

Los Angeles -9

New York -6

London -1

Wangen 0

Moscow +2

Hong Kong +7 (MEZ)

Zusammenarbeit sitzt!

Führender Produzent von Autositzen profitiert von Rundum-Beratung

Ausgabe Nr. 2 – 2006

Ein Sitzhersteller aus der Oberpfalz gehört zu den Kunden, die von Schnitzer gleich ein ganzes Bündel an Dienstleistungen beziehen: von der Werkzeugkalkulation über das Projektmanagement bis hin zur Einführung neuer Produktionstechnologien.

Klaus Rößler hat vom Einkaufsleiter des Sitzherstellers einen klaren Auftrag. Der Leiter der Schnitzer-Außenstelle im fränkischen Weißenburg soll sich

um das Werkzeugmanagement für eine neue, crashaktive Kopfstütze kümmern, die künftig in Oberklasselimosinen eingebaut wird. Aus Kapazitätsgründen kann die Einkaufsabteilung diese Aufgabe nicht selbst erledigen. In der ersten Projektphase geht es darum, bei der kunststoffgerechten Auslegung der Bauteile zu unterstützen, Werkzeugkosten zu bewerten sowie das Controlling für die Fertigstellung der Werkzeuge für Kopfstützenbügel und Schaum zu übernehmen. Beschränkte sich die Zusammenarbeit zunächst auf zwei bis drei externe Vorserienlieferanten, kommen bald mehrere potenzielle Serienlieferanten für die verschiedenen Bauteilumfänge (Kunststoff, Metall und Schaum) hinzu; mit ihnen nimmt Rößler Kontakt auf, bereitet Anfragen für den technischen Einkauf vor, wertet die Angebote aus.

Je weiter das Projekt voranschreitet, desto umfangreicher wird Rößlers Aufgabenfeld. Er berät das oberpfälzische Unternehmen bei der Bauteilentwicklung und bei konzeptionellen Fragen, beurteilt die zu beschaffenden Bauteile nach technischen und wirtschaftlichen Kriterien, erstellt und überwacht die Einzelkomponenten-Terminplanung und berechnet Werkzeugauslegungen unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten. Als Anfang 2006 das Projekt „Kopfstützen vorne und hinten für Luxuslimousinen“ ansteht, ist für den Schnitzer-Kunden klar, dass auch hier Rößler von Anfang an mit dabei sein soll.

Das Verhandlungsgeschick des Beraters spricht sich im Unternehmen schnell herum. Wer sich mit Lieferanten erfolgreich über Preise unterhalten kann, würde bestimmt auch bei Preisgesprächen mit Kunden Fortune haben. Und tatsächlich führen die ersten Termine mit den Automobilherstellern zu den gewünschten Ergebnissen. Dank der genauen Kenntnis über die Materialien, Produktionsmethoden

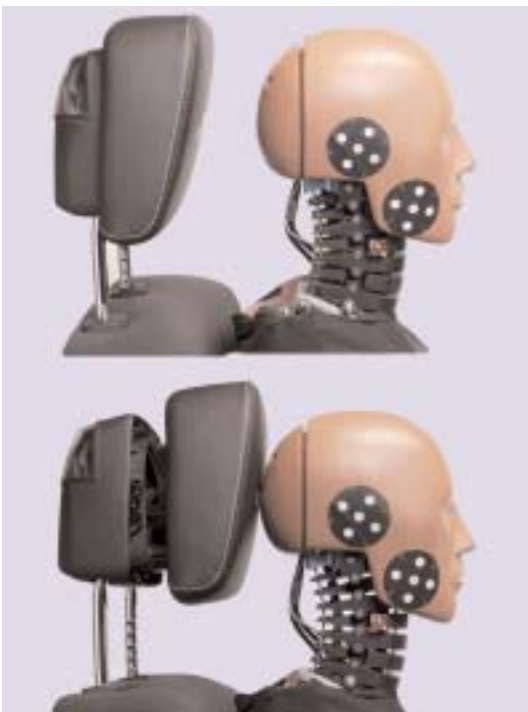
Editorial

Technische und kaufmännische Anforderungen scheinen manchmal nicht zueinander zu passen. Hohe Qualität bei Werkzeugen oder Komponenten



