

RAUM FÜR WACHSTUM IN WEISSENBURG



Seit 2008 gibt es den Standort der Schnitzer Group im fränkischen Weißenburg mit derzeit fünf Mitarbeitern.

Doch dabei soll es nicht bleiben: Um hier entsprechende räumliche Kapazitäten zu schaffen, zog das Team um Niederlassungsleiter Klaus Rößler am 1. Februar 2016 in einen repräsentativen Bürokomplex in der Weißenburger Peripherie, verkehrstechnisch günstig gelegen direkt an der Bundesstraße 2. Insgesamt 95 Quadratmeter, gestaltet im neuen Lounge-Konzept der Schnitzer Group, stehen nun zur Verfügung. ☺

EIN AUFTRAG UND BUDGET FÜR ALLES

Projekte leben von der Schnelligkeit aller Beteiligten. Das wird insbesondere dann wichtig, wenn aus einem ursprünglich regional angelegten Vorhaben doch ein internationales Projekt wird. „Bekommt beispielsweise die Schnitzer Group in Deutschland einen Projektmanagement-Auftrag, dann wickeln wir solche Erweiterungen hinsichtlich des Budgets unkompliziert intern ab und bieten die Leistungen auch weltweit aus einer Hand an“, beschreibt Christian Locher, Projektleiter bei der Schnitzer Group. So umgeht der Kunde ein separates Auftrags- und Budgetfreigabeprozedere und hat jederzeit Zugriff auf Leistungen in allen Ländern, die die Schnitzer Group abdeckt. Das sichert den Projekterfolg und verhindert Verzögerungen. ☺



SCHNITZER GROUP

Schnitzer Group GmbH & Co. KG

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

Schnitzer

International Swiss GmbH

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

Schnitzer

Consulting Shanghai Co. Ltd

c/o German Centre, Pudong
88 Keyuan Road,
Room 626 - Tower 2
Zhangjiang High-Tech Park
201203 Shanghai, China
Telefon + 86 21 2898-6184

Schnitzer Group USA, Inc.

4341 Triple Crown Dr. SW
Concord, NC 28027 (Charlotte)

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



Foto: MFR Klaus Schaeffler, II

SCHNITZER GROUP FÖRDERT NACHWUCHSKONSTRUKTEURE

Bei der Formula Student Germany, einem internationalen Konstruktionswettbewerb rund um das Formelauto von morgen, messen sich jährlich Studenten aus der ganzen Welt am Hockenheimring vor Fachleuten aus Industrie und Wirtschaft. Christian Meier, Mitarbeiter der Schnitzer Group, berät das Mainfranken Racing Team der Hochschule Würzburg-Schweinfurt umfassend bei den statischen Disziplinen des Wettbewerbs, also bei der Kosten-Analyse, dem Engineering-Design oder Business-Plan. Dabei greift der Bachelor of Engineering bei Bedarf auf das gesamte Know-how der Schnitzer Group zurück – gelebte Schwarmintelligenz auch beim Sponsoring. ☺



CHINA IN ACHT TAGEN


Im Februar dieses Jahres veranstaltete der Verband Deutscher Werkzeug- und Formenbauer (VDWF) eine achttägige Informationsreise nach China. Maßgeblich unterstützt in Planung, Organisation und Begleitung wurde die Tour ins Reich der Mitte von der Schnitzer Group Shanghai.

17 Teilnehmer, acht Tage, Peking, Shanghai, Shenzhen, Thaizhou, Hangzhou, Hongkong: Die diesjährige VDWF-Reise ermöglichte den Mitgliedern einen Rundumblick auf die chinesische Werkzeugbranche und darüber hinaus. Entsprechend vollgepackt

war auch das Programm. So konnten sich die Vertreter aus Deutschland nicht nur mit lokalen Werkzeugmachern bei Unternehmensführungen und -präsentationen austauschen, auch ein Termin mit dem chinesischen Werkzeug- und Formenbauer-

band CDMIA (China Die and Mould Industry Association) bot Gelegenheit dazu, die Beziehungen nach Fernost zu vertiefen. Damit alles reibungslos verlaufen konnte, setzte der Verband auf das Know-how von Axel Oroszi, CEO der Schnitzer Consulting Shanghai. „Die Planungen für die Reise begannen Mitte 2015, als der VDWF an die Schnitzer Group herantrat“, erinnert sich Axel Oroszi. „Um eine Reise zu machen, die auch die gewünschten Inhalte, Kontakte und Möglichkeiten zum fachlichen Austausch bietet, braucht man ein entsprechendes Netzwerk vor Ort – und das haben wir.“

