



## KUNDENBINDUNG IM FOKUS

### Schnitzer als beratende Schnittstelle zwischen Lieferant und OEM

Deutsche Automobilhersteller verfolgen eine internationale Produktpolitik und greifen auf Lieferanten aus der ganzen Welt zurück. Eine regelmäßige Präsenz, der enge Kontakt und das nötige Know-how entscheiden mit darüber, ob sich ein Zulieferer erfolgreich positionieren kann. Hier tritt die Schnitzer Group als Koordinator zwischen OEM und Lieferant auf – so auch im Fall der italienischen C.F. Gomma-Gruppe.

2009 schloss der italienische Automobilzulieferer für Gummi- und Metallteile C.F. Gomma seine Niederlassung in Deutschland. Eine adäquate Betreuung der OEMs vom Hauptsitz im italienischen Passirano aus erschien allen Beteiligten nicht umsetzbar. „Daher kam das Management von C.F. Gomma 2010 auf uns zu, damit wir bei

den Aktivitäten und Aufgaben im deutschen Markt unterstützen“, berichtet Reinhold Scheiffele, Leiter Kundenmanagement bei der Schnitzer Group. Seitdem koordiniert er die Kontakte des italienischen Marktführers für technisch anspruchsvolle Dämpfungsteile und Antriebsstränge für Pkw, leichte Nutzfahrzeuge und Lkw zu

den deutschen OEMs. Neben gemeinsamen Gesprächen gehören dazu die Definition von Qualitätsthemen, die Durchführung von Audits sowie das Aufzeigen von Entwicklungspotenzialen, Trends und Erwartungen seitens der OEMs.

#### **Drei Fragen an Gabriele Ravasi, Sales Director C.F. Gomma:**

##### **Wo liegen die Vorteile der Zusammenarbeit mit der Schnitzer Group?**

C.F. Gomma beschäftigt mehr als 1.000 Mitarbeiter an fünf Standorten in Italien, Polen und Brasilien. Der deutsche Markt und die enge Beziehung zu Herstellern wie VW und Daimler sind für uns essenziell. Über die Zusammenarbeit mit Schnitzer als Koordinator ist die kundengerechte Betreuung mit Kenntnissen des nationalen Marktes sichergestellt – ohne selbst in Deutschland mit einem Standort vertreten zu sein.

##### **Wie genau läuft das ab?**

Mit Schnitzer bereiten wir beispielsweise Audits vor, die im Beschaffungsbereich ganz entscheidend sind und daher einen hohen Stellenwert haben.





Liebe Leserinnen  
und Leser,

die Beschaffung auf internationalen Märkten ist für deutsche Automobilhersteller ein zentraler Punkt ihrer Produktpolitik. Um sich im Wettbewerb zu behaupten, wird die Zusammenarbeit mit weltweiten Zulieferern in Zukunft noch wichtiger. Unternehmen, die ihre Lieferantengrundlagen international ausweiten, prüfen aber sehr genau, ob ein Zulieferer zu den eigenen Bedürfnissen und Anforderungen passt. Für Lieferanten ohne Standort in Deutschland ist es wiederum schwierig, sich bei den OEMs entsprechend zu positionieren. Hier setzt die Arbeit unseres Bereichs Kundenmanagement an. Als Schnittstelle zwischen beiden Seiten fungieren wir als Gesprächsvermittler, unterstützen beim Durchführen von Audits oder betreuen die Besuche der OEMs beim Lieferanten. Mehr zum Schnitzer-Kundenmanagement lesen Sie in dieser Ausgabe. ©

Ihr

Peter Schnitzer

# IM KUNDENAUFTRAG ON TOUR

Das internationale Projektgeschäft ist eine der Kernkompetenzen bei der Schnitzer Group. Und deshalb gilt: egal, wo Know-how gefragt ist, Schnitzer kommt. Für die Kollegen Alexander Kraus und Markus Prokop startet eine normale Woche daher ganz früh, mit einem Abstimmungstermin beim Kunden. Die noch ofenwarmen Infos im Gepäck geht es weiter nach Frankfurt. In der Mainmetropole treffen sie die Kollegen vor Ort – letzte Detailbesprechung, bevor der Flieger geht. Das Fachwissen der Spezialisten ist bei der Q-Planung sowie im Anlaufmanagement beim Lieferanten gefragt. Anpassungen hier, Prozessverbesserungen dort. Immer mit dem Ziel vor Augen, die Kundenvorgaben zu erfüllen. Zwei intensive Tage später, die von Projektverfolgung und Abstimmungsrunden geprägt sind, finden sich Prokop und

