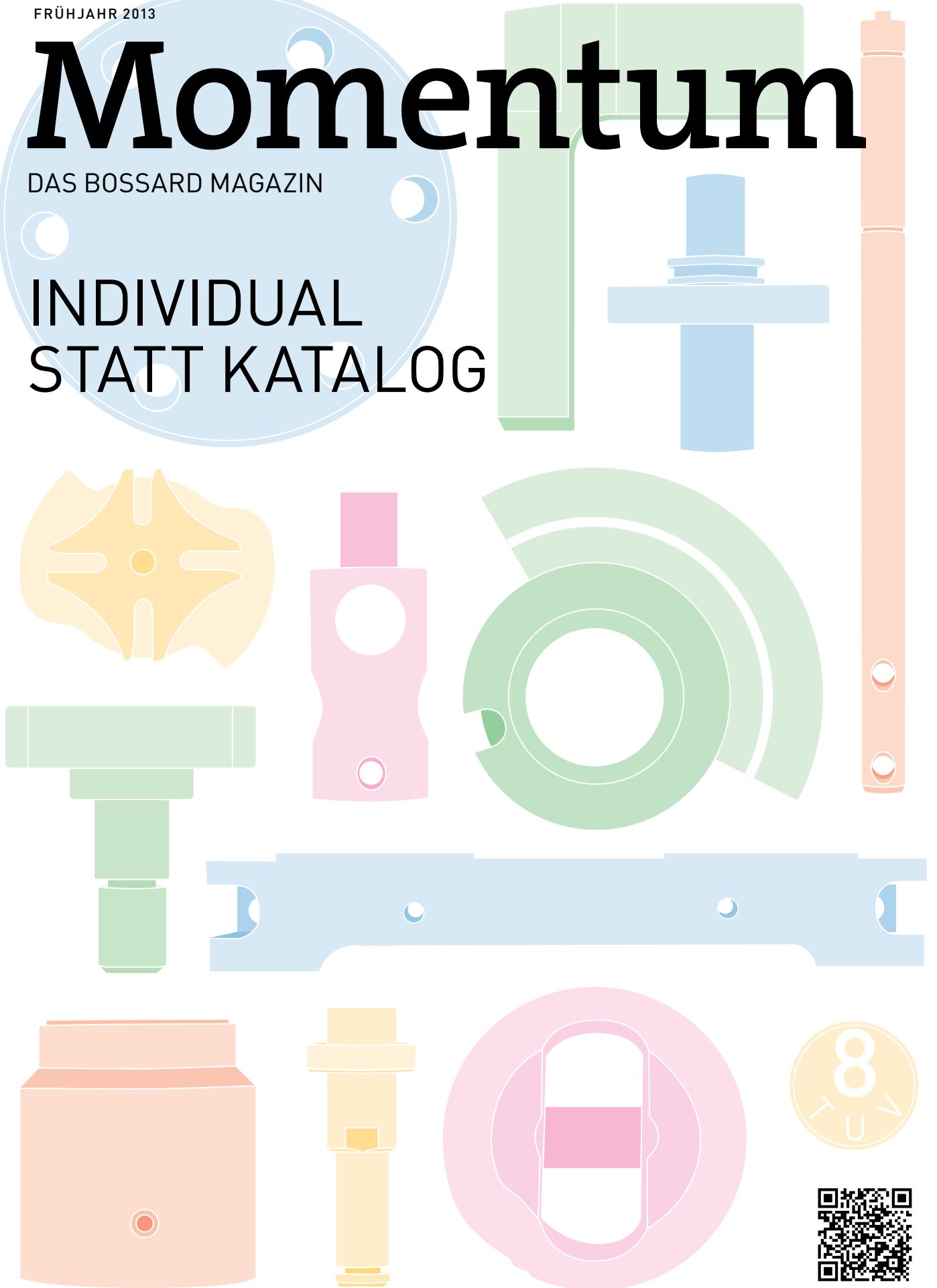


FRÜHJAHR 2013

Momentum

DAS BOSSARD MAGAZIN

INDIVIDUAL
STATT KATALOG



INDIVIDUALLÖSUNGEN

INDIVIDUAL STATT KATALOG



Tee Bin Ong

Die Bossard Kataloge, bekannt als die «Blaue Bibel», sind legendär in der Befestigungsindustrie. Sie beinhalten über 70 000 Standard-Verbindungselemente mit deren technischen Daten und ihrer Anwendung. Während wir mit unseren Standardprodukten weiterhin Erfolg schaffen, sind wir auch Experten für Individuallösungen. Was heisst das?