Axel Oroszi nutzte es für die Terminplanung mit Unternehmen und Offiziellen, zur Auswahl der Reiseroute, von Verkehrsmitteln und Unterkünften. „Ziel der Reise war es, die Performance der Werkzeugbauer vor Ort kennenzulernen, Kontakte zu knüpfen und zu intensivieren“, sagt China-Experte Oroszi und freut sich: „Die Teilnehmer melden zurück, dass genau dies gelungen sei.“

Die nächste geplante Reise wird den Verband in die USA führen; auch hier wird die Schnitzer Group Shanghai und die Schnitzer Group USA mit ihren Mitarbeitern vor Ort den VDWF bei Konzeption und Organisation unterstützen. 





Liebe Leserinnen
und Leser,

China ist in aller Munde – die rasante Entwicklung im Technologie-Bereich, steigende Qualitätsstandards, die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung. Auch die Schnitzer Group ist bereits seit 2007 vor Ort. Im Februar gab es an unserem Standort in Shanghai einen Stabwechsel: Nach sechs Jahren in China und seit fünf Jahren als Standortleiter gab Stefan Mangold seine Position an Robert Fäller weiter und kehrt mit seinem Asien-Wissen ins deutsche Team nach Kornwestheim zurück – eine Win-win-Situation für alle. Lesen Sie in der aktuellen Ausgabe mehr über das Projektgeschäft in China und auch darüber, wie die Schnitzer Group sogenannte Workpackages umsetzt: Wir bauen bei diesen definierten Umfängen mit konkretem Ziel auf interdisziplinäre Teams – im Gegensatz zur sonst üblichen Generalisten-Lösung.

Ihr

Peter Schnitzer

STARKE STANDORTE

China gehört heute zu den weltweit wichtigsten Märkten für Technologieunternehmen. Die Schnitzer Group ist bereits seit 2007 vor Ort: Die Standorte in Shanghai und Shenyang (seit 2014) sind Dreh- und Angelpunkt für den gesamten asiatischen Markt.

v.l.n.r.: Fay Oyung, Robert Fäller, Yazhi Yang, Stefan Mangold, Julia Qu, Axel Oroszi, Vicky Yang. Auf dem Foto fehlen: Andreas Kohler und Han Lei. ☺



Pünktlich zum chinesischen Neujahrsfest 2016 gab Stefan Mangold (li.) seine Position als Standortleiter in Shanghai an seinen Kollegen Robert Fäller weiter. Alter und neuer Standortleiter arbeiteten in den vergangenen Monaten eng zusammen und sorgten so für einen reibungslosen Stabwechsel.

DIE CHINESISCHE WERKZEUGBRANCHE – EIN SCHULTERBLICK

Die Reise mit dem VDFW durch verschiedene Produktionsstätten und der Austausch mit Offiziellen der chinesischen Werkzeug- und Formenbaubranche hat es bestätigt: Gut und billig Werkzeuge in China einzukaufen, das wird mit jedem Jahr schwieriger.

Bei der großen Anzahl an Unternehmen ist es schwierig, den Überblick zu behalten und echte Marktführer zu identifizieren, denn die Branche ist sehr agil. „Früher reizte vor allem der niedrige Kostenfaktor“, erklärt Peter Schnitzer das Einkaufsverhalten westlicher Produktionsunternehmen. „Das hat sich jedoch in den letzten fünf Jahren egalisiert – Qualität hat eben auch in China ihren Preis.“ Heute sind es in erster Linie die nahezu grenzenlosen Kapazitäten, die das Riesenreich mit sich bringt. Auch sehr große Projekte lassen sich daher kurzfristig realisieren.

Projekte mit chinesischen Partnern zu stemmen, ist aber nicht nur sprachlich eine Herausforderung, auch der sichere inhaltliche Informationsaustausch muss gewährleistet sein. „Die eigene Organi-

sation auf die Gegebenheiten vor Ort sowohl in kommunikativer als auch dokumentarischer und sozialer Hinsicht auszurichten, ist dabei ein wesentlicher Teil des Projektmanagements“, so Peter Schnitzer. Geschäfte mit chinesischen Unternehmen lassen sich nicht auf eine Vertragsunterzeichnung reduzieren. Es geht vielmehr darum, das letztlich gemeinsame Vorhaben – nämlich hochwertige Werkzeuge für einen definierten Anwendungsfall zu produzieren – auch als solches zu verstehen. Den Mitarbeitern auf beiden Seiten, Auftraggeber und Auftragnehmer, muss klar sein, welche Vorteile der Deal hat. „Unsere Aufgabe ist es oftmals, beide Unternehmen so zu vernetzen, um die Abstimmung deutlich zu vereinfachen“, ist die Erfahrung vom Geschäftsführer der Schnitzer Group. ☺