hat ihren Preis – der manchem Controller nicht ins Konzept passt. Unsere Aufgabe ist es, die Schnittstellen zwischen Produktion und Kalkulation zu optimieren, mitzuhelfen, dass Topqualität zu fairen Preisen eingekauft oder verkauft wird. Dass wir dies meistens sehr gut hinbekommen, auch auf internationalem Niveau, bestätigen unsere langjährigen Kundenbeziehungen. Wie intensiv diese werden können – darüber und über anderes Wissenswertes aus unserem Haus lesen Sie in dieser Ausgabe.

Viel Spaß bei der Lektüre wünscht Ihr Peter Schnitzer



Die neuen aktiven Kopfstützen verringern im Fall eines Heckaufpralls die Überstreckung der Halswirbelsäule, indem sie elektronisch ausgelöst dem Kopf entgegenkommen und ihn stützen. Somit reduzieren sie das Risiko eines Schleudertraumas oder schließen es im optimalen Fall sogar aus. (Bild: Johnson Controls)

Zusammenarbeit sitzt!

Fortsetzung von Seite 1

und technischen Vorzüge der Produkte hat Rößler die richtigen Argumente, um die Gesprächspartner zu überzeugen. Daher nimmt er inzwischen an den vielen Vertriebsterminen teil, unterstützt den Verkauf mit Argumentationsketten und berechnet kritische Preisuntergrenzen. „Je stärker wir in Projekte eingebunden sind“, erläutert Peter Schnitzer, „desto besser können wir unsere Kunden auch in angrenzenden Themenfeldern unterstützen.“ Im Fall des Sitzherstellers schlägt das Schnitzer-Team eine alternative Technologie für das Beziehen der Kopfstützen mit Stoff vor. Bisher wird bei diesen der Stoff mit

großem Aufwand manuell auf den Schaum geklebt; Schnitzer untersucht derzeit ein alternatives Verfahren. Dies würde den Prozess vereinfachen, auf Kleber könnte verzichtet werden und vor allem ließe sich entscheidend kostengünstiger fertigen. Peter Schnitzer: „Unser Angebot sieht vor, dass wir die neue Technologie testen und kalkulieren. Kommen wir gemeinsam mit dem Kunden zum Schluss, dass sich dieses Verfahren für die Serienproduktion eignet, unterstützen wir ihn bei der Einführung.“ Ein weiterer Schritt in der erfolgreichen Zusammenarbeit.



Stahlerzeugung in China:
Das Land wird als Einkaufsmarkt immer attraktiver.
Allerdings ist die Produktqualität heute noch nicht immer gegeben.

Stahl ist nicht gleich Stahl

Sourcing in China erfordert Know-how und Kontrolle

Bisher hat das Sourcing auf dem chinesischen Markt einen Anteil von sechs Prozent am Einkaufsbudget von Herstellern und Zulieferern, doch dies wird sich bis 2015 auf gut 15 Prozent steigern, so eine aktuelle Studie der Original Equipment Suppliers Association (OESA). Das ist möglich (und wahrscheinlich), wenn die Produktqualität stimmt. Diese ist heute allerdings noch nicht immer gegeben. So musste ein Automobilhersteller, der Kunde von Schnitzer ist, feststellen, dass das in China gefertigte Werkzeug schlichtweg unbrauchbar war. Das zum Narben vorgesehene Werkzeug wies trotz Werkzeugszertifikat derart viele Fremdeinschlüsse und Schweißstellen auf, dass es in Deutschland aufwändig nachgearbeitet werden musste. Dadurch geriet das Gesamtprojekt in Verzug. Was war geschehen? Bei seiner Bestellung gab der Automobilhersteller an, aus welchem Stahl das Werkzeug beschaffen sein sollte, und benutzte eine der gängigen Stahlnummern wie 1.2738, 1.2343, 1.2311; eine genauere Spezi-

