

*Zulieferwesen/ Umformtechnik/ Metallbearbeitung/ Baugruppen/ Konstruktion/ Einkauf*

## **Cross-Selling überzeugt Systemhersteller**

**MARTIN liefert Blechformteile, Baugruppen und Passelemente aus einer Hand**

**Branchenübergreifend verfolgen die zentralen Einkaufsabteilungen großer Systemhersteller und OEMs das Ziel, die Anzahl ihrer Bezugsquellen deutlich zu reduzieren. Viele Zulieferer reagieren darauf, indem sie sich technologisch breiter aufstellen. Das auf die Fertigung hochwertiger Blechformteile, funktioneller Baugruppen und flexibler Ausgleichselemente spezialisierte Unternehmen MARTIN leitete diesen Prozess bereits vor einigen Jahren ein. Mit seinem Cross-Selling-Konzept hat es heute bei vielen OEMs die Nase vorn.**

*Dietzenbach, August 2018.* – Derzeit sind es vor allem namhafte OEMs aus Luftfahrttechnik, Baumaschinen-Industrie und Antriebstechnik, die sich die Vorteile des Cross-Selling-Angebots von MARTIN zunutze machen. „Wie im Automotive-Sektor, so tendieren auch diese Hersteller zu einer Reduzierung der Anzahl ihrer Lieferanten. Wir haben das früh erkannt und darauf mit der mehrgleisigen Ausweitung und integrativen Verknüpfung unseres Leistungsspektrums reagiert“, sagt Christoph Martin. Damit spielt der Firmenchef auf eine strategische Entscheidung an, die etwa drei Jahre zurück liegt, und seitdem unter anderen durch zahlreiche Technologie-Investitionen – wie zuletzt etwa die Anschaffung von zwei Wasserstrahlschneidanlagen – konsequent umgesetzt wird. Die Basis im Qualitätsmanagement bilden hierfür die ISO 9001, die EN 9100 und die EN 14001.

### **Vielfalt aus einer Quelle**

Basierend auf seinem über Jahrzehnte gesammelten Knowhow in den Bereichen der spanlosen und spangebenden Blechbearbeitung sowie seinem Spezialgebiet, der Herstellung von Pass- und Ausgleichselementen (Zwischenlagen/ Shims), kann MARTIN heute eine große Palette moderner Zulieferleistungen aus einer Hand anbieten. Wie dieses Cross-Selling in der Praxis konkret aussehen kann, skizziert Christoph Martin an einem aktuellen Beispiel: „Für einen unserer Aerospace-Kunden realisieren wir derzeit sowohl Einzel- und Serienbedarfe für verschiedene einbaufertige Blechformteile für ein Fahrwerkssystem als auch individuelle, auf seine Montageprozesse abgestimmte Passscheiben aus unserer Produktfamilie M-Tech®. Der zentrale Einkauf des Kunden kann beides aus einer Quelle ordern und beziehen.“

### **Konstruktion optimiert, Kosten reduziert**

In vielen Fällen greift das Cross-Selling-Konzept von MARTIN auch schon im Entwicklungsstadium, also während die Bauteile noch in der Konstruktion sind und deren produktionstechnische Umsetzung zur Diskussion steht. Dank der großen Bandbreite seines fertigungstechnischen Portfolios kann MARTIN im Rahmen von Machbarkeitsanalysen hier aktiv an Designoptimierungen und Kostenreduzierungen mitwirken. „Erst kürzlich konnten wir einem Kunden erhebliche Zeit- und

Kostenvorteile verschaffen, indem wir ein ursprünglich als Tiefziehteil geplantes Bauteil aus Edelstahl in einer intelligenten Verfahrenskombination aus Laserschneiden und CNC-Fräsen realisierten. Das gleiche Prinzip kann auch im Ersatzteilwesen eingesetzt werden, indem wir Alternativen zum ursprünglichen Fertigungsverfahren ins Spiel bringen“, berichtet Firmenchef Martin.

