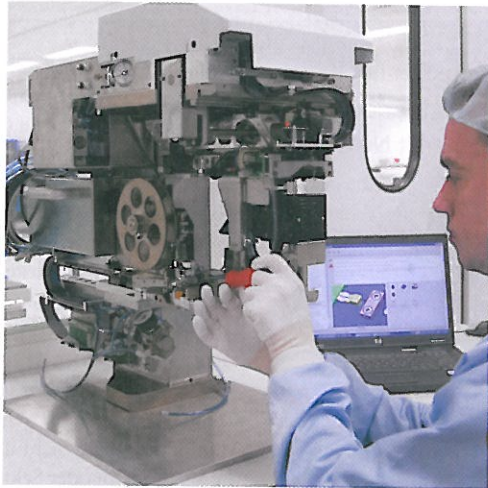


Value Engineering führt zu hoher Kostenreduzierung

Systemlieferant KMWE im niederländischen Eindhoven hat etwa die Hälfte seiner Kundschaft in Deutschland, wo das Unternehmen großen Erfolg mit seiner *Value Engineering Support* habe, erzählt Geert van Bergen, stellvertretender Geschäftsführer. Bei Kunden wie Süss Microtec in München und



Ein komplexes Modul in der Produktion bei KMWE: Foto: KMWE

Multitest in Rosenheim habe sie zu einer Kostenreduzierung von 25 Prozent und mehr geführt, sagt er. „Das wurde erreicht, indem wir die Materialeinsatzliste vereinfacht haben. Denn die Gestaltung eines Moduls können wir nicht nur sehr gut beim ersten Entwurf verbessern, sondern auch später im Lebenszyklus, wenn bekannt ist, wie erfolgreich das Produkt auf dem Markt ist und wie groß die Serien werden müssen. Mit unserer *Value Engineering* sorgen wir dann dafür, dass zwei oder mehr Bausteine in eine komplexe Komponente integriert werden. Das führt zu einer Verringerung der Montagekosten. Es ist nämlich so, wenn die Produktzusammenset-

zung einfacher wird, wird das Endprodukt stabiler.“ Die komplexen Komponenten, fährt Van Bergen fort, würden so entwickelt, dass sie gut auf den vollautomatischen fünfachsigen Zerspanungsmaschinen produziert werden können, über die KMWE im eigenen Hause verfügt. „Das ist vorteilhaft, denn wir beherrschen den Prozess vollständig und können 100 Prozent Qualität liefern. Das ist ganz wichtig, weil die Präzisionsteile, die wir produzieren, häufig in die Kerntechnologie des Kunden eingefügt werden.“ So Van Bergen, der bekannt gibt, dass KMWE dieses Jahr wieder 4,5 Millionen Euro in neue, automatisierte Zerspanungsapparatur

investiert hat. Weil für viele Kunden der asiatische Markt immer wichtiger wird, führt KMWE die *Value Engineering* häufig so aus, dass die Komponenten gut in Niedriglohnländern wie Malaysia zu bekommen und zu produzieren sind. Das Unternehmen aus Eindhoven unterhält selbst eine Niederlassung in Malaysia. „Denn wird dem nicht Rechnung getragen, dann besteht die Gefahr, dass man bestimmte Komponenten wieder in Europa einkaufen muss. Und dann schmilzt der Kosten-

vorteil ganz schnell dahin.“ Weil KMWE einen so großen deutschen Kundenkreis hat, verfügt das Unternehmen über deutschsprachige, multidisziplinäre Teams. Dort sind Mitarbeiter vertreten, die jeweils für Qualität, Logistik, Technologie und Kosten zuständig sind. Der dazugehörige Projektmanager kümmert sich um die Einführung von neuen Produkten. Und das alles auf Deutsch: für eine optimale Kommunikation.“ www.kmwe.com

Laminieröfen - erfolgreich in Deutschland

Vor einigen Jahren brachte HOAF Laminating Solutions, das zur NieuweWemeGroep im niederländischen Oldenzaal gehört, eine clevere und preisgünstige Alternative für das Laminieren von Glas auf den Markt. Mit der sogenannten HeatBox sowie deren kleinerer Schwester, der TwinBox, habe HOAF das Glaslaminieren für kleinere Glasverarbeiter als ganz neuer Zielgruppe erschlossen, erzählt Ben Nieuwe Weme. „Kunden, die sich vorher nicht auf solche Arbeiten einließen, weil der dafür benötigte Autoklav schnell zwischen einer und 1,5 Millionen Euro kostet, können mit unserer Anlage zu einem Preis ab 55.000 Euro in ihrem Unternehmen eine ganz neue Richtung einschlagen. Anstelle marginaler Gewinne durch Schleifen und Schneiden des Glases einzufahren, können sie jetzt richtig Geld mit dem Glaslaminieren verdienen.“ Durch das Laminieren wird Glas zum Sicherheitsglas: Zwischen zwei Schichten Glas wird eine

Folie angebracht, die bei einem Bruch verhindert, dass die Glasplatte splittert. Das Glas kann in den HOAF-Öfen zudem auch einem Heat-Soak-Test (Heißlagerungstest) unterzogen werden. Dabei wird das Glas auf Nickelsulfid-Einschlüsse untersucht, die einen Spontanbruch herbeiführen können. Aufgrund der immer strengeren Vorschriften vor allem in Deutschland, wo das gesamte Glas in öffentlichen Gebäuden mit dem VSG-Siegel (VerbundSicherheitsGlas) versehen sein muss, werden die Öfen laut Nieuwe Weme in großen Stückzahlen verkauft. Der Erfolg von HOAF Laminating Solutions jedoch ist nicht aufzuhalten. Bis vor Kurzem war die Laminierfolie lediglich über große Folienlieferanten zu beziehen. Diese Lieferanten, gewöhnt an große Glasverarbeiter, liefern Folien gleich LKW-weise. „Meinen HOAF-Kunden reichen häufig jedoch ein oder zwei Rollen. Aus diesem Grunde vertreibt HOAF jetzt auch Folien. Ein Geschäft, das ebenfalls großartig läuft.“ www.hoaf.nl

Preisgekrönte LKW-Kippbrücke aus Verbundwerkstoff

Für „Kipper“, die leichtgewichtige Kippbrücke aus Verbundwerkstoff, ist die deutsche Automobilindustrie der wichtigste Markt. In der Rekordzeit von nur fünf Monaten hat ein Konsortium aus Overijssel die Kippbrücke aus Verbundwerkstoff entwickelt und produziert. Roelofs Kipper aus Nieuw-Leusen hat den Kipper inzwischen auf den Markt gebracht. Das erste Exemplar wurde im vergangenen Dezember von der Abgeordneten der Provinz Overijssel, Carry Abbenhues, enthüllt. Die Abgeordnete lobte vor allem die Zusammenarbeit

zwischen Unternehmen und Forschungseinrichtungen: „Diese Zusammenarbeit sollte als Vorbild für andere Konsortien dienen.“ Peter Verschuur vom Technologiezentrum STODT in Hengelo stellte als Projektleiter die technische und organisatorische Verbindung zwischen den beteiligten Unternehmen und Forschungseinrichtungen her. Das Kipperprojekt hat in Paris auf der JEC Verbundwerkstoffmesse (Ende März) den ersten Preis in der Kategorie *Heavy Transport* gewonnen. www.stodt.nl



Foto: Nieuwe Weme.