fizierung des Stahls fand nicht statt. Das Werkzeug wurde nach EN 10204:2004 geliefert und die Werksbescheinigung gab Auskunft, um welchen Stahl es sich handelte. Auf die Chargennummer, also auf den konkret eingesetzten Stahl, wurde nicht eingegangen. Die Sicherheit, gute Qualität geliefert zu bekommen, bietet eine Bestellung mit gefordertem Abnahmeprüfzeugnis 3.1. Das bedeutet, dass exakt der gelieferte Stahl geprüft wurde mithilfe chemischer Analysen und/oder metallografischer Untersuchungen bezüglich Härte, Festigkeit und Reinheitsgrad. Dazu empfiehlt sich eine Prüfung beim Lieferanten selbst durch eigene Mitarbeiter oder einen Partner des Vertrauens. „Stahl ist weltweit sehr knapp“, weiß Peter Schnitzer, „und viele chinesische Unternehmen nehmen es daher mit der Qualität nicht so genau. Mit unseren Mitarbeitern in China können wir vor Ort die Ware prüfen und notfalls rechtzeitig nacharbeiten lassen. Ein Stempel von Schnitzer dient als valider Qualitätsbeweis.“

Schnitzer – Experten für Prozessoptimierung und Projektmanagement in der Automobilindustrie

Effiziente Abläufe, hervorragende Produkte und ein effektives Kostenmanagement sind für jeden Abschnitt der Prozesskette von großer Bedeutung. Als unabhängiger Dienstleister berät Schnitzer Unternehmen bei der Organisation von Fertigungsprozessen, bei technischen und kaufmännischen Problemstellungen bei Beschaffung und Kalkulation und übernimmt das Projektmanagement.

Seit 1991 verlassen sich Automobilindustrie und Systemlieferanten auf das Expertenwissen und die Marktinformationen der inzwischen rund 20 Mitarbeiter an den Standorten Wangen im Allgäu, Bietigheim-Bissingen, Weißenburg, Hilden und Tainan/Taiwan. Rund 80 Prozent des Umsatzes erwirtschaftet Schnitzer im Automotivebereich. Zu den Kunden gehören Automobilhersteller (z. B. Porsche, DaimlerChrysler, Opel, Smart) und Tier-1- und Tier-2-Zulieferer (z. B. Magna, CTS, Faurecia, Johnson Controls, Recaro, Siemens VDO, TRW, Valeo).

Beschaffung. Schnitzer pflegt eine Datenbank mit mehr als 5.000 Unternehmen und wählt aus ihnen die geeigneten Material-, Modul- und Werkzeuglieferanten aus. Auf der Basis von rund 500 eigenen Projekten erfolgt das Lieferantenranking nach Kosten, Qualität und Risikominimierung. Für das jeweilige Kundenprojekt fragt Schnitzer Werkzeuge und Betriebsmittel an.

Kalkulation ist einer der Schwerpunkte bei den Aktivitäten der Schnitzer-Experten. Sie ermitteln Preise für Bauteile und Module und greifen dabei auf eigene Datenbanken mit aktuellen Stundensätzen für mehr als 20 Länder zu. Die Kosten für Betriebsmittel kalkulieren sie mithilfe des Werkzeugs CalCard und internationaler Kostendatenbanken. Auf dieser Grundlage lassen sich An-

gebote vergleichen – unter Berücksichtigung der jeweiligen Markt-, Lieferanten-, Kosten-, Termin- und Werkzeugspezifikationen.

Werkzeugmanagement ist ein kritischer Faktor im Entwicklungsprozess. Schnitzer erstellt und vergleicht Werkzeugkonzepte und analysiert Angebote von Werkzeuglieferanten mithilfe von kaufmännischen und technischen Lastenheften. Die Spezialisten erstellen Schwachstellenanalysen (FMEA) und unterbreiten Vorschläge für die passenden Maßnahmen zur Qualitätssicherung. Um Termine zu halten, werden Durchlaufzeiten verifiziert und optimiert und werden Fertigungsstände und Terminpläne vor Ort überprüft.