Unsere Kunden wollen ihre Produkte zu den besten in ihrem Bereich machen. So wird von Produktdesignern und Ingenieuren erwartet, dass sie Designs und Technologien mit besseren Eigenschaften austüfeln, die sich abheben. Da kann es vorkommen, dass Standardteile nicht existieren oder die Anforderungen nicht erfüllen.

Ein einfaches Babygitter beispielsweise braucht speziell entworfene Spindeln und Sicherungsmuttern, die den europäischen Normen für Kinderschutzgitter genügen. Bossard hat diese für einen weltweiten Branchenleader entwickelt, und das ist nur eine von 600 000 Individuallösungen, die wir anbieten.

In dieser Ausgabe von Momentum wollen wir zeigen, wie die technische Expertise von Bossard mit dem Lieferantennetzwerk zusammenkommt, um Individuallösungen zu schaffen, die über den Katalog hinausreichen.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Tee Bin Ong', written in a cursive style.

Tee Bin Ong
Vice President Group Sales & Marketing

12
Highlights
Individuallösungen



04
Referenzprojekte:
Sicherheit ist gefragt

10
Zahlen und Fakten

10

Akkreditierte Testlabors



14
Znüni mit dem Leiter Einkauf
Individuallösungen in Zug

04 REFERENZPROJEKTE

Drei Individuallösungen und ihre anspruchsvollen Anwendungen

16 MEHR ALS SCHRAUBEN UND MUTTERN

Die Dienstleistungspalette für Individuallösungen lässt keine Wünsche offen

10 ZAHLEN UND MASSE

Bemerkenswerte Fakten zu kundenspezifisch beschafften Teilen

18 RUND UM DEN GLOBUS

Die Verantwortlichen für den Einkauf von Individuallösungen bei Bossard über die Herausforderungen in den verschiedenen Weltregionen

12 PRODUKTHIGHLIGHTS

Weit mehr als Schrauben: die bunte Welt der Individuallösungen von Bossard

14 ZNÜNI MIT...

Daniel Stutz, Leiter Einkauf Individuallösungen für Zentraleuropa, über eine höchst spannende Aufgabe

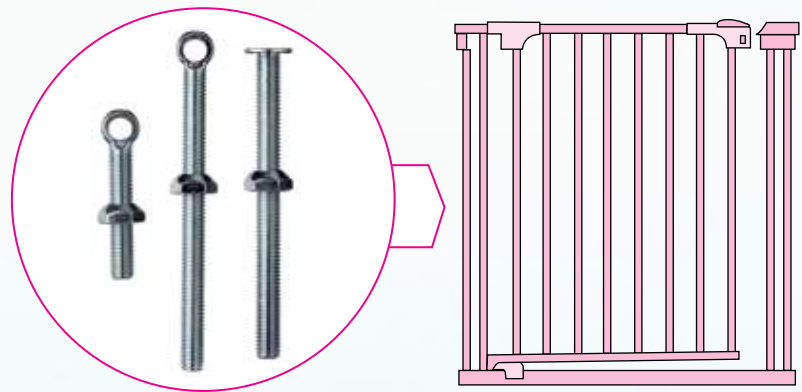
AUF RÜTTELN UND SCHÜTTELN GEPRÜFT

INDIVIDUAL STATT KATALOG

Produkte für die Sicherheit von Kleinkindern sind gefragt. Dass Babys ganz schön zupacken können, stellt höchste Ansprüche selbst an kleinste Teile wie beispielsweise die Befestigung von Kinderschutzgittern.

DIE INDIVIDUALLÖSUNG

Baby Dan (DK) entwickelt und produziert neben Textilien und Möbeln für Kleinkinder auch Babygitter. Als weltweit führendes Unternehmen in Sachen Kindersicherheit berät Baby Dan die zuständige EU-Behörde. Bossard Dänemark lieferte verschiedene Typen von Spindeln und Sicherungsmuttern zum Festspannen des Gitters in der Wohnung.



Die Spindeln und Sicherungsmuttern (links) zum Festspannen des Gitters (rechts) sind aus Stahl der Festigkeitsklassen 4.6/4.8, die Oberfläche ist verzinkt. Das Produkt enthält entsprechend der Umweltrichtlinie 2002/95/EG (RoHS) kein Chrom(VI)-oxid.

«Unsere Kunden dürfen von unseren Produkten erwarten, dass sie höchste Sicherheitsstandards erfüllen. Mit Bossard als Lieferanten sind wir auf der sicheren Seite.»

