

Nr. 725 | MÄRZ

Bossard Mitteilungen

Doppelter Kompetenzausbau | Zwei zukunftsweisende Partnerschaften ...

Product Solutions | Verbindungselemente für Verbundwerkstoffe:

bigHead® – flexibel, leistungsstark und effizient ...

Proven Productivity | Komax investiert in die letzte Meile ...

EDITORIAL



Liebe Leserinnen und Leser

Im Jahr 2020 geht es nahtlos weiter wie 2019 aufgehört hat. Recht gegensätzlich sind die Konjunkturprognosen, wie denn das Jahr mögen werde. Die PMIs der Europäischen Länder sind grossmehheitlich knapp unter 50, aber eher wieder etwas besser als noch im Herbst. Wir sehen, dass gewisse Segmente wirklich strotzen vor Perspektiven, während in anderen Branchen Kurzarbeit angesagt ist.

Bitte lesen Sie in unserer Rubrik Company News, dass die Bossard Gruppe einen weiteren, grossen Schritt ins Luftfahrtsegment gemacht hat. Mit der Akquisition der Firma Boysen ist Bossard definitiv in der Luftfahrtindustrie angekommen und zu einem namhaften Player in diesem sehr spannenden Segment geworden. Zudem sind wir ein Joint Venture mit der Firma SES Imagotag eingegangen. Bitte lesen Sie, warum die neue Firma PDi Digital für beide Firmen sehr viel Sinn macht.

Seit kurzem ist die Bossard Academy geöffnet. In dieser brandneuen Infrastruktur haben wir in idealer Weise die Möglichkeit, Seminare in Praxis und Theorie anzubieten. Bitte lesen Sie nach, welche Seminare für Sie von Interesse sein könnten.

In der Rubrik Assembly Technology Experts bringen wir Ihnen die Dienstleistung Expert Walk näher. Zusammen mit dem Kunden begehen wir die Produktion systematisch und suchen nach verborgenem Spar- und Optimierungspotential. Lesen Sie den Praxisbericht, er gibt Auskunft über die Methode und auch, dass es sich mehr als lohnt, mit uns auf den Expert Walk zu gehen.

Unser neues, digitales Lieferantenmanagement stellen wir Ihnen in der Rubrik Smart Factory Logistics vor. Sie dürfen nahtlose Versorgung und maximale Transparenz erwarten.

BigHead ist eine sehr clevere Applikation, die speziell bei Anwendungen mit Verbundwerkstoffen vorzügliche Eigenschaften aufweist.

Als PEM® Distributionspartner hat Bossard seit vielen Jahren einen starken Brand im Portefeuille, der immer wieder mit Innovationen neue Lösungen in den Markt bringt.

Ja! Wir machen auch Zeichnungsteile. Sehr gerne sogar und sehr erfolgreich. Sollten Sie dies noch nicht gewusst haben, so lesen Sie doch bitte den Bericht dazu.

Lesen Sie im Interview mit Ludger Vogelsang, Stephan von Arb und Jens Feuerlein, wie das Bossard Last Mile Management bei der Firma Komax auf Begeisterung stösst.

Ich wünsche Ihnen, sehr geehrte Kundinnen und Kunden, viel Vergnügen beim Lesen dieser spannenden Bossard Mitteilungen.

FLORIAN BEER

General Manager, Bossard Deutschland

bomi@bossard.com

INHALT

04 **Company News**

*Doppelter Kompetenzausbau:
Zwei zukunftsweisende Partnerschaften.*

06 **Assembly Technology Expert**

*Expert Walk:
Gemeinsam auf der Suche nach verborgenem Potenzial.*

10 **Smart Factory Logistics**

*Lieferantenmanagement – der umfassende Logistik-Service:
Nahtlose Versorgung und maximale Transparenz.*

12 **Product Solutions**

*Verbindungselemente für Verbundwerkstoffe:
bigHead® Verbindungselemente – flexibel, leistungsstark und effizient.
PEM® Einpressbefestiger:
Praktisches Prinzip und optimaler Halt auch bei dünnsten Bauteilen.*

16 **Proven Productivity**

Komax investiert in die letzte Meile.

20 **Global – lokal**

Wir sind da, wo Sie sind.



Online

Sie finden die PDF-Ausgabe der Bossard Mitteilungen online unter:
www.bossard.com

DOPPELTER KOMPETENZAUSBAU

Zwei zukunftsweisende Partnerschaften.



Bossard kooperiert mit SES-imagotag und akquiriert zusätzliche Kompetenzen im Luftfahrt-Sektor

PDi Digital

PDi Digital – so nennt sich das von der Bossard Gruppe und SES-imagotag gemeinschaftlich gegründete Unternehmen. SES-imagotag ist seit 25 Jahren ein verlässlicher Partner des Einzelhandels, wenn es um digitale In-Store-Technologie geht. Der weltweit führende Anbieter für digitale Preislabel, sogenannte «Electronic Shelf Label», sowie für die Preisautomatisierung im Einzelhandel bietet seinen Kunden auch eine eigenentwickelte IoT- und digitale Plattform mit umfassenden Dienstleistungen für Retail. Das Unternehmen hat weltweit bereits 20 000 Einzelhandelsgeschäfte (viele auch in der Schweiz) mit über 200 Millionen elektronischen Preisschildern ausgestattet.