Bauteilmanagement. Lassen sich Bauteile herstellen? Sind Konzepte umsetzbar? Dies überprüft Schnitzer mithilfe von Konzeptanalysen und CAD-Datenanalysen. Kritische Bereiche werden identifiziert und Lösungsvorschläge erarbeitet. Am Ende dieses Prozesses steht die Bauteilabstimmung, bei der Schnitzer die Kunden bei Gap-and-Flash und bei der Montage unterstützt.

Qualitätssicherung. Um höchste Qualität sicherzustellen, führt Schnitzer interne Audits durch und unterstützt bei Produktionsteil-Abnahmeverfahren (Production Part Approval Process, PPAP) und bei APQP (Advanced Product Quality Planning) als Teil der amerikanischen QS 9000). Für die Qualitätssicherung in der Serienfertigung berät Schnitzer bei Logistik, Produktion und Verpackung.

Schulung. Die Experten von Schnitzer geben ihr umfangreiches Wissen gern weiter und bieten dazu Schulungen über Projektplanung, Projektoptimierung und Werkzeugfachkunde an – auf Wunsch auch vor Ort. Ein spezielles Seminarangebot besteht zum Thema Spritzguss. ...

Schnitzer GmbH

Hauptsitz
Paradiesstraße 4
88239 Wangen
Telefon 0 75 22 / 70 79 69 – 0
Telefax 0 75 22 / 70 79 69 – 18
peter.schnitzer@schnitzer-gmbh.de

Niederlassung
Gerokstraße 40
74321 Bietigheim-Bissingen
Telefon 0 71 42 / 9 29 04 – 0
Telefax 0 71 42 / 9 29 04 – 18
peter.kienzle@schnitzer-gmbh.de

www.schnitzer-gmbh.de

Büro Taiwan
11 fl, No. 469
Yuh Nong Rd
Tainan 701, Taiwan
Telefon 0 08 86 / 6 / 2 34 64 10
andy.morley@schnitzer-gmbh.de

... **Onlinedatenbank.** Für die Terminverfolgung hat Schnitzer die webbasierte Projektmanagement-Datenbank wecon-online entwickelt. Hier sind alle Vorgänge, Absprachen und Änderungen dokumentiert und können von allen Beteiligten

eingesehen und geändert werden. Auf diese Weise ist ein stets aktueller Überblick über die laufenden Projekte sicher gestellt. wecon-online ist die zentrale Informationsplattform für die Projekte von Schnitzer.

Präsenz in China

Seit drei Jahren ist Schnitzer mit einem eigenen Büro in China präsent. Spezialisten unterschiedlicher Disziplinen bieten vor Ort ein breites Spektrum von Dienstleistungen an, sowohl für europäische Kunden, als auch für Kunden aus Asien und anderen Regionen. Dazu gehören:

Machbarkeitsstudien, um die Umsetzung von Projekten zu prüfen und um Risiken zu bewerten.

Marktstudien, um Beschaffungs-, Produktions- und Absatzpotenziale bestehender und neuer Märkte in Asien zu identifizieren.

Erstellen von **Strategien** für den Markteintritt und die Marktdurchdringung.

Projektrealisierung – von der Planung des China-Engagements über den Aufbau einer Repräsentanz und der Unterstützung bei sämtlichen administrativen Aufgaben bis zum Recruiting des Personals und zum Interim-Management.

Projektmanagement und Qualitätsmanagement.

Beschaffung und technischer Vertrieb.