Henriette Haugan
Purchase Manager Baby Dan A/S,
Låsby, Dänemark



EN1930:2011

Diese neue Europäische Norm legt die sicherheitstechnischen Anforderungen und die Prüfverfahren für Kinderschutzgitter im Wohnbereich fest. Die Gitter sind an den Öffnungen so zu befestigen, dass sie Kinder im Alter bis 24 Monaten am Durchgang hindern. Bossard führte den vorgeschriebenen Rütteltest für die Befestigung mit einer besonderen Testvorrichtung durch, bei der mit einem Basketball die Belastung simuliert wird.



MIT DEM HAUSWART AUF GUTEM FUSS

INDIVIDUAL STATT KATALOG

Schulwarte haben kein einfaches Leben. Bossard und Embru-Werke AG, ein Schweizer Traditionsunternehmen und führender Hersteller von Schulmöbeln, macht es den Hausmeistern leichter.

30 000

So viele Stühle der betreffenden Modelle produziert Embru-Werke AG (CH) pro Jahr. Mit den neuen Schrauben entfällt der manuelle Aufwand für die Nachjustierung der fünf Gummifüsse.

DIE HERAUSFORDERUNG

Stühle für aktives Sitzen liegen im Trend. Auch an den Schulen. Obwohl sich nicht nur Lehrer bei ihren Schützlingen mehr geistige Aktivität wünschen würden. Hauswarte hatten nämlich das Problem, dass sich die Gummifüsse der Schul-

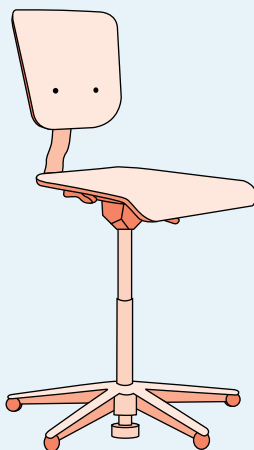
stühle von Embru durch das Kippeln lockerten. Sie mussten teilweise nachgezogen werden. Nicht selten musste gar das ganze Stuhlkreuz ersetzt werden, weil das Gewinde ausgeleiert war. Die zur Befestigung verwendete Schraube war suboptimal und vor allem nicht «prozesssicher»: Mit ihr konnte der Gummi bereits in der Montage nicht immer satt gespannt werden. In Zusammenarbeit mit dem Produktionsleiter und dem Konstrukteur bei Embru fand Bossard eine Lösung, ohne dass das Design des Sitzmöbels geändert werden musste.



Das von Bossard gelieferte Resultat ist eine individuell angefertigte Schraube mit einem Gewindedurchmesser von 4,5 mm, die das Gewinde beim erstmaligen Eindrehen furcht, und mit einem speziellen Stützschaft. Der Torx®-Antrieb verhindert, dass der Schraubenkopf selbst bei hohem Drehmoment beschädigt wird. Der runde Flansch darunter hält die Stuhlteile sicher zusammen.

BOSSARD ANALYTIK

Die neuen Verbindungselemente für die Gummifüsse sind im Prüf- und Messlabor von Bossard getestet worden. Das Labor verfügt über den anerkannten Status als akkreditiertes Prüflabor nach ISO/IEC und ist mit modernsten Geräten ausgestattet. Die Testresultate konnten die zuverlässige Funktion der neuen Schrauben belegen.



«Dank Bossard können wir unseren Kunden anbieten, bereits ausgelieferte Produkte nachträglich mit den neuen Schrauben auszurüsten.»

Michèle Steiner
Einkauf, Embru-Werke AG, Rütli,
Schweiz

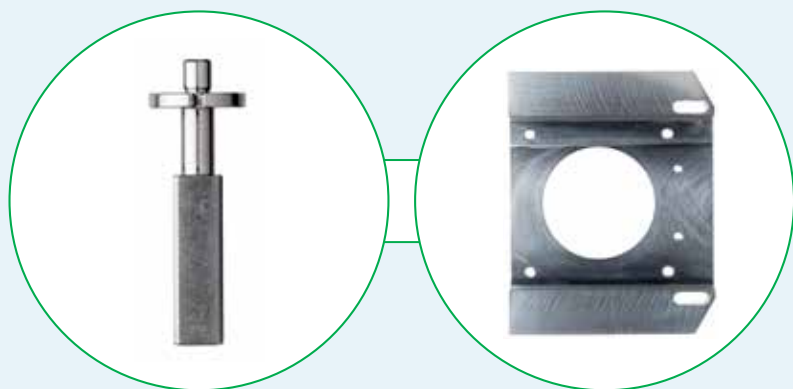
embru
möbel ein leben lang



NULLKOMMANULL-TOLERANZ FÜR DIE BLUTANALYSE

INDIVIDUAL STATT KATALOG

Ein führendes Medtech-Unternehmen muss sich auf Bossard verlassen können. Geräte für die medizinische Diagnostik erfordern absolut präzise funktionierende mechanische Teile.



