



Den Auswahl- und Beschaffungsaufwand gering halten ist ein Ziel von Autoson, zum Beispiel mittels Kompatibilitäts-Check.

Bildquelle: alle Bilder Autoson

Positions-Sensorik

# Das Pareto-Prinzip umgesetzt

In Beschaffung und Produktion gilt das Pareto-Prinzip als Grundlage der Prozessoptimierung: Aufwand und Ergebnis stehen im Verhältnis von 20:80. Ein Sensorik-Anbieter macht sich dieses Prinzip zunutze und überträgt es auf den Verkauf. Sein schlankes Sortiment beschränkt sich auf einige optische und induktive Sensoren, die rund 80 % aller Einsatzszenarien abdecken.

Amazon-erfahrene Einkäufer mögen stutzen, wenn sie auf die Online-Beschaffungsplattform Autoson.com stoßen: Ein übersichtliches Sortiment an Sensoren, einige Zusatzteile – das war's. Herkömmliche Distributoren bieten mehr. Der Unterschied ist durchaus gewollt. Die Essener Firma Autoson ist kein Distributor im eigentlichen Sinn, sondern verkauft eigene Produkte, die als Auftragsfertigungen bei führenden deutschen Herstellern entwickelt und produ-

ziert werden. Der Fokus liegt dabei auf standardisierten Produkten, die für die meisten Anwendungen passen. „Das Prinzip haben wir teilweise von der Automotive-Branche abgeschaut, einem der wichtigsten Abnehmer von Sensoren“, so Philipp Boehmert, Gesamtverantwortlicher für die Bereiche Marketing und Vertrieb bei Autoson. Die Automobilindustrie prakti-



[1] Mit austarieren Funktionen und Eigenschaften decken Sensoren wie der induktive Abstandssensor die meisten Applikationsszenarien ab.



[2] Über die Gerätebezeichnung und den Herstellernamen, lässt sich schnell das Pendant aus dem Autoson-Spektrum selektieren.

ziert seit Jahren eine Gleichteilestrategie. Das Verständnis für unnötige Kleinteiligkeit bei der Sensorik hält sich in der Branche daher in Grenzen.

Exoten sucht man vergebens

Teilt man die Sicht des Sensoranbieters, dann greift das Pareto-Prinzip bei Sensoren in zweierlei Hinsicht: Mit rund 20 % möglicher Funktionen lassen sich 80 % der denkbaren Einsatzszenarien abdecken. Im Umkehrschluss gilt aber auch: 20 % der technisch möglichen Funktionen verursachen 80 % der Kosten in Entwicklung und Produktion. Boehmert: „Orchideen-Anwendungen und Speziallösungen sind Kostentreiber für das gesamte Sortiment und führen häufig zu proprietären Lösungen einzelner Anbieter – mit entsprechenden Folgekosten im laufenden Betrieb.“

Daher setzt der Sensorik-Anbieter auf induktive und optische Sensoren, die vielseitig einsetzbar und kompatibel zu vielen Baureihen der Wettbewerber sind. Der Reflexlichttaster AO001 arbeitet beispielsweise ohne Reflektor mit einer einstellbaren Tastweite von zwei bis 200 mm. Sein Edelstahlgehäuse erfüllt die Schutzart IP69K und ist somit als Allrounder für den Einsatz in Standardapplikationen bis hin zu anspruchsvollen Umgebungen wie der Lebensmittelindustrie geeignet. „Früher hätte man für die unterschiedlichen Einsatzgebiete jeweils Spezialsensoren verwendet, heute sind alle Features in der Standardlösung integriert“, so Boehmert.

Durch den Verzicht auf selten benötigte Spezial-Sensoren muss Autoson diese auch nicht über die verkaufsstärkeren Produkte subventionieren – die typische Mischkalkulation gibt es nicht. Und da Online-Anbieter geringe Vertriebskosten haben, liegen die Preise deutlich unter denen von Herstellern mit klassischen oder kombinierten Vertriebsmodellen. Boehmert: „Der Kostenvorteil ist eigentlich ein Qualitätsvorteil. Zum Preis eines konventionellen Sensors kann der Anwender auch High-Resistance-Produkte mit entsprechend höheren Leistungswerten und geringerem Servicebedarf von uns verbauen. Damit erhöht sich ohne zusätzliche Investitionen die Anlagenverfügbarkeit und teure Stillstandzeiten werden reduziert. Ein weiterer Vorteil des schlanken Sortiments zeigt sich in der Logistik: Alle Produkte sind in großen Stückzahlen verfügbar und werden innerhalb eines Werktages ausgeliefert. Bei allen Unterschieden – hierin gleicht der Anbieter dann also doch seinem großen Bruder Amazon. Das alleine ist noch kein Alleinstellungsmerkmal. Interessant ist die Konsequenz, mit der Autoson die Sortimentspolitik betreibt und Transparenz in den Markt bringt: Über einen Kompatibilitäts-Check auf der Website sieht man, ob es ein passendes, günstigeres Pendant zum bisher eingesetzten Sensor gibt. (sk)

infoDIREKT 764iee0914  
www.all-electronics.de  
Link zum Produktprogramm  
Link zum Kompatibilitäts-Check

## Ganz groß, wenn's eng wird: der neue RFD-4000

Präzise Winkelmessung auf engstem Raum: Der neue RFD-4000 ist die Sensorlösung, wo Platz knapp und Budgets klein sind. Unsere mehr als 65-jährige Erfahrung sorgt für starke Leistung bis ins Detail:

- 7 mm flacher Sensor
- hochwertige Ausführung
- magnetisch, absolut
- misst berührungslos
- ein- und mehrkanalig
- robust, IP69K
- Messbereich bis 360°
- einfache Montage
- Kennlinien nach Wunsch

Datenblatt-Download



Wir stellen aus: SPS/IPC/DRIVES, Halle 4A, Stand 125