P O R T R A I T

Ming Liu und Axel Oroszi

Zwei Mitarbeiter auf dem Sprung (zurück) ins Reich der Mitte



Dass Ming Liu nach Wangen gekommen ist, scheint einer der vielen Zufälle zu sein, die das Leben schreibt. Über einen ihrer Kommilitonen, der gerade ein Praktikum bei Schnitzer absolvierte, gab es 2005 den ersten Kontakt: Aufgrund der zunehmenden China-Aktivitäten konnte eine Muttersprachlerin dem Team eigentlich nur nützen. Ming Liu kam vor acht Jahren nach Deutschland und ließ sich an der Hochschule Konstanz zur Projektingenieurin ausbilden. Bei ihr laufen derzeit alle China-Aktivitäten von Schnitzer zusammen.

Außerdem recherchiert sie zurzeit, wo auf dem chinesischen Festland das künftige Büro von Schnitzer aufgebaut werden soll. Dorthin soll sie Mitte 2007 wechseln und die Firma vertreten – zusammen mit ihrem Kollegen Axel Oroszi, dem Projektleiter Lieferanten und Kostenmanagement. Der gelernte Werkzeugmacher, Meister und Betriebswirt wird sein Fachwissen auf einem boomenden Markt einbringen.

Geplant ist, dass Axel Oroszi die China-Repräsentanz in den nächsten zwei Jahren gemeinsam mit Ming Liu aufbaut, die anschließend die Leitung übernimmt. Axel Oroszi wird dann in Wangen die Leitung der China-Aktivitäten im Hause Schnitzer übernehmen.

Schnitzer mit Partner Transcat auf der Euromold

Werkzeugkalkulation, Projektmanagement und Rapid Prototyping

Auf der Fachmesse Euromold ist Schnitzer zusammen mit Transcat, dem Hersteller des Kalkulationswerkzeugs CalCard, mit einem eigenen Stand vertreten. Seit langem arbeiten die beiden Unternehmen zusammen und ergänzen sich in ihren Angeboten. „Schnitzer ist einer der Anwender von CalCard, die sämtliche Module unserer komplexen Software beherrschen und regelmäßig einsetzen,“ erklärt Michael Wilmsen, Geschäftsführer von Transcat. „Auf der Messe zeigen wir außerdem Lösungen für Rapid Prototyping und Projektmanagement.“

Peter Schnitzer unterstreicht mit dem Gemeinschaftsstand die Bedeutung der Kostenrechnung und der Werkzeugkalkulation: „Dies ist inzwischen ein Schwerpunkt unserer Aktivitäten!“



Die Weltmesse für Werkzeug- und Formenbau, Design und Produktentwicklung findet vom 29. November bis 2. Dezember 2006 in Frankfurt statt.

wecon-online im neuen Gewand

Auf der Euromold feiert die überarbeitete Version der Datenbank Premiere

Schnitzer zeigt auf der Euromold erstmals die neue Version von **wecon-online**. Durch eine neue grafische Gestaltung ist die webbasierte Projektmanagement-Datenbank jetzt noch bedienerfreundlicher und bietet zahlreiche neue Anwendungsmöglichkeiten. So kann sich der Nutzer zum Beispiel per E-Mail benachrichtigen lassen, wenn

Termine fällig sind. Eine spezielle Funktion berücksichtigt die Besonderheiten von Prototypenfahrzeugen, bei denen Fahrzeugstücklisten individuell zusammengestellt werden können. Grundvoraussetzung hierfür ist die Verwaltung verschiedener Versionen desselben Bauteils in dieser Datenbank. www.wecon-online.de

P O R T R A I T

Klaus Rößler

Expeditionen in der Welt des Automobils

Fragt man Klaus Rößler nach seinem Lieblingshobby, erfährt man, dass der 35-jährige Stahlformenbauer besonders gern auf Expeditionstouren geht: Neues entdecken, ohne Landkarte eigene Wege finden und manchmal den unbequemen Weg zum Ziel wählen.