Zwei von vielen Teilen, die Bossard für seinen Kunden beschafft. Links der Initialbolzen, rechts der Halter, der die Positionierung des Motors auf dem Analysemodul sicherstellt. Wegen der hohen Temperatur im Analysegerät bestehen die Teile aus hochpräzisem Stahl.

DER NUTZEN

Der Kunde nimmt für mehrere seiner Geräte das C-Teile-Management von Bossard in Anspruch. Bossard koordiniert so rund 120 Lieferanten von Sonderteilen und erspart dem Systemanbieter von Diagnoselösungen die Abwicklung von 4 000 bis 5 000 Bestellungen pro Jahr, inklusive Wareneingangskontrollen.

Bossard wurde im vorliegenden Fall wegen der Erfahrung im C-Teile-Management zum bevorzugten Partner. Die Wahl von Bossard habe sich als absolut richtiger Entscheid erwiesen. Eine Ausweitung der Zusammenarbeit sei bereits ins Auge gefasst, sagt der verantwortliche Einkäufer.

DIE INDIVIDUALLÖSUNG

Der durch Bossard beschaffte Initialbolzen gewährleistet das millimetergenaue Zentrieren der Nadel für die Pipettierung aus den verschiedenen Kassetten mit Reagenzstoffen. Das sind Stoffe, die eine Substanz im Blut nachweisen können. Mithilfe des Bolzens wird die Position der Saugnadel vor dem Analyselauf konfiguriert.

DAS ENDPRODUKT

Die Individuallösung ist Bestandteil eines Blutanalysegeräts für die klinische Chemie und Immunologie in Labors. Je nach Modell werden mit dem Automaten wenige Proben analysiert oder mehrere Hundert Tests pro Stunde durchgeführt.

0,03^{mm}

Die Höhe des Bolzens darf diese Toleranz nicht überschreiten. Ebenso wichtig sind die Rechtwinkligkeit des vierkantigen Kopfes und die Grösse des Schlitzes. Der Bolzen besteht aus hochpräzisem Stahl.



ZAHLEN UND MASSE

INDIVIDUAL STATT KATALOG

Zehn bemerkenswerte Fakten zum Thema Individuallösungen

>600 000

Stück

Das ist die Zahl der Individuallösungen, die bis heute weltweit verarbeitet und angefragt worden sind. Die Bearbeitung der Anfragen und Bestellungen von Individuallösungen erfolgt in enger Zusammenarbeit mit dem Verkauf und den Länderniederlassungen, die von der Leistung profitieren.

0.5

Millimeter

Der Mindestdurchmesser für Drehteile, die in Sonderanfertigung geliefert werden können, ist kaum dicker als eine Rasierklinge.

20

Prozent

Das ist der Chromgehalt von Nymonic, einem Sonderwerkstoff mit extrem hoher Temperaturbeständigkeit, weswegen er zum Beispiel für Flugzeugteile eingesetzt wird.

-90

Prozent

In dieser Grössenordnung liegt die Reduktion des Fertigungsausschusses dank «prozesssicherer» Schrauben zum Beispiel in der Mikrofertigung von Hörgeräten.

23 110 000 +/- 1

Stück

So viele speziell für einen dänischen Kunden hergestellte Blindnieten wurden 2012 verkauft.

µm Toleranz

100 Mal dünner als ein menschliches Haar: Mit dieser Genauigkeit arbeitet das Micro-Vu Vertex Multisensor-Messgerät, mit der im Labor von Bossard Teile mit komplexen Formen vermessen werden können.

3 000 000

Tonnen

Das lieferte Bossard an Individuallösungen 2012 allein an Kunden in der Schweiz. Davon wird ein Grossteil im Maschinen- und Apparatebau sowie in der Medizinaltechnik verwendet. Das leichteste Sonderteil wiegt etwa 0,05 Gramm, das schwerste bringt rund 18 Kilogramm auf die Waage.

500 000 000

Stück

So viele Kalt-/Warmumformteile in Sonderanfertigung kann Bossard in Stückzahlen von 50 000 bis 500 000 oder mehr liefern. Dazu zählen neben Schrauben und Muttern auch komplexere Teile, die durch mehrstufiges Pressen kosteneffizient hergestellt werden.

1.

