



AGILITÄT DURCH FLACHE HIERARCHIE BEI GÖPEL ELECTRONIC

INTERVIEW MIT MATTHIAS MÜLLER



Matthias Müller
Public Relations bei
GÖPEL electronic

Wir freuen uns, unseren Lesern die Firma GÖPEL electronic vorzustellen, Herr Müller, wir sind ganz Ohr!

Seit 1991 dreht sich bei GÖPEL electronic alles um die Themen Test, Qualitätssicherung und Prüftechnologie. Wir unterstützen mit unseren Prüf- und Inspektionssystemen für elektronische Baugruppen und Leiterplatten unsere anspruchsvollen Kunden bei der Einhaltung ihrer Qualitätsversprechen. All unsere Prüftechnologien finden Fertigungsfehler auf jeder Stufe des Produktlebenszyklus – vom Design bis End-of-Line. Ziel ist ein tadelloses Endprodukt, um teure Reklamationen oder sogar rufschädigende Rückrufaktionen zu vermeiden. Die Test- und Inspektionssysteme werden in allen Branchen eingesetzt, die in Verbindung zu Elektronik stehen; hauptsächlich aber in den Bereichen Automobil- und Medizintechnik, Luftfahrt und Industrieelektronik. Wir entwickeln und fertigen unsere Lösungen am Hauptstandort in Jena/Thüringen, verfügen dabei über weltweite Niederlassungen und ein globales Service-Netzwerk.

Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit RS?

Kurz gesagt – hervorragend. Die Zusammenarbeit mit RS ist sehr gut. Wir fühlen uns durch den Außendienst sehr konstruktiv und zielführend betreut. Uns werden regelmäßig neue Produkte präsentiert, somit sind wir immer auf dem Laufenden. Auch dass uns Produktalternativen von RS PRO angeboten werden, die qualitativ gleichwertig sind, schätzen wir. Die Zusammenarbeit mit dem Innendienst läuft ebenso gut; es wird stets gewährleistet, dass Angebote und Reklamationen bearbeitet, Lieferfristen eingehalten und allgemeine Anliegen zu unserer Zufriedenheit gelöst werden.

Wie wird bei Ihnen die Beschaffung organisiert?

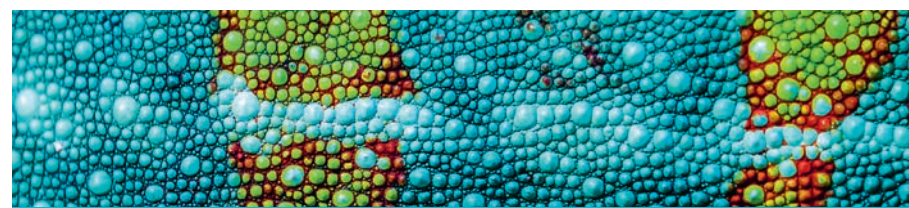
Unsere Unternehmenskultur ist geprägt durch flache Hierarchien, hohe Selbstverantwortung und flexible Handlungsspielräume. Deswegen ist unsere Beschaffung dezentral organisiert und wird immer projektorientiert betrachtet. Somit können wir uns schnell an neue Situationen und Auftragslagen anpassen.

Welchen Einfluss hat die Covid-19-Pandemie auf das Geschäft von GÖPEL electronic?

Glücklicherweise waren die negativen Folgen der Pandemie für die GÖPEL electronic GmbH bisher nur in überschaubarem Maße spürbar.

4. KOLLABORATION, SELBSTORGANISATION & NEUER LEADERSHIP-STIL

HOHE SELBSTORGANISATION UND DELEGATION
VON ENTSCHEIDUNGEN IN DIE TEAMS



Obwohl wir über verschiedene Geschäftsbereiche verfügen, hat sich gezeigt, dass ein enges Zusammenarbeiten verschiedener Abteilungen und Bereiche unabdingbar ist. Eine flach-hierarchische Struktur lässt Unternehmen flexibel reagieren und sich schnell an neue Umstände anpassen. Mit diesem Lösungsansatz sehen wir uns gewappnet für die Zukunft.