Ähnlich gestaltet sich zuweilen der Arbeitsalltag von Rößler, denn auch hier gibt es für die wenigsten Herausforderungen eine fertige Lösung aus der Schublade. Diese Erfahrung macht Rößler, der gerade seine berufsbegleitende Weiterbildung zum „Technischen Betriebswirt“ abgeschlossen hat, seit 2002 bei Schnitzer in der Außenstelle Weißenburg. Davor war er vier Jahre lang Werkzeugbetreuer bei Dynamit

Nobel und für die Kunststoffwerkzeuge für Smart im französischen Hambach verantwortlich. An der Universität Erlangen ließ er sich zum Laserschutzbeauftragten ausbilden. Für seinen Abschluss zum Industriemeister erhielt er 1995 den Meisterpreis der bayerischen Staatsregierung.

Klaus Rößler ist verheiratet und hat einen zweijährigen Sohn, für den er gern allerlei Dinge bastelt und baut, wie man im Kinderzimmer sehen kann.



Schnitzer GmbH

Hauptsitz

Paradiesstraße 4
88239 Wangen
Telefon 0 75 22 / 70 79 69 – 0
Telefax 0 75 22 / 70 79 69 – 18

peter.schnitzer@schnitzer-gmbh.de

Niederlassung

Gerokstraße 40
74321 Bietigheim-Bissingen
Telefon 0 71 42 / 9 29 04 – 0
Telefax 0 71 42 / 9 29 04 – 18

peter.kienzle@schnitzer-gmbh.de

www.schnitzer-gmbh.de

Büro Taiwan

11 fl, No. 469
Yuh Nong Rd
Tainan 701, Taiwan
Telefon 0 08 86 / 6 / 2 34 64 10

andy.morley@schnitzer-gmbh.de

Doppelnah und Zickzackstich

Projektmanagement für die Herstellung moderner Nähmaschinen



Nähmaschinen wie die der Arista-Familie des Schweizer Herstellers Fritz Gegauf AG – besser bekannt als Bernina – sind inzwischen richtige Nähcomputer und längst nicht mehr nur mechanische Geräte. Für die Fertigung solcher komplexer Produkte ist ein ausgeklügeltes Projektmanagement notwendig. Einen Leitfaden dafür lieferte dem Schweizer Unternehmen Schnitzer-Diplomand Markus Schulz im Rahmen seiner Bachelor-Thesis, die er für die Hochschule Konstanz Technik, Wirtschaft und Gestaltung erstellte. Hierin ging es um die Entwicklung eines strukturierten Konzepts für das Management der Projektrealisierung. Schulz

erarbeitete Lösungen für einzelne Aufgaben mit den dazugehörigen Arbeitsmitteln und Projektmanagement-Werkzeugen. Da er selbst bei Bernina mitgearbeitet hatte, wusste er, dass insbesondere Monitoring, Änderungsmanagement und Einsatzsteuerung detailliert zu beschreiben waren.

Der Leitfaden stützt sich auf das praxisorientierte Wissen und die Erfahrungen von 15 Projektingenieuren aus der Automobilbranche und der Haushaltstechnik und wurde von Bernina komplett umgesetzt. Die nächsten Arista-Nähmaschinen werden bereits mit Unterstützung von Schnitzer entwickelt und gefertigt.

Schnitzer on tour

Heimatkunde am Standort Weißenburg

Um zu erleben, wie schön die Gegend um die Außenstelle im fränkischen Weißenburg ist, machten sich die Teams der Schnitzer-Standorte in Wangen und Bietigheim-Bissingen mit Kind und Kegel auf einen Wochenendausflug. 40 Personen und zwölf Kanus auf der Altmühl – das kann gut gehen, muss aber nicht. Und tatsächlich blieb es nicht aus, dass fast alle Boote kenterten, da einigen



der Hobbykanuten, insbesondere Schnitzer-Sohn Julius, der Sinn nach Schabernack stand. Als die Gruppe abends das Weißenburger Stadtfest besuchte, war bei manchen die Kleidung noch etwas

feucht. Tags darauf stand Automotive auf dem Programm, historisch allerdings. Im fränkischen Kleinwagenmuseum erfuhren die Besucher Wissenswertes zu den Autos der 50er-, 60er- und 70er-Jahre.