Rang

Bossard wurde von John Deere im Rahmen des Programms «Achieving Excellence» in den Stand eines Lieferanten mit Partner-Status erhoben. Das ist die höchste Stufe, die ein Lieferant von John Deere erreichen kann, und eine Auszeichnung für die Qualität von Produkten und Services sowie für das Bekenntnis zu kontinuierlicher Verbesserung.

10

akkreditierte Testlabors

In Europa, Amerika und Asien zählt Bossard zehn Labors, die von den jeweils massgebenden Behörden akkreditiert sind und zuverlässige Qualitätssicherung und konstante Produktqualität gewährleisten.

PRODUKTHIGHLIGHTS

INDIVIDUAL STATT KATALOG

Bossard beschafft nicht nur Verbindungselemente, sondern jedes Teil nach individuellen Spezifikationen der Kunden.



Dreh-Frästeil aus Aluminium
→ $\varnothing 80$ mm



Frästeil aus Aluminium inkl.
Eloxierung
→ $\varnothing 40$ mm \times 11 mm \times 44 mm



Drehteil mit Innenbohrung aus rost-
beständigem Stahl
→ $\varnothing 100$ mm \times 25 mm



Kunststoff-Frästeil POM schwarz
→ 35 mm \times 24 mm



Dreh-Frästeil aus rostbeständigem
Stahl
→ $\varnothing 32$ mm



Dreh-Frästeil aus höherwertigem
rostbeständigem Stahl
→ Ø 15 mm × 68 mm



Drehteil mit Lasergravur
→ Ø 10 mm × 15 mm



Hülse aus rostbeständigem Stahl
→ Ø 62 mm / 47 mm × 66 mm



Dreh-Frästeil aus Messing
→ Ø 35 mm × 40 mm



Drehteil aus rostbeständigem Stahl
mit 6 Bohrungen
→ Ø 70 mm



Fließpressteil aus hochwarmfestem
Werkstoff
→ Ø 10 mm × 30 mm



Drehteile aus PMMA-Kunststoff
→ Ø 30 mm × 31 mm



Dreh-Frästeil aus Messing,
vernickelt
→ Ø 60 mm × 72 mm



Spindel aus rostbeständigem Stahl
→ Ø 8 mm × 150 mm



Dreh-Frästeil aus Automatenstahl
mit Vierkant
→ Ø 25 mm × 65 mm



Frästeil aus Aluminium
→ 170 mm × 25 mm



Frästeil aus Aluminium, farblos
anodisiert
→ 33 mm × 50 mm

ZNÜNI MIT...

INDIVIDUAL STATT KATALOG



Daniel Stutz (43) leitet den Einkauf von kundenspezifisch hergestellten Individuallösungen für Bossard Zentraleuropa. Der diplomierte Einkaufsleiter und technische Kaufmann arbeitet seit 2001 bei Bossard. Er führt ein Team von 14 Spezialistinnen und Spezialisten, die jedes Jahr Hunderte von Individuallösungen beschaffen.

Wir haben Erfolgsgeschichten gehört, wie Ihr Team massgeschneiderte Teile beschafft, die nicht aussehen wie die Schrauben und Muttern aus dem Katalog. Könnten Sie einen typischen Arbeitstag schildern?

Um 7:30 Uhr bin ich im Büro und schaue als Erstes in meine E-Mails. Unsere Lieferanten in Fernost sind bis zu sieben Zeitzonen entfernt. So kommen über Nacht viele Mitteilungen herein. Anschliessend prüfe ich die offenen und fälligen Lieferantenbestellungen. Für unsere Industriekunden ist es entscheidend, dass wir die Lieferfristen einhalten. Unser Anspruch lautet: Bossard liefert jederzeit pünktlich. Die durchschnittlichen Stückkosten, die platzierten Aufträge und die offenen Anfragen geben mir Aufschluss über die Geschäftsentwicklung und das Optimierungspotenzial. Wie unsere Kunden haben auch wir bei Bossard das Ziel, Lagerbestände möglichst tief zu halten und dabei jederzeit lieferbereit zu sein. Kommunikation ist das A und O in unserer Arbeit. Deshalb nehmen Sitzungen und Konferenzen in meinem Arbeitsalltag viel Platz ein.

Was sind die wichtigsten Herausforderungen für Sie und Ihr Team?

Um massgeschneiderte Lösungen zu bieten, ist es wichtig, die technischen Anforderungen unserer Kunden zu verstehen. Dies erlaubt uns, den richtigen Lieferanten zu finden, der die dafür notwendigen Kompetenzen und Kapazitäten hat. Es gehört zu unseren Aufgaben, mit Produkten aus Asien, die in Osteuropa weiterverarbeitet werden, deutsche Anforderungen zu erfüllen. Damit umzugehen ist eine grosse Herausforderung. Schrauben sind nicht überall gleich Schrauben.