HOLGER DAMM, TECHNIKER, GÖPEL ELECTRONIC



17 JAHRE KUNDENVERBUNDENHEIT

Juli 2019 – Roadshow mit unserem Innovationstruck MAX am Standort Jena. Von links nach rechts: Alexander Baessler, Key Account Manager (RS), Michael Zilch, Corporate Account Manager (RS), Holger Damm, Techniker GÖPEL electronic

Das liegt in erster Linie an unseren verschiedenen Geschäftsfeldern. Während einige Bereiche vor Herausforderungen standen, konnten andere Felder starkes Wachstum verzeichnen. Unsere Kunden kommen aus unterschiedlichsten industriellen Sektoren. Medizintechnik, Telekommunikation und 5G sind stark technologiegetrieben und haben im laufenden Jahr maßgeblich profitiert. Das spüren wir im positiven Sinne auch. Auf der anderen Seite bieten wir bei GÖPEL electronic ein sehr breites Spektrum an Testlösungen für unterschiedlichste Einsätze: von integrierbaren Einzelkomponenten über Systeme und Subsysteme bis hin zu Turnkey-Solutions. Viele Kunden sind nicht ausschließlich im produzierenden Gewerbe unterwegs, sondern investieren speziell in diesen Zeiten in Forschung und Entwicklung. Dort haben sich unsere Produkte vielerorts etabliert.

Was sind die Erkenntnisse aus dieser für alle schwierige Phase?

In unseren Augen zeigt sich in dieser Zeit ein „Survival of the fittest“. Das bedeutet: Nicht der Größte überlebt, sondern derjenige, der sich rasch an die Situation anpassen kann. Es ist immens wichtig, Gefahrenpotenziale und Wachstumspotenziale rechtzeitig zu erkennen. Agilität ist dabei das Stichwort: Wir müssen proaktiv handeln, um notwendige Veränderungen herbeizuführen.

Herr Müller, merci!

Das Interview führte Francette Kurt.



MARKTPLÄTZE – EINE MÖGLICHKEIT DER MOBILEN EINKAUFVERWALTUNG

Anbieter wie Amazon zählen mit Sicherheit zu den großen Gewinnern des vergangenen Jahres. Wir wickeln private Bestellungen, Warenkörbe und Wunschlisten wie selbstverständlich über Marktplätze und Apps ab.

Da stellt sich automatisch die Frage, warum wir nicht auch unser Tagesgeschäft mit dieser Methode abwickeln? Denn auch für industrielle Beschaffungslösungen ist diese Form des Einkaufs eine einfache Lösung. Eine die RS seit Jahren mitgeht.

In meiner Rolle als Corporate Account Managerin und Spezialistin für die indirekte Beschaffung über Marktplätze, erlebe ich seit vielen Jahren die positive Entwicklung indirekter Vertriebswege über B2B-Marktplätze. Im Zeitalter vernetzter Systeme und IOT (Internet of Things) eine nur natürliche Entwicklung.

Die aktuelle Ausnahmesituation und der für viele sehr spontane Umzug ins Homeoffice im März 2020 brachte, oft notwendigerweise, viele kreative Arbeits- und Arbeitszeitlösungen hervor. Dazu zählen auch flexible Beschaffungsvorgänge und die Beschaffungsplanung von zu Hause. Dabei ist es vollkommen egal, ob morgens um 4, mittags um 12 oder abends um 23 Uhr – wir sind für Sie da.

Die Ausnahmesituation der vergangenen Monate hat die digitale Beschaffung sicherlich nochmals aus einer Not heraus befeuert. Aber welche Gründe auch immer uns vom Büroarbeitsplatz fernhalten, die Beschaffung über Marktplätze ist ein gangbarer Weg, die Warenversorgung aufrechtzuerhalten, auch wenn das Warenwirtschaftssystem nicht mit ins Homeoffice umgezogen ist. Egal ob es sich um internationale Player mit One-Creditor-Systemen wie Mercateo, psg oder Meplato, oder um Marktplätze wie den Conrad Marketplace und Wucato handelt: RS ist dabei, allen voran unsere starke Eigenmarke RS PRO. Zudem haben Sie wie immer die Möglichkeit, den direkten Kontakt zu uns als Lieferant zu suchen. Denn auch wenn das Leben digitaler wird, hinter unserem breiten Produktangebot stehen motivierte Menschen die Projektanfragen, Sonderwünsche oder Kleinserienbedarfe, die über den Einzelteilbedarf des Marktplatzes hinausgehen, gerne und kompetent bearbeiten. Wir sind für Sie da! ✓

Mirjam van der Most
Corporate Account Manager, Specialist Market Places

