

**Glauben Sie nicht alles, was man Ihnen verspricht !**  
**Qualität gibt es nicht zum Nulltarif!**



### **Was Ihnen viele Hersteller so alles verkaufen wollen ...**

Da werden plötzlich „Low-Cost“-Temperatur-Meßsysteme mit Genauigkeitszusagen von  $\pm 0,1$  °C zum Quantensprung, tragbare Pyrometer, welche angeblich unabhängig vom Emissionsgrad arbeiten als großer technologischer Fortschritt beschrieben, und Kalibrierzertifikate rückführbar auf nationale Standards für unglaubliche 50,- Euro angeboten. Und wenn Sie der Meinung sein sollten, diese dubiosen Geschäftspraktiken würden nur vom sogenannten „Nobody“ praktiziert - Sie irren.

### **Ein Beispiel von Vielen ...**

Da gibt es bekannte Firmen im Markt, die bieten Ihnen für unter 25,- Euro ein Oberflächentemperaturmeßsystem an, welches mit einer Systemgenauigkeit von z.B.  $\pm 0,4$  K bei einer Meßtemperatur von 200°C spezifiziert ist. Jeder, der sich schon einmal kritisch mit der praktischen Oberflächentemperaturmeßtechnik auseinandergesetzt hat, wird sagen: „Nicht schlecht“, wenn da nicht noch einige unbeantwortete Fragen wären. Unter welchen Randbedingungen soll den bitte schön dieser Wert erreicht werden? Dazu werden im entsprechenden Datenblatt vorsorglich keine konkreten Angaben gemacht. Hier werden dem Kunden erreichbare Spezifikationen vorgegaukelt, die nicht machbar sind. Wer hantiert dann schon bei spontanen Messungen im Servicebereich mit schmieriger und klebriger Wärmeleitpaste herum? Selbst dieses Hilfsmittel garantiert keine genaue Messung. Meßsensoren für Oberflächentemperaturmessungen, welche in ihrer konstruktiven mechanischen und elektrischen Auslegung grundlegende physikalische Gesetzmäßigkeiten ignorieren, sind kaum in der Lage, Wunderdinge zu vollbringen.

***Wollen Sie mehr über Fühler wissen? Wir verweisen hier auf unsere Abhandlung: „Auf den Fühler kommt es an!“***

### **Warum Hersteller so gerne übertreiben ...**

Wir alle - also auch die mawi-therm - wollen in letzter Konsequenz Ihr Geld. Da glauben eben viele Anbieter, es müssen markige Sprüche her. Daß da sehr häufig das Produkt die Versprechungen nicht hält, merken Sie ja erst nach dem Kauf. Außerdem: Der einzelne Hersteller muß im Wettbewerb auffallen und daher den Eindruck erwecken, nur ER biete das an, worauf Sie schon immer gewartet haben. Und da bietet sich doch förmlich der Slogan an: ***„Hightech for Peanuts“***.

### **Kurze Innovationszeiten – eine zum Teil tödliche Entwicklung für den Anwender ...**

Die Hersteller haben es mächtig eilig, ihre neuen Produkte auf den Markt zu bringen. Die Konkurrenz könnte ja schneller sein. Und wenn sie sich schon so beeilen müssen, dann ist in vielen Fällen eben das Produkt nicht ausgereift. Dies ist ein Thema nicht nur in der Messtechnik. Computer- und Automobilmarkt haben schon lange Ihre Kunden als kostenlose „Teststrecke“ für eigene, fehlende Entwicklungsorgfalt entdeckt. Sie können es fast jeden Tag in der Presse lesen oder hören: Nicht enden wollende Rückrufaktionen fast aller Automobilhersteller, und bis ein auf den Markt geworfenes Softwarepaket mal einwandfrei arbeitet... Jeder von uns kann "ein Lied davon singen".

### **Warum die mawi-therm anders denken muss...**

Leider stellen wir in zunehmendem Maße fest, daß auch technisch hochwertige und komplexe Geräte und Systeme über Kataloghäuser vertrieben werden, also reine Logistikunternehmen. Die fachliche Beratung ist vielfach mangelhaft oder stellenweise überhaupt nicht vorhanden. Durch markige Werbesprüche gelingt es vielfach den Eindruck zu erwecken, Sie könnten hier besonders preiswert kaufen. In manchen Fällen ist das zutreffend. Vielfach ist dies jedoch ein Trugschluß. Ärgerlich wird es für den Anwender immer dann, wenn bei der Auswahl geeigneter Produkte oder bei der Inbe-

Kundeninfo 1-04.doc, Seite 1 von 2, zuletzt überarbeitet: 15.10.2004

**mawi-therm Temperatur-Prozestechnik GmbH**

**Hofstraße 23 • D-40789 Monheim • Telefon 0 21 73 / 5 10 94 • Telefax 0 21 73 / 5 86 23**

**website: <http://www.mawi-therm.com> • e-mail: [info@mawi-therm.com](mailto:info@mawi-therm.com)**

triebnahme fachlicher Rat gefordert ist. Da kommt den häufig von den „sogenannten Spezialisten“ nicht viel.

Da gab es bereits vor vielen Jahren (1819 bis 1900) einen englischen Sozialreformer namens John Ruskin. Der wußte bereits damals eine passende Antwort zu einem ausgewogenen Verhältnis von Preis zu Leistung:

"Es ist unklug, zuviel zu bezahlen, aber es ist noch schlechter, zuwenig zu bezahlen. Wenn Sie zuviel bezahlen, verlieren Sie etwas Geld, das ist alles. Wenn Sie dagegen zuwenig bezahlen, verlieren Sie manchmal alles, da die gekaufte Leistung die ihr zgedachte Aufgabe nicht erfüllen kann. Das Gesetz der Wirtschaft verbietet es, für wenig Geld viel Wert zu erhalten. Nehmen Sie das niedrigste Angebot an, müssen Sie für das Risiko, das Sie eingehen, etwas hinzurechnen. Und wenn Sie das tun, dann haben Sie auch genug Geld, um für etwas Besseres zu bezahlen."

Recht hatte der schlaue Mann, wenn es doch nur mehr von uns begreifen würden.

Wir verstehen uns als Dienstleistungsunternehmen, welches innovative, anwenderfreundliche und qualitativ hochwertige Produkte anbietet. Wir helfen unseren Kunden, die für die jeweilige Aufgabenstellung am besten geeigneten Systemkomponenten zu finden und diese problemfrei an den Prozeß zu adaptieren. Sie finden in unserem Hause Mitarbeiter mit bestem technischen Grundlagenwissen und ausgezeichneten Produktkenntnissen. Ein umfangreiches Applikationswissen sind die Voraussetzung für eine solide Beurteilung von Messaufgaben. Wir garantieren Ihnen eine fundierte Beratung.

Wir haben gar keine andere Chance. Nur so können und wollen wir unsere Kunden **langfristig** an uns binden. Mit sogenannten "Einmalgeschäften" können wir keine Existenzsicherung für unsere Mitarbeiter garantieren.

Haben Sie Zweifel? Verständlich! Aber probieren Sie es doch ganz einfach mit der **mawi-therm** einmal aus.

**Übrigens: Die mawi-therm besteht nunmehr seit über 30 Jahren, und da sind wir stolz drauf!**