Was war das komplexeste Teil, das Ihr Team herstellen liess? Komplexität geht oft von unvorhergesehenen Mängeln aus. Ein Aluminiumteil für ein medizinisches Gerät zum Beispiel wies nach der Oberflächenbehandlung plötzlich unerklärliche Flecken auf. Das war für die Anwendung inakzeptabel, da die Aluminiumfläche im fertig montierten Gerät sichtbar war. Um den fehlerhaften Effekt zu vermeiden, sorgte Bossard nach einer Analyse dafür, dass das Metall vor der Montage zusätzlich geschliffen und gebürstet wurde.

Was ist Ihnen wichtig beim Lieferanten?

Wir bewerten Lieferanten nach Leistungsfähigkeit, Qualitätssicherung, technischem Support und Konkurrenzfähigkeit bei den Kosten. Es kann zum Beispiel passieren, dass ein Werkzeug in der Presse zerbricht und die Lieferung in Verzug gerät. Wir erwarten in diesem Fall, dass der Lieferant mit uns über derartige Probleme offen spricht und Lösungen sucht. Grundsätzlich pflegen wir eine harte, aber faire Geschäftsbeziehung mit unseren Partnern.

Viele Mitbewerber liefern ebenfalls Schrauben, die vom Standard abweichen. Worin unterscheidet sich Bossard?

Unsere solide Expertise, kombiniert mit der grossen Erfahrung, stellt sicher, dass wir für jeden Auftrag die richtigen Ressourcen erschliessen. Unsere Qualitäts- und Einkaufspolitik ist geprägt von unserer Firmenkultur. Wir pflegen die Beziehungen zu unseren Lieferanten und streben eine langfristige Zusammenarbeit an. Das bedeutet aber auch, dass wir gemeinsam mit den Lieferanten Lösungen finden müssen, damit wir stets optimale Marktpreise anbieten können. Deshalb müssen alle unsere Einkäufer einen technischen Hintergrund vorweisen. Letztlich geht es darum, die optimalen Gesamtbetriebskosten zu erreichen.

Was gibt Ihnen Befriedigung in Ihrer Arbeit?

Mein Team und ich haben grosse Freude, wenn unsere Lösung ausserordentliche Leistung bringt und von den Kunden abgenommen wird. Jeder Tag ist anders. Darum gefällt uns unsere Arbeit bei Bossard.



Oben: Judit Paczona, Expertin für Individuallösungen, bespricht ein Kundenprojekt mit Markus Baumann, Leiter Technische Kontrolle

Mitte: Peter Küng, Anwendungs-Engineering, am Direktverschraubungsprüfstand

Unten: Multisensor-Messgerät zur Vermessung komplexer Formen

MEHR ALS SCHRAUBEN UND MUTTERN

INDIVIDUAL STATT KATALOG

Wenn individuelle Teile gefragt sind, können Industriekunden auf Bossard zählen. Erfahrene Beschaffungsexperten rund um die Welt finden den richtigen Hersteller aus einem riesigen Lieferanten-Netzwerk. Die Dienstleistungspalette für Individuallösungen lässt keine Wünsche offen.

A

ls Individuallösungen bezeichnet Bossard spezifisch für Kunden beschaffte Bauteile, die in der gewünschten Form oder Grösse nicht im Bossard Katalog aufgeführt sind. Sie werden in der Regel nach den Spezifikationen und Zeichnungen des Kunden hergestellt. Eine Individuallösung wird durch Präzisions-Drehen und -Fräsen, Stanzen und Biegen oder mittels Kalt-/Warmumformung produziert. Kurzum: Individuallösungen sind mehr als nur Schrauben und Muttern.

INTELLIGENZ IM LIEFERANTEN-NETZWERK

Bossard hat Zugang zu einer sehr grossen Anzahl qualifizierter Lieferanten auf der ganzen Welt. «Das ist sozusagen die verlängerte Werkbank unserer Kunden», sagt Daniel Stutz, Leiter Einkauf Individuallösungen in Zug. Die Zahl der Lieferanten wächst mit den Kunden und deren Projekten. Bossard evaluiert und entwickelt fortlaufend potenzielle Lieferanten.

