rolle, wie bei fast allen unseren Produkten. Und sicheres Arbeiten ist nur mit hochwertiger Produkttechnik zu gewährleisten.

Wie weit kann ALDERS das individuelle Moment unterbrechen?

Wir können schon sehr präzise auf die individuellen Kundenwünsche eingehen. Nichts ist von der Stange. Wir arbeiten einerseits mit unseren Hersteller-Partnern sehr eng zusammen, ebenso wie mit den Kunden, die wissen, dass sie sich auf unsere Kompetenz verlassen können. Was möglich ist, wird möglich gemacht.

Was muss ein ALDERS-Produkt können - unabhängig von den technischen Eckwerten?

Das Material - egal ob Metall- oder Kunststoff-Legierung - muss höchsten Anforderungen genügen. Also beispielsweise wasser-, gas- und feuerfest sein, Staub und Schmutz

außenvor lassen, Druck standhalten, abriebfest, innen und außen kompakt, temperaturunabhängig, eine Schaltlebensdauer von möglichst einer Million Zyklen, handlich und intuitiv, leichtgängig, robust sein.

Jetzt ist das Thema Elektromobilität in aller Munde. Fahrräder, Motorräder, Autos, Busse, LKW auf E-Basis werden die Mobilität auf unseren Straßen verändern. Stellt das für ALDERS eine Herausforderung dar?

Auf jeden Fall! Die Anforderungen, die an Elektrotechnologien gestellt werden, sind ganz andere als an die herkömmlichen Fahrzeuge. Hierauf sind wir vorbereitet. Für die ebenso zukunftsweisenden wie faszinierenden Technologien in der Mobilindustrie haben wir die entsprechenden Produkte in der Schublade. Und nicht nur das: Bereits seit einiger Zeit tüfteln wir zusammen mit unseren Premium-Partnern und mit Blick auf die Kunden in der Elektromobil-Industrie an Lösungen, die diesen sehr hohen Anforderungen gerecht werden.

ALDERS electronic GmbH

*ist der Spezialist für individuelle elektromechanische Lösungen. ALDERS baut und vertreibt seit mehr als 30 Jahren hochwertige Komponenten und Module für anspruchsvolle Anwendungsbereiche, zum Beispiel Luft- und Raumfahrt sowie Medizintechnik. Das Familienunternehmen in zweiter Generation, in Kempen/Niederrhein zuhause, steht für Innovation und arbeitet im Hightech-Segment. ALDERS bedient die gesamte Wertschöpfungskette - von der Idee über die Entwicklung und Beratung bis hin zu Fertigung, Auslieferung und Bestandspflege. Der Global Player mit weltweitem Netzwerk, exklusiven Vertragspartnern und Niederlassung in Frankreich beschäftigt zwei Dutzend Mitarbeiter*innen. Vision ist, fokussiert auf Kundenorientierung Nr.1 in Europa zu sein.*

Können Sie uns auch hierfür ein Beispiel nennen?

Das fängt schon bei scheinbar einfachen Produkten wie der Batterie-Abdeckung in der Fahrzeugtechnik an. Diese muss über das übliche Prädikat „wasserdicht“ hinaus die Batterie zu 100 Prozent gegen den Eintritt von Feuchtigkeit schützen. Im Zusammenspiel mit unserem Premium-Partner APM Hexseal haben wir für Fragen aus der Industrie die passenden Antworten. Noch ein Beispiel: Selbstdichtende Schrauben, Muttern und Unterlegscheiben sorgen dafür, dass kein Schweißwasser in die Batterie eines Elektroautos eindringt und Kurzschlüsse auslöst.

Zur Person: Michael Steves



Der Diplom-Automatisierungstechniker arbeitet seit knapp zehn Jahren bei ALDERS electronic. Der 37-Jährige hat E-Technik studiert. Das Arbeitsfeld des Kempenerers bei ALDERS ist das Produktmanagement. Der Techniker vertreibt die Produkte und begleitet den Prozess in der gesamten Wertschöpfungskette zwischen Hersteller und Kunde.