Kraus wieder am Flughafen für die Rückreise nach Deutschland ein. Noch auf dem Heimflug wird der Bericht für den Kunden erstellt. „Just in time erhält unser Kunde somit die aktuellsten Informationen“, sagt Alexander Kraus. „Die Schnitzer Group liefert Projekt- und Qualitätsmanagement aus einer Hand – ein eindeutiger Mehrwert für unsere Kunden“, berichtet Markus Prokop. Die Nacht ist nicht mehr jung, als die beiden Kollegen ihre Heimatflughäfen erreichen und 1.600 Kilometer Autofahrt sowie insgesamt rund 2.500 Flugkilometer hinter sich gebracht haben. Um die letzten offenen Punkte kümmern sich die Kollegen am Freitagmorgen. Sind diese erfolgreich abgeschlossen und die Planung für die kommende Woche erledigt, machen die Mitarbeiter der Schnitzer Group einen Haken an die erfolgreiche Woche on Tour. ©



## Fortsetzung von Seite 1

Dass das funktioniert, sehen wir am Erfolg verschiedener Prüfungen. Zuletzt konnten wir bei Volkswagen einen Status als A-Lieferant erzielen. Ohne eigenen Kontakt in Deutschland ist das in der Regel sehr schwierig.

### Wo sehen Sie weiteres Potenzial in der Kooperation?

Die Zusammenarbeit hat sich innerhalb der letzten vier Jahre kontinuierlich weiterentwickelt. Mit unseren Produkten wie Fensterprofilen, Bremsschläuchen und hochwertigen Metall- oder Gummitteilen für Antriebs-

stränge oder Dämpfungselemente sitzen wir an ganz zentralen Stellen im Fahrzeug. Mit der Schnitzer Group wollen wir hier aktuelle Trends noch schneller erkennen und die großen OEMs mit intelligenten Entwicklungen begeistern. Die Weichen für erfolgreiches Wachstum sind bereits gestellt. Zusätzlich profitieren wir vom Know-how von Schnitzer bei der Optimierung von Unternehmensprozessen, insbesondere beim Qualitäts- und Kostenmanagement. Außerdem planen wir weitere gemeinsame Aktivitäten in den Bereichen Engineering und Beschaffung sowie beim Marketing. ©

## OFFENSIV IN RICHTUNG QUALITÄT

Gut, besser, Behr Thermot-tronik– nach diesem Motto leiteten die Mitarbeiter der Schnitzer Group Wolfgang Strotmann und Alexander Kraus die SQA-Offensive 2013 (Supplier Quality Assurance) beim Automobilzulieferer Behr Thermot-tronik. Ziel der Offensive: die „Qualitätsverbesserung“ und vor allem das Minimieren von Qualitätsrisiken bei Kaufteilen. Diese Qualitätsverbesserung fand in allen Unternehmensprozessen der BTT, von der Auftragsanfrage bis zum Versand des Produkts, statt. Das SQA-Offensive-Team, bestehend aus Behr-Mitarbeitern und Experten der Schnitzer Group, lokalisierte und behob diese speziellen Qualitätsrisiken, führte Mitarbeiterschulungen durch und leitete eine komplett neue Kunden-Lieferanten-Beziehung sowie Kommunikation ein. Aus den Ergebnissen und gesteckten Zielen ergab sich für BTT ein umfassendes Bild, wie auch in Zukunft der Qualitätsgedanke nachhaltig weitergelebt und selbstständig ausgebaut werden kann, um für die Zukunft optimal gerüstet zu sein. Daraus ergeben sich dann Nachhaltigkeit, Effizienz, Ressourcen- und Kosteneinsparungen. ☺