Im Laufe der Zeit hat Bossard eine ausserordentliche Intelligenz im Lieferanten-Netzwerk entwickelt. Die Hersteller sind in einer Datenbank mit den jeweiligen Leistungsmerkmalen erfasst. Sie werden nach der Systematik der Art der Fertigung in die drei Hauptgruppen, namentlich Dreh- und Frästeile, Kalt-/Warmumformteile sowie Stanz- und Biegeteile unterschieden. Dank des stetigen Zuflusses von neuen Lieferanten und der Recherchen der internen Abteilung für Beschaffungsmarktforschung ist die Datenbank immer auf

dem aktuellsten Stand – und Bossard ist über die Trends der neusten Beschaffungsmärkte weltweit auf dem Laufenden.

Bei der Evaluation von Lieferanten spielen unter anderem unser Verhaltenskodex, die technischen Kompetenzen, Qualitätssicherung und die Kapazitäten des Betriebs eine Rolle. Aus Sicherheitsüberlegungen verfolgt Bossard zudem die Politik, dass jedes Produkt bei zwei oder mehr Lieferanten bestellt werden kann. Dies ist umso wichtiger, seit das Thema Risikomanagement in allen Unternehmen einen immer höheren Stellenwert einnimmt.

«Bossard verbindet solide Expertise und grosse Erfahrung...

SOLIDE EXPERTISE UND GROSSE ERFAHRUNG

Dank der soliden Expertise und der grossen Erfahrung sind die Einkäufer bei Bossard in der Lage, den richtigen Hersteller für den jeweiligen Auftrag zu finden. Gewisse Werkstoffe sind nicht immer einfach zu beschaffen. Rost- und säureresistente Stahllegierungen bestimmter Marken zum Beispiel sind in einigen asiatischen Ländern schwierig zu beschaffen. In diesen Fällen ermutigt Bossard die Lieferanten, nach Quellen für das betreffende Material Ausschau zu halten oder geeignete Alternativen vorzuschlagen. In seltenen Fällen hat Bossard auch schon Material vermittelt. Wenn ästhetische Aspekte ganz unerwartet eine Rolle spielen, ist der Einkauf besonders herausgefordert (siehe Interview mit Daniel Stutz auf S. 14).

GRÜNDLICHE QUALITÄTSSICHERUNG

Bei Individuallösungen ist die Qualitätssicherung von Bossard besonders streng. Aus jeder Lieferung wird eine Stichprobe in einem der zehn Bossard Labors auf der ganzen Welt untersucht. Spezialisten wägen die Ware und prüfen mechanische und materialspezifische Eigenschaften. Dafür stehen Instrumente zur Prüfung von Härte, Zugfestigkeit, Korrosionsresistenz oder zur Ermittlung der Gewindesteigung von Schrauben zur Verfügung. Der Lieferung beigelegte Prüfdokumente werden begutachtet. Dank eines Multi-Sensorikmessgeräts lassen sich speziell dünne, elastische Teile oder solche mit variablen Massen genau ausloten. Kundenspezifisch führt Bossard auch Spektralanalysen durch. Werkstoffe werden bestrahlt und können so zweifelsfrei identifiziert werden. Bei Verbindungselementen machen Experten nach Bedarf auch Reibwertprüfungen. Lieferungen mit Teilen, die für die automatische Weiterverarbeitung vorgesehen sind, bleiben ungeöffnet. Hier bürgt der Lieferant nach ISO 16426 für die Reinheit des «Schüttgutes» und dafür, dass es keine Fremdkörper enthält, die in den Automaten zu Störungen führen könnten.

Die Kontrollen in Zug führt ein Team von sieben Mitarbeitern durch. Zwei weitere kümmern sich um anwendungsspezifische Tests. Für eine Diagnose der zuverlässigen Funktion eines Artikels unter Belastung – zum Beispiel mithilfe von Temperatur-Schock-Prüfungen – arbeitet Bossard mit Sulzer Innotec zusammen.

Der wichtigste Faktor bei den Qualitätschecks ist der Mensch. Alle Teammitglieder haben eine Grundausbildung in der Industrie absolviert. Ihre praktische Erfahrung und die Kundenkenntnisse ermöglichen ihnen, die Teile im Hinblick auf die gestellten Anforderungen zu beurteilen, auch über die Spezifikationen auf den technischen Zeichnungen hinaus.

...und findet darum stets für jeden Auftrag den richtigen Hersteller.»

MEHR WERTSCHÖPFUNG DANK C-TEILE-MANAGEMENT

Der Löwenanteil der Kosten (85 Prozent) entfällt auf die Entwicklung, Beschaffung, Kontrolle, Lagerhaltung und Montagelogistik – und nicht auf das Material der C-Teile. So zielt Bossard auch bei der Beschaffung von Individuallösungen

gen darauf ab, mit Verbesserungen in Montageprozess und C-Teile-Management – inklusive Individuallösungen – die Gesamtbetriebskosten der Kunden zu senken. Mit diesem Ziel hat Bossard die Dienstleistung Next Generation eingeführt. Bossard Next Generation ist ein umfassender Service zur Design- und Prozessoptimierung, der sich darauf konzentriert, die Herstellerproduktivität zu erhöhen und die Gesamtbetriebskosten mittels Wertstromanalysen zu senken.

