

# Kunden, Partner, Unternehmen – es gilt über viele Tellerränder zu blicken



Geske Antonia  
Herrmann  
Leiterin Marketing  
CONTURA MTC GmbH  
58708 Menden  
www.contura-mtc.de

## Morgen ist heute schon gestern

» Vor langer Zeit galt, dass die Großen die Kleinen fressen. Dies wurde durch das Prinzip abgelöst, dass die Schnellen die Langsamen übernehmen. Heute gilt, dass branchen- und bereichsübergreifende Netzwerke den Einzelkämpfern überlegen sind. Sie vereinen Größe, Schnelligkeit und Kompetenz. «

Früher war es sicher ausreichend, die eigenen Kunden und deren Potenzial zu kennen und das Leistungsvermögen der Lieferanten zu beurteilen. Das ist vorbei. Selbst und besonders für ein technologisches Entwicklungs- und Zulieferunternehmen wie CONTURA MTC, als Spezialist für die konturfolgende Temperierung von Spritzgießwerkzeugeinsätzen, gilt es heute über viele Tellerränder zu blicken, um erfolgreich zu sein.

## Der Kunden-Horizont

Natürlich ist unser direkter Kunde unser wichtigster Marktpartner. Aber um den Anforderungen gerecht zu werden, die er an uns stellt, müssen wir weiter schauen. Welche Veränderungen zeichnen sich in den Abnehmermärkten unseres Kunden ab? Welche wirtschaftlichen und technologischen Entwicklungen beeinflussen ein künftiges Endprodukt und den Produktionsprozess? Gibt es Trends oder Entwicklungen von Bedeutung? Eine solche Liste von Fragen lässt sich fast beliebig fortsetzen. Ein konkretes Beispiel aus der Automobilindustrie lässt sich folgendermaßen beschreiben: Die Ansprüche des Kunden bezüglich verbesserter Oberflächenqualitäten – sowohl beim Interieur als auch Exterieur –, der Autokäufer und somit der Automobilhersteller steigen ständig. Hochwertige Innenausstattung in edler Optik und Haptik müssen in Serie realisiert werden. Wo früher eine relativ einfache Oberfläche genügte, müssen heute Hochglanz-, Carbon- oder Aluminiumoptiken wirtschaftlich umgesetzt werden. Als Dienstleister müssen wir solche Trends frühzeitig erkennen und in konsequenter Entwicklung in Zusammenarbeit mit unseren Partnern umsetzen. Solche Beispiele lassen sich auch in weiteren Branchen finden, für die wir tätig sind – ob Medizintechnik, Elektro- oder Verpackungs-

technik. In all den Bereichen geht es um Verbesserung technischer Qualitätseigenschaften und optischer Merkmale der Formteile. Wenn sich diese Eigenschaften zusätzlich durch die Verwendung der konturfolgenden und auch variothermen Temperierung als wirtschaftlich erweisen, darf von einem tatsächlich optimierten Fertigungsprozess gesprochen werden.

Spritzgussteile in Hochglanz-Optik erforderten in der Vergangenheit mehrere Prozessschritte nach dem eigentlichen Spritzgießen. Mehrfaches Schleifen und Lackieren waren notwendig, um vertretbare Ergebnisse zu erzielen. Das Wissen um die Anforderungen des Endkunden und die technologischen Möglichkeiten führten zu der Entwicklung der variothermen Temperierung von Spritzgießwerkzeugeinsätzen, welche unter anderem perfekte Oberflächen in Hochglanzoptik in nur einem temperierten Prozessschritt ermöglichen.

Wir bei CONTURA MTC sind Experten im Bereich der konturfolgenden Temperierung. Wir befassen uns jedoch nicht nur mit der Temperierung des Werkzeugeinsatzes selbst, sondern liefern unseren Kunden ganzheitliche Temperierkonzepte, die wir zusammen mit unseren Partnern realisieren.

## Der Partner-Horizont

Alleine hätten wir die Entwicklung des Variotherm-Verfahrens nicht stemmen können. Nur die intensive Zusammenarbeit mit leistungsfähigen und entwicklungs-offenen Partnern hat zum Erfolg geführt. Voraussetzung ist aber – genauso auf der Beschaffungs- wie auf der Abnehmerseite –, dass wir erkennen, was möglich ist und möglich werden kann. Dieses betrifft Materialien, Soft-

ware-Lösungen, Verfahrenspotenziale und vieles andere mehr. So haben wir uns bei CONTURA MTC nie auf ein bestimmtes Produktionsverfahren festgelegt, sondern können je nach Anspruch des Bauteils entscheiden, welches Fertigungsverfahren angewandt werden kann und soll. Das Ziel und die definierten wirtschaftlichen und qualitativen Parameter des Endprodukts bestimmen den Entwicklungsprozess und nicht umgekehrt.

Ohne die internen Voraussetzungen, in erster Linie wiedergespiegelt durch langjähriges Know-how und kompetente Mitarbeiter, ist das oben beschriebene, unternehmerische Entwicklungsprinzip nicht möglich. Der Dialog auf Augenhöhe mit allen Marktpartnern ist ein Muss. Den räumlichen und technischen Rahmen haben wir bereits 2014 mit dem Umzug in das neu erbaute CONTURA-Gebäude geschaffen. Das angegliederte Technikum wird derzeit mit den neuesten Technologien ausgestattet und voraussichtlich im dritten Quartal dieses Jahres eröffnet. Ab dann ist das Technikum mit einer Spritzgießmaschine der Firma ENGEL und einem ATT (Alternating Temperature Technology)-Temperiergerät der Firma SINGLE bestens für die Umsetzung von Schulungen, Seminaren, Workshops und weiteren Veranstaltungen gerüstet. Der zwischen Bürogebäude und Technikum angesiedelte Seminarraum bietet zudem Platz für bis zu 50 Veranstaltungsteilnehmer, so dass wir uns freuen, dort künftig Kunden, Anwender und Interessenten begrüßen zu dürfen.

Nur ein Netzwerk aus kompetenten Marktpartnern kann Entwicklungen zuverlässig und rechtzeitig erkennen und diese in Maßnahmen, Prozesse, Anlagen und erfolgreiche Produkte und Dienstleistungen umsetzen.



Bild: CONTURA MTC