## WIR KÖNNEN SIX SIGMA!

**6σ** Karl Dobelmann, langjähriger Senior Manager bei Schnitzer für den Bereich Qualitätswesen, hat erfolgreich die zertifizierte Six-Sigma-Fortbildung zum „Green Belt“ absolviert und schließt direkt mit dem „Black Belt“ an. „Mit der Six-Sigma-Methode werden anhand von statistischen Mitteln Qualitätsziele und Verbesserungsprozesse im Managementsystem erzielt“, erklärt Dobelmann. „Als Green Belt setzt man Projekte entsprechend der Methode im Team oder als Projektleiter um. Nach dem Upgrade zum Black Belt werde ich selbst als Six-Sigma-Coach tätig sein.“ Christian Meier, Projektingenieur bei der Schnitzer Group in Kornwestheim, absolvierte ebenfalls die Qualifizierung zum „Green Belt“ beim TÜV in München. Und was bedeutet das für die Schnitzer-Kunden? Eine nachhaltige Produktivitätssteigerung bei konstanter Null-Fehler-Qualität. ☺



Symbolische Übergabe der Chinafahne durch Marius Schindler (li) an Robert Fäller

## BÜRO WECHSLE DICH

Heute Kornwestheim, morgen Shanghai: Im Februar 2014 tauschten Marius Schindler und Robert Fäller die Plätze. Schindler kehrte nach dreijähriger Mitarbeit im chinesischen Team an den Schreibtisch in Kornwestheim zurück, um dort seine Erfahrungen mit deutschen Automobilherstellern, die in China beheimatet sind, einzubringen. Fäller räumte dafür seinen Schreibtisch und wechselte ins Reich der Mitte, um dort das Team der Schnitzer Group Shanghai zu ergänzen. Eine gegenseitige Einarbeitung in die jeweiligen Aufgabengebiete

und aktuellen Projekte sorgte für einen reibungslosen Übergang. Ein weiterer Schnitzer-Mitarbeiter, der momentan während seiner zwei Praxissemester internationale Beratungsluft in China schnuppert, ist der DHBW-Student Andreas Kohler. „Internationalität ist für die Personalentwicklung bei Schnitzer nicht nur eine Phrase, sondern wird auch gelebt. Am Ende profitieren alle von einem engen – auch ganz wörtlich genommenen – Austausch“, sagt Ulrike Schnitzer, verantwortlich für das Personalwesen bei der Schnitzer Group. ☺

## EXPANSION IN CHINA: NEUES BÜRO IN SHENYANG

Seit Anfang 2014 gibt es Schnitzer in Shenyang. Das Wirtschaftszentrum im Nordosten Chinas ist Heimat großer Automobilhersteller und deren Zulieferer. Die perfekte Standortwahl also für eine weitere Niederlassung mit drei Mitarbeitern unter der Leitung von Han Lei. Lei blickt auf mehrjährige Erfahrung in der Zuliefererbranche sowie bei der Schnitzer Group in Shanghai zurück. Außerdem ist sie TÜV-zertifizierte „Auditorin Qualitätsmanagement“. Dank der engen Zusammenarbeit mit dem Büro in Shanghai kann das neue Team das gesamte Dienstleistungsportfolio der Schnitzer Group anbieten. ☺