DAS GANZE IST MEHR ALS DIE SUMME SEINER TEILE

Es ist der häufige Fall: Ein Kunde tritt mit einer bestimmten Herausforderung an die Schnitzer Group heran. Das Ziel ist klar definiert, die Herangehensweise jedoch nicht. Diese geschlossenen Aufgabenstellungen – auch Workpackages genannt – bilden die Basis für alle nachfolgenden Maßnahmen. Die Schnitzer Group stellt für diese Arbeitspakete die jeweils notwendigen Ressourcen zur Verfügung und sichert eine schnelle und reibungslose Zielerreichung – immer in enger Abstimmung und mit regelmäßigen Reports für den Auftraggeber. Mit dieser Art der Beauftragung schaffen sich die Auftraggeber zusätzlich Kapazitäten für andere Projekte.

„Wir stellen eine stetig wachsende Zahl an Workpackage-Aufträgen fest“, sagt Reinhold Scheiffele, Projektleiter bei der Schnitzer Group. „Das bestätigt letztlich unsere Strategie, Projekte mit interdisziplinären Teams umzusetzen statt der in der Industrie üblichen Ein-Mann-Lösung.“ Die Umsetzung eines solchen Arbeitspakets unterscheidet sich nämlich insbesondere darin, dass nicht mehr der Generalist für die Aufgabe zuständig ist – denn eine immer komplexer werdende Produktwelt erfordert vielmehr Spezialisten für ganz verschiedene Bereiche, wie es sie bei der Schnitzer Group gibt. Der Vielfalt solcher Aufträge sind dabei keine Grenzen gesetzt: Automobilhersteller und Tier-1-Lieferanten, aber auch Kunden aus

anderen Branchen kommen auf die Spezialisten für Systemic Projectmanagement zu und beauftragen die Koordination einer kompletten Anlaufbetreuung, den Serienanlauf von Baukastensystemen oder das Begleiten einer definierten Anzahl von

Schnitzer Group damit beauftragt, diese Aufgabe gemeinsam mit dem internen Team in der Entwicklung zu koordinieren. Dabei steuern die Mitarbeiter der Schnitzer Group neben der Kommunikation zwischen den Teams auch die Übertragung



Foto: Fotolia, vege

Lieferanten – und vieles mehr. Hier kann die weltweit agierende Schnitzer Group ihre Stärken einsetzen: Die Teams sind global vernetzt und greifen auf die Schwarmintelligenz der gesamten Schnitzer Group zurück. So hat ein Kunde eines Baureihenübergreifenden Baukastensystems die

von Best-Practice-Lösungen auf die anderen Baureihen und unterstützen die Projektleiter des Kunden aktiv in der Umsetzung. In „Lessons Learned Workshops“ werden Ergebnisse reflektiert und bereichsübergreifend umgesetzt. ☺

DER „GLOBALE“ SCHNITZER-MITARBEITER

Europa, Asien, Nordamerika und Australien: Es gibt nur wenige Kontinente und Länder, die Marius Schindler noch nicht bereist hat. Aufgewachsen im idyllischen Dreiländereck Bodensee, begeistert sich der studierte Wirtschaftsingenieur seit jeher für fremde Kulturen und Länder. Nach einem Jahr Work & Travel in Australien war die nächste Station die Zentrale der Schnitzer Group in Wangen, in der er als Praktikant, Werksstudent und schließlich Bachelorabsolvent tätig war, bevor Schindler für drei Jahre zur Schnitzer Consulting Shanghai wechselte. Dort unterstützte der begeisterte Motorradfahrer sowohl deutsche als auch chinesische Kunden mit seinem Fachwissen in Kunststoff-Spritzgusswerkzeugen und -prozessen bei der Realisierung internationaler Lokalisierungs- und Beschaffungsprojekte. Zurück in der deutschen Niederlassung Kornwestheim, führt Marius Schindler nun mit seiner internationalen Erfahrung den Auf- und Ausbau der Schnitzer Group USA fort. Seine Freizeit verbringt er neben dem Motorradfahren gerne mit Snowboarden, Fitness und der Erweiterung seiner chinesischen Sprachkenntnisse. ☺

