

# DIE ZEITJÄGER

**SCHLUMMERN SIE NOCH, ODER PRODUZIEREN SIE SCHON? DIESER FRAGE WERDEN SIE SICH SPÄTESTENS DANN STELLEN, WENN DAS NETWORK BLECH, DIE SCHLUMMERNDEN POTENZIALE IN IHRER PRODUKTION AUFGEWECKT HAT.**

— bbr interessiert was hinter dieser Gemeinschaft von Unternehmen steckt, die ihre Zusammenarbeit noch per Handschlag besiegeln und fragte die Netzwerker nach ihrer Motivation. Mitgliedsunternehmen sind der Maschinenbauer Christoph Egle, die Stiefken Automatisierungstechnik ([www.stiefken.de](http://www.stiefken.de)), die Schneider GmbH, zuständig für Profiliertechnik, Konstruktion und Beratung ([www.profiliertertechnik.com](http://www.profiliertertechnik.com)), das Unternehmen flexAP, zuständig für flexible Automatisierung von Maschinen und Anlagen ([www.flexap.de](http://www.flexap.de)), die UFG Umformtechnik GmbH Gotha, ein Maschinenbau-Ingenieurbetrieb mit angegliederter Lohnfertigung, Vertrieb und Service ([www.ufg-gotha.de](http://www.ufg-gotha.de)) und der Werkzeug- und Vorrichtungsbauer, Voss & Co. ([www.voss-co.de](http://www.voss-co.de)). Hier drei der Netzwerker im bbr-Interview.

**bbr: Netzwerk Blech, was verbirgt sich hinter dieser Kooperation von Spezialisten?**

**JOCHEN SCHNEIDER:** Das Ziel ist der Verkauf und die gemeinsame Herstellung von komplexen »Blechbearbeitungssystemen neuester Technologie« zur Herstellung einbaufertiger Blechteile.

Ihr Netzwerk besteht bereits seit einigen Jahren erfolgreich. In der Regel werden Geschäftsbeziehungen durch Anwälte schriftlich fixiert – das klappt ohne Vertrag, einfach per Handschlag?

**FRED DREWS:** Das Netzwerk besteht seit 3 Jahren. Unsere vertraglichen Bindungen sind in der Regel projektbezogen und durch Liefer- oder Leistungsverträge definiert.

**Kommen Ihre Kunden ausschließlich aus Deutschland?**

**GÖTZ HOFMANN:** Nein, bei flexAP kommen die Aufträge etwa zu gleichen Teilen aus Deutschland und angrenzenden europäischen Ländern, wobei wir momentan wieder verstärkt Anfragen aus Deutschland bekommen.

**In Ihrem Netzwerk sind Profiliertechnikspezialisten, Umformtechniker, Werkzeug- und Vorrichtungsbauer und Steuerungs- beziehungsweise Softwarespezialisten. Wie koordinieren Sie untereinander Ihre Arbeiten mit Ihren Kunden?**

**JOCHEN SCHNEIDER:** Eine Firma übernimmt als Generalunternehmer den Auftrag. Ein Projektmanager dieses Unternehmens koordiniert die Arbeiten, organisiert Konstruktionsgespräche, klärt die Schnittstellen ab und überwacht die Termine.

**Generalunternehmer ist also immer der Kooperationspartner, der den größten Anteil an einem Kundenauftrag hat?**

**JOCHEN SCHNEIDER:** Nein, nicht unbedingt. Es können auch längerfristige Kundenbindungen oder die räumliche Nä-



**»Das Netzwerk besteht seit drei Jahren. Unsere vertraglichen Bindungen sind in der Regel projektbezogen und durch Liefer- oder Leistungsverträge definiert.«**

FRED DREWS, DIREKTOR DER UFG UMFORMTECHNIK GMBH

he ausschlaggebend für die Übernahme des Auftrages sein.

**Wobei wir bei der Finanzierung der gemeinsamen Kundenaufträge wären. Wie regeln Sie eigentlich untereinander die Vorfinanzierung größerer Projekte?**

**FRED DREWS:** Jeder finanziert seinen Anteil oder seine Leistung selbst vor. Bei größeren

Projekten werden auch Anzahlungen weitergereicht.

**Erfolg hat viele Väter, bei Problemen hat immer der andere Schuld. Wie verfahren Sie, wenn einmal ein Problem beim Kunden auftaucht und eine komplexe Anlage einmal nicht reibungslos läuft, gilt da noch der zitierte Handschlag?**

**FRED DREWS:** Durch die oben erwähnten Liefer- und Leis-

»Das Ziel ist der Verkauf und die gemeinsame Herstellung von komplexen Blechbearbeitungssystemen neuester Technologie zur Herstellung einbaufertiger Blechteile.«

JOACHIM SCHNEIDER, GF DER SCHNEIDER GMBH



»Bei flexAP kommen die Aufträge etwa zu gleichen Teilen aus Deutschland und angrenzenden europäischen Ländern...«

FLEXAP-CHEF GÖTZ HOFMANN



tungsverträge lassen sich die Verantwortlichkeiten zuordnen und jeder ist für seinen Anteil verantwortlich. Ein solches Problem hatte ich bislang nicht.

Service ist immer eine langfristige Angelegenheit und den Kunden immer wichtiger. Wie stellen Sie das für die Zukunft sicher?

**GÖTZ HOFMANN:** Selbst wenn die Maschine noch so perfekt arbeitet, es treten doch immer mal wieder kleinere Probleme mit oft großer Wirkung auf. Alle Steuerungen von flexAP sind deshalb mit einer Remote Maintenance Funktion ausgerüstet.

Dies ermöglicht den Serviceeinsatz von jedem Ort aus und somit eine schnelle Hilfeleistung für den Betreiber oder Bediener.

Das am Projekt beteiligte Programmier-, Inbetriebnahme- und Service-Team ist direkt eingebunden. Teure Einsätze von Fachpersonal vor Ort können damit meist vermieden werden.

Sie spüren Potenziale in den Fertigungen Ihrer Kunden auf und betreiben auf Ihre Art Standortsicherung. Was war den Ihre erfolgreichste Sicherungsmaßnahme am Produktionsstandort Deutschland?

**GÖTZ HOFMANN:** flexAP Mitarbeiter haben gemeinsam mit einem Kunden eine flexible Fertigung von Blechteilen erstellt. Bei einem sehr großem Teilespektrum und kleinsten Fertigungslosen konnten die Durchlaufzeiten von der Konstruktion bis zur Produktion erheblich reduziert werden und somit die Fertigungskosten gesenkt werden.

Ermöglicht wurde dies, durch eine vollautomatische Produktionssteuerung mit Integration in die technische und kommerzielle DV. —

ES FRAGTE: ERIK SCHÄFER