### **Optimierungspotenziale voll ausschöpfen**

Allein verfahrens- bzw. fertigungstechnisch betrachtet, eröffnet das Cross-Selling-Angebot von MARTIN den Kunden viele Möglichkeiten, mit denen sie ihr Optimierungspotenzial besser ausschöpfen können. Denn der aktuelle Maschinenpark des Unternehmens deckt nicht nur die klassische Umform- und Tiefziehtechnik mit den entsprechenden Pressen (bis 400 Tonnen), Stanz- und Biegeanlagen ab, sondern bietet auch ein großes Spektrum an Verfahren der Zerspanungstechnik (Drehen, Fräsen, Bohren, Schleifen etc.) und der Lasertechnik (Randverschweißen, Schneiden und Feinschneiden). Mit von der Partie ist seit Neustem zudem zwei neue Wasserstrahlchneidanlagen, mit denen sich Bauteile-Oberflächen mit nur noch minimalen Rauheitswerten von < Ra 3,2 erzielen lassen. Und beim Schweißen beherrscht MARTIN viele marktrelevanten Methoden (MIG/MAG, WIG, Laser, Widerstandsstumpfschweißen etc.). Ergänzt wird dieses umfassende und durch Dutzende verschiedener Maschinentypen repräsentierte Technologie-Angebot durch spezielle Kaschier-, Laminier- und Klebeverfahren, mehrere Kennzeichnungstechniken (Laser, Gravur etc.) sowie eine Reihe moderner Mess- und Prüfanlagen für die Qualitätssicherung (3D-Messtechnik, Härtemessung, Spektrometer etc.). Oberflächen- und Wärmebehandlungen kann MARTIN projektorientiert und flexibel durch freigegebene Lieferanten des Endkunden abdecken.

### **Alleinstellungsmerkmal: Flexible Passringe**

Als besonderes Alleinstellungsmerkmal kommt im Fall des Dietzenbacher Unternehmens zusätzlich noch die Herstellung flexibler Passelemente für den Toleranzausgleich hinzu. Dabei handelt es sich um die paketierte, laminierte und solide Passscheiben und Passringe der Produktlinie M-Tech®. Diese Ausgleichselemente werden kunden- und prozessspezifisch ausgeführt und ersetzen in der Baugruppen-Montage oder beim Spielausgleich von Wälzlagern aufwändige mechanische Anpassungsarbeiten (z.B. Schleifen). „Im Idealfall liefern wir einem Systemhersteller also nicht nur konstruktiv und kalkulativer optimierte Blechformteile, sondern auch gleich die für deren Einbau benötigten M-Tech®-Passelemente“, kommentiert Firmenchef Christoph Martin.

*635 Wörter mit 5.374 Zeichen (inkl. Leerzeichen)*

### **Hinweis für Redakteure: Text und Bilder stehen Ihnen unter [www.pr-box.de](http://www.pr-box.de) zur Verfügung!**

#### Bilder (6 Motive)

*Bild 1:* Bei Bedarf auch sehr dünnwandig: Zu den Kernkompetenzen von MARTIN gehört es, mit hoher Wirtschaftlichkeit sehr dünne Bleche (ab 0,025 mm Dicke) zu schneiden und durch weitere Bearbeitungsschritte auf seinen CNC-Biegemaschinen zu hochwertigen Bauteilen umzuformen.  
(Bild: Georg Martin GmbH)

*Bild 2:* Helikopter-Getriebeteil: MARTIN verfügt über Lieferantenfreigaben von Airbus, Airbus Helicopters, Bombardier, Safran und Rolls Royce. Die Produktion erfolgt RoHS-, PFOS- und REACH-

konform. Zudem trägt das Unternehmen die Stati „bV“ bekannter Versender (Luftfahrtbundesamt) und „AEO“ zugelassener Wirtschaftsbeteiligter (Zollbehörde). (Bild: Georg Martin GmbH)

*Bild 3:* Firmenchef Christoph Martin: „Die Anschaffung von zwei neuen Wasserstrahlanlagen stärkt unsere Cross-Selling-Aktivitäten und ist eine perfekte Ergänzung zu unserem CNC-Maschinenpark in den Bereichen Laserschneiden und Zerspanungstechnik.“ (Bild: Georg Martin GmbH)