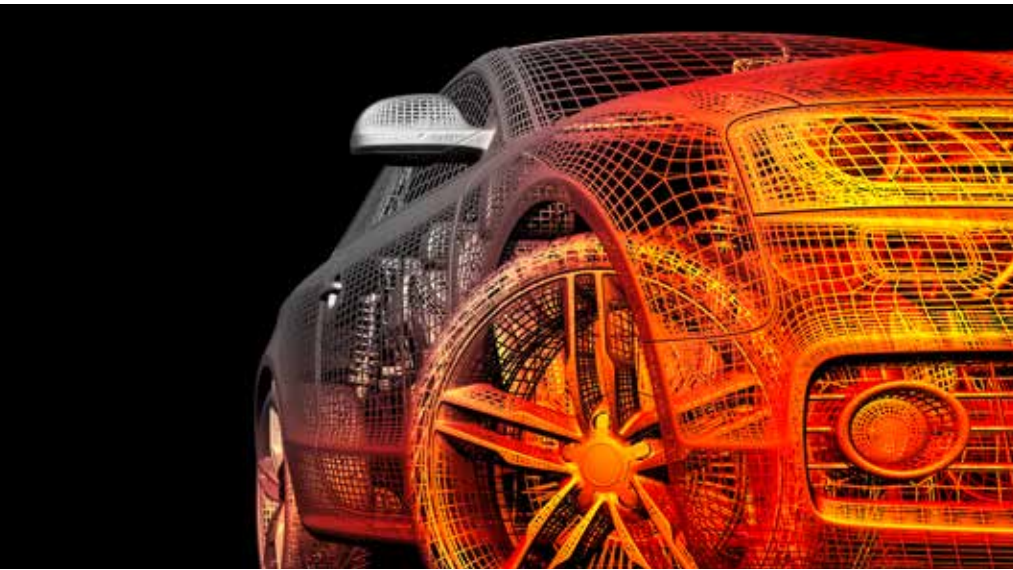


## NEUER QM-LEHRGANG INTERNER LUFTFAHRTAUDITOR

Auch 2014 bietet die Schnitzer Group wieder einen Lehrgang „Interner Lieferantenauditor Luftfahrt“ nach DIN/EN 9100:2009 an. Innerhalb von drei Tagen erhalten die Teilnehmer ihr TÜV-Zertifikat. Interessierte erhalten Informationen telefonisch unter 0 75 22 / 70 79 69 0 oder auf der Schnitzer-Website. ☺

# EXTERIEUR IN SERIE

Exterieur-Umfänge für französische Fahrzeuge auf dem russischen, brasilianischen und kolumbianischen Markt sind das Ergebnis multinationaler Zusammenarbeit und Produktion. Damit letztlich die fertigen Teile in Russland, Brasilien und Kolumbien final verbaut werden können, muss der gesamte Projektablauf exakt getimt und durchgeführt werden. Michael Maier von Schnitzer organisiert und steuert das Projektteam vom Start der Entwicklung in Deutschland und Tschechien über die Industrialisierung bis zum Serienstart in Russland. „Erfahrung im internationalen Projektmanagement und umfassende russische Sprachkenntnisse sind in einem solchen Projekt Trumpf“, weiß Projektleiter und Russisch-Native-Speaker Michael Maier von der Schnitzer Group aus Kornwestheim. ☎



SAVE THE DATE:

## NÄCHSTES SCHNITZER BUSINESS-FRÜHSTÜCK AM 14. NOVEMBER 2014

Der nächste Termin für das Schnitzer Business-Frühstück in Kornwestheim steht fest. Reservieren Sie den 14. Nov. 2014 bereits heute fest in Ihrem Kalender und freuen Sie sich auf ein aktuelles Thema aus dem Umfeld der Automobilindustrie. ☎

## SCHNITZER AUF DER IZB

Die Schnitzer Group präsentiert sich erstmals auf der diesjährigen IZB, der Internationalen Zuliefererbörse in Wolfsburg. Besuchen Sie die Schnitzer Group zum persönlichen Austausch über neueste Trends und Innovationen auf der Leitmesse der Automobilzuliefererindustrie vom **14.–16. Oktober 2014** am Stand 3306 in Halle 3. ☎



## ALLGÄUER SIND TEAMPLAYER



Foto: Steffen Oesterle Photography

Alexander Kraus und Markus Prokop sind gebürtig aus Wangen und echte Eigengewächse, die ihre Laufbahn bei Schnitzer 2008 bzw. 2006 starteten. Im internationalen Projektgeschäft ergänzen sich die Wirtschaftsingenieure ideal: Beide betreuen vorwiegend Projekte in den Bereichen Systemisches Projektmanagement und Qualitätsmanagement und idealerweise sogar in Kooperation im selben Projekt. Auch privat gehen beide öfter gemeinsame Wege und suchen ihren nötigen Ausgleich vom Tagesgeschäft auf dem Rennrad oder beim Mountainbiken. ☎

Alexander Kraus (li.) und Markus Prokop



### SCHNITZER GROUP

#### Schnitzer

**Anlauf- und Projektmanagement GmbH**

Paradiesstraße 4  
88239 Wangen im Allgäu  
Deutschland  
Telefon +49 7522 7079 69-0  
Telefax +49 7522 7079 69-18

#### Schnitzer

**International Swiss GmbH**

c/o OBT AG  
Hardturmstrasse 120  
8005 Zürich, Schweiz  
Telefon + 41 43 818-2536  
Telefax + 41 43 818-2537

#### Schnitzer

**Consulting Shanghai Co. Ltd.**

c/o German Centre for Industry and Trade Shanghai  
88 Keyuan Road  
Tower 2 Office 626  
Zhangjiang High-Tech Park  
Pudong  
201203 Shanghai, China  
Telefon + 86 21 2898-6184  
Telefax + 86 21 2898-6252

info@schnitzer-group.com  
www.schnitzer-group.com