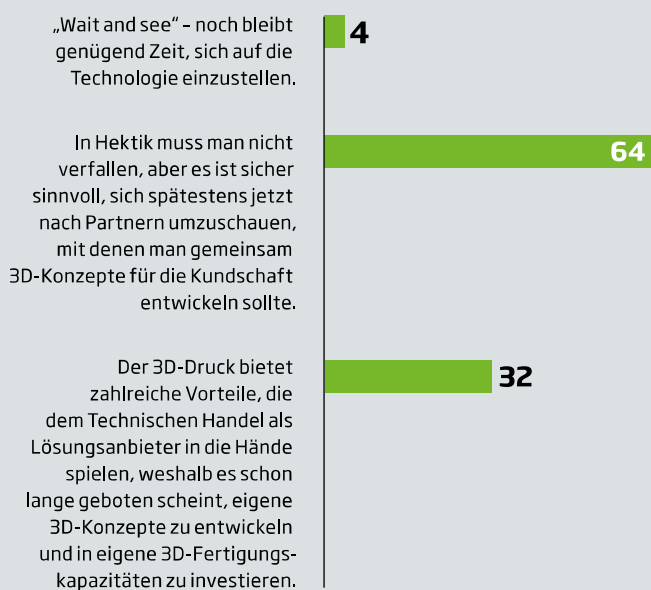


3D-Druck Boom - wie reagieren?

Das „TH-Panel“ ermittelt regelmäßig ein Bild der Branche. In diesem Monat befassen wir uns mit der Frage, wie sich der Technische Handel auf den 3D-Druck Boom einstellen sollte.

Jetzt handeln

Verteilung in Prozent



Exklusives Stimmungsbild - so funktioniert das „TH Panel“

„TH Technischer Handel“ befragt jeden Monat Führungskräfte der Branche für das „TH Panel“ zu einem aktuellen Thema. Das schnelle, per Fragebogen durchgeführte Antwort-Wahl-Verfahren auf Geschäftsleitungsebene ermöglicht eine hohe Beteiligung und somit ein exklusives Stimmungsbild zu den wichtigen Themen, die die Branche bewegen. ■

Anfangs als exotische Spielerei belächelt, mausert sich der 3D-Druck immer mehr zur anerkannten Fertigungstechnologie. Dies wurde beispielsweise auf der Mitte November durchgeführten Messe „Formnext 2018“ deutlich, die mehrere Rekorde vermeldete, u.a. fast 27.000 Fachbesucher. Die Domäne des 3D-Drucks mögen heute noch die kleinen Stückzahlen sein, aber die Fachmesse machte deutlich, die Grenzen der Technologie verschieben sich rasant.

Bereits Anfang dieses Jahres hatte beispielsweise der Schuhhersteller Adidas angekündigt, Sohlen serienmäßig mit 3D-Druckern zu produzieren, bis Jahresende für bis zu 100.000 Paar Schuhe. Die globalen Marktchancen für den 3D-Druck beziffern Experten auf 400 Mrd. EUR im Jahr 2030. Das Einsparpotenzial deutscher Firmen in der Instandhaltung wird in 10 Jahren 3 Mrd. EUR pro Jahr betragen. Was bedeutet diese Entwicklung für den Technischen Handel? Wie sollte er sich auf die Entwicklung einstellen?

Der Tenor der Panel-Umfrage ist eindeutig: Die Zeit des Wartens ist vorbei. Kaum jemand glaubt noch, dass genügend Zeit bleibt, die weitere Entwicklung abzuwarten, es sei denn, man sieht derzeit eh keine Anknüpfungspunkte für die eigenen geschäftlichen Aktivitäten.

Rund ein Drittel stimmt der Aussage zu, dass die Additive Fertigung zahlreiche Vorteile bietet, die dem Technischen Handel als Lösungsanbieter in die Hände spielen, weshalb es schon lange geboten scheint, eigene 3D-Konzepte zu entwickeln und in eigene 3D-Fertigungskapazitäten zu investieren. Und so tun dies auch zunehmend immer mehr in der Branche.

Inzwischen finden sich auch einige Kooperationspartner für den Handel, etwa Henkel. 3D Business Manager Alfred Kaltenbach präsentierte jüngst während der Jahrestreffen der VTH-Fachgruppen „Dichtungstechnik“ und „Antriebstechnik“ (S. 30) die Pläne des Düsseldorfer Konzerns, der schon lange ein wichtiger Partner der Branche ist. Die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten und die entsprechend großen Marktchancen der Technik beeindruckten die Zuhörer Kaltenbachs nachhaltig. ■