*Bild 4:* Die neuen Wasserstrahlschneidanlagen setzt MARTIN vorrangig zur Bearbeitung von harten Metalllegierungen sowie von Composite-Werkstoffen ein. (Bild: Georg Martin GmbH)

*Bild 5:* Typisches Cross-Selling-Bauteil von MARTIN: Verzinkte Schutzkappe aus kaltgewalztem Stahl für den Einsatz im Antriebsaggregat einer Schiffsschraube. (Bild: Georg Martin GmbH)

*Bild 6:* Alleinstellungsmerkmal: Zu den besonderen Stärken von MARTIN gehört die Herstellung flexibler Passelemente für den Toleranzausgleich. Dabei handelt es sich um paketierte, laminierte (Bild) und solide Passscheiben und Passringe, die als Ausgleichselemente kunden- und prozessspezifisch ausgeführt werden. (Bild: Georg Martin GmbH)

((Infobox I))

### **MARTIN Cross-Selling I: Teile, Gruppen, Elemente**

Bei der Umsetzung seines Cross-Selling-Konzepts verharret MARTIN nicht auf der Ebene der Teilefertigung, sondern verbindet die Umformteile mit verschiedenen Fügetechnologien auch zu kompletten Baugruppen. Während hierbei für Bleche mit minimal 0,5 mm Dicke das Laserschweißen, Nieten oder Schrauben zum Einsatz kommen, verbindet das Unternehmen feine Metallfolien ab 0,005 mm Dicke durch Kleben oder Kaschieren. Dabei verfügt MARTIN dank seiner hohen Flexibilität in der Baugruppen-Fertigung über die Option, die Auswahl der Fügeverfahren konsequent an den Vorgaben der Kunden auszurichten. Formteile und Baugruppen aus Fein- und Dünnscheiben realisiert MARTIN ab Losgröße 1 bis zu Jahresstückzahlen von einer halben Million.

148 Wörter mit 1.067 Zeichen (inkl. Leerzeichen)

((Infobox II))

### **MARTIN Cross-Selling II: Entwicklung, Muster, Serien**

Im Rahmen des Cross-Sellings bietet MARTIN seinen Kunden eine große Auswahl an Fein- und Dünnscheiben aus Stahl und Edelstahl sowie Eisen-, NE- und Leicht- und Buntmetallen sowie Kunststoffen und Composite-Materialien. Seine gesamten Kompetenzen auf dem Gebiet der Umform- und Fügetechnik stellt MARTIN auch für die Fertigung von Vorserien oder im Rahmen von Entwicklungsprojekten zur Verfügung. Für MARTIN typische Bauteile und Baugruppen aus dem aktuellen Programm sind beispielsweise: Leuchtgehäuse aus Edelstahl, Halbschalen aus Titanlegierungen, Greifer aus Stahl, Federstahl und PA, Greifergehäuse als Stahl, Edelstahl und Messing sowie Helikopter-Sicherheitselemente aus Edelstahl, E-Mobility-Buchsen aus Edelstahl, Klemmbacken aus Aluminium und Power Bridges aus Kupfer.

148 Wörter mit 1.067 Zeichen (inkl. Leerzeichen)

#### **Anbieter:**

Georg Martin GmbH  
Verkauf M-Tech  
Martinstraße 55  
D-63128 Dietzenbach  
Tel.: 0049/ (0) 6 0 74/ 40 99 49; Fax: 06 0 74/ 40 99 99  
E-Mail: [verkauf@georg-martin.de](mailto:verkauf@georg-martin.de)  
Internet: [www.georg-martin.de](http://www.georg-martin.de)

#### **Presseagentur:**

Graf & Creative PR  
Robert-Bosch-Straße 7  
D-64293 Darmstadt  
Tel.: 0049 (0) 61 51 / 42 87 91-0  
Fax: 0049 (0) 61 51 / 42 87 91-9  
E-Mail: [info@guc.biz](mailto:info@guc.biz)  
Internet: [www.pr-box.de](http://www.pr-box.de)