Das C-Teile-Management von Bossard bietet viele Vorteile für standardisierte Produkte. Darüber hinaus profitieren auch Kunden, die nichtstandardisierte Produkte aus einer Hand kaufen wollen. Bossard strebt eine enge Zusammenarbeit und langfristige Beziehungen mit Kunden an, die Individuallösungen herstellen. Dieser Ansatz schafft Synergien mit anderen Bossard Dienstleistungen wie Design- und Prozessoptimierung – immer nach dem Next-Generation-Prinzip. Und davon profitiert letztlich auch Bossard.

VOM BUND ANERKANNTE PRÜFSTELLE

Bossard wird von den massgebenden Zertifizierungsstellen die Einhaltung zahlreicher Normen attestiert. Die Anerkennung als Prüfstelle für mechanische Verbindungen nach ISO/IEC 17025 ist laut Markus Baumann, Leiter der Technischen Kontrolle, die wichtigste für Bossard. Erteilt wird diese Zulassung von der Schweizerischen Akkreditierungsstelle SAS.



Johnny Koh

Einkauf Individuallösungen Asien-Pazifik,
seit 4 Jahren im Unternehmen

«Wir bieten ein riesiges Spektrum an C-Teilen aus einer Hand.»

Individuallösungen werden oft in kleinen Mengen verlangt, müssen hohe Anforderungen erfüllen, gleichzeitig erwartet der Kunde einen tiefen Preis. Die Suche nach Lieferanten ist daher anspruchsvoll. In China sind viele Lieferanten flexibel und schnell, aber sie lassen Konstanz vermissen. In Indien ist die Einhaltung von Fristen die hauptsächlichliche Herausforderung.



Curtis Brustkern

Einkauf Individuallösungen Nordamerika,
seit 16 Jahren bei Bossard

Das Wichtigste ist, dass wir die Erwartungen unserer Kunden verstehen: betreffend Qualität, Dokumentation und Lieferfristen. Mit den Individuallösungen verhelfen wir unseren Kunden zu massgeschneiderten Lösungen. Und wir vergrössern den Anteil an der Wertschöpfung von Bossard.

«Mein Ziel ist, dass der Kunde den Gesamtwert sieht, und nicht einfach die Kosten des einzelnen Produkts.»



Pia Larsen

Einkauf Individuallösungen Dänemark,
seit 14 Jahren bei Bossard

Viele Unternehmen in unserer Region kaufen Individuallösungen selber ein. Wir müssen es also besser machen als sie: besser einkaufen und mehr leisten. Um Neukunden zu gewinnen, bauen wir unser Lieferantennetzwerk immer weiter aus und mit ihnen das Angebot an Produkten für weitere Anwendungen.

«Unsere Datenbank enthält Tausende von Lieferanten.»



Unsere Konkurrenz in Frankreich ist zahlreich. Schnelle Reaktion und eine grosse Dienstleistungsbereitschaft ist für unseren Erfolg entscheidend. Mit Qualität und Preis müssen wir die Kundenanforderungen erfüllen. Darum kaufen wir grösstenteils in Frankreich ein, vor allem für unsere Kunden der Bahnindustrie.

«Dank unserer Fachkenntnis kaufen wir komplexe Teile richtig ein.»



Joël Vogel

Einkauf Individuallösungen Frankreich,
seit 17 Jahren im Unternehmen



HERAUSGEBER

Bossard Holding AG, Steinhauserstrasse 70
6301 Zug, Schweiz
Tel. +41 41 749 66 11, Fax +41 41 749 66 22
investor@bossard.com, www.bossard.com

REDAKTION

Group Marketing Communications

KONZEPT, DESIGN UND TEXT

Eclat AG, Erlenbach ZH, Schweiz

FOTOGRAFIE

Guy Jost, Bern, Schweiz
Group Marketing Communications (S. 15)

ILLUSTRATION

Kornel Stadler, Bern, Schweiz

ÜBERSETZUNG

Localizers LLC, Moraga, USA

DRUCK

Anderhub Druck-Service AG, Rotkreuz, Schweiz
© Bossard Holding AG 2013

This magazine is also available in English on
www.bossard.com > About Us > Investor Relations



ClimatePartner^o
klimateutral

Druck | ID: 10972-1301-1002