Zusammenfluss von Know-how

Vor einiger Zeit startete SES-imagotag erste Bemühungen, seine Technologie auch ausserhalb des angestammten Kundenkreises im Einzelhandel zu

vermarkten. Da Bossard in den vergangenen Jahren ebenfalls einige Anstrengungen unternommen hatte, um ihre einzigartigen Services im Bereich «Smart Factory Logistics» auch ausserhalb der industriellen Sektoren zu positionieren, kam die Idee zum Zusammenschluss. Beide Partner bringen ihr langjähriges Know-how in die Kooperation mit ein: Bossard die hohe Kompetenz im Bereich automatisierter Logistiklösungen in der Industrie und SES-imagotag das spezialisierte Fachwissen für Electronic-Shelf-Label-Technologien im Einzelhandel. Das Ziel: mit dem zusammengeführten Know-how in verschiedenen Wirtschaftszweigen zu einem marktbestimmenden Player im Bereich industrieller und logistischer IoT-Lösungen zu werden.

Mehrwert für beide Seiten

Beide Partner versprechen sich von der Zusammenarbeit zusätzliche Wachstumsfelder. Um dieses Ziel zu erreichen, wird Bossard die Geschäftsaktivitäten der Tochtergesellschaft Effilio in das Gemeinschaftsunternehmen einbringen und PDi Digital so vertieftes Know-how bei intelligenten Betriebs-



systemen, insbesondere der ARIMS-Plattform, zur Verfügung stellen. Auf Partnerseite wird PDi Digital Zugang zu allen von SES-imagotag entwickelten Technologien haben.

Fliegende Teile

In den letzten Jahren baute die Bossard Gruppe ihre Tätigkeiten und Kompetenzen im Luft- und Raumfahrtsektor aus. Nach der Akquisition des US-Unternehmens Aero-Space Southwest Inc. und dem Erwerb der offiziellen Luftfahrtzertifizierungen in mehreren Märkten folgte im Sommer vergangenen Jahres der nächste Schritt: Bossard übernahm den Distributionsbereich Boysen von der deutschen AQUAERO Gruppe. Das 1967 gegründete Distributionsunternehmen Boysen mit Hauptsitz in München hat sich mit hochwertigen Verbindungslösungen einen Namen gemacht und zeichnet sich durch einen grossen internationalen Kundenkreis aus. Damit baut Bossard ihre Präsenz im technologisch anspruchsvollen Aerospace-Sektor deutlich aus.

Veranstaltungskalender

Messen

SMM Kongress

Kongress und Fachaustellung, Luzern
18. März 2020

Sindex

Fachmesse Bern
22. – 24. September 2020

Fachseminare in der Bossard Academy, Zug

Auslegung von Schraubenverbindungen

25. März & 16. September 2020

Berechnung von Schraubenverbindungen nach VDI-Richtlinie 2230

26. März & 17. September 2020

Korrosion / Korrosionsschutz und Klebesysteme in der Verbindungstechnik

1. April & 21. Oktober 2020

Montagetechnik von Schraubenverbindungen

5. Mai 2020

30. Juni 2020

25. August 2020

27. Oktober 2020

1. Dezember 2020

Technische Schraubenkompetenz

9. Juni & 2. September 2020

Multifunktionale und gewindeformende Verbindungstechnik

23. Juni 2020 & 9. September 2020

SCAN ME





ASSEMBLY
TECHNOLOGY
EXPERT

ENGINEERING

Assembly Technology Expert

IHRE MONTAGELINIE UNTER DER LUPE

Expert Walk: Ganzheitliche Betrachtung



Beurteilt wird meist nur das Endprodukt, während dem Entstehungsprozess nur selten Beachtung geschenkt wird. Wir von Bossard wissen aber, dass das perfekte Produkt mit einem optimalen Fertigungsprozess beginnt und schauen deshalb genauer hin. Durch unsere Analyse der Montagearbeitsplätze und Produktionslinien helfen wir Ihnen, Ihre Montageprozesse zu optimieren und verborgenes Potenzial voll auszuschöpfen.

Ganzheitliche Betrachtung

Mit dem Expert Walk stellen wir Ihnen auf den folgenden Seiten einen weiteren Bestandteil unserer Assembly Technology Expert Services vor. Deren sechs Dienstleistungen zielen darauf ab, unsere Kundschaft bei der Entwicklung von neuen Pro-

dukten zu unterstützen und die intelligentesten Lösungen für verbindungstechnische Herausforderungen zu liefern.

So funktioniert der Expert Walk

Der Expert Walk läuft stets nach einem klaren Muster ab. Unsere Ingenieure analysieren dabei die von Ihnen verwendeten Verbindungselemente und Werkzeuge und ermitteln, wie Sie Ihre Abläufe schlanker und intelligenter gestalten können. Doch welche Schritte gehören zu einem vollständigen Expert Walk?

Der erste Schritt umfasst eine systematische Analyse der gesamten Fertigungslinie vor Ort. Untersucht wird die Montagetechnik, wozu neben den Verbindungselementen die Montageprozesse und

die verwendeten Werkzeuge gehören. Abgerundet wird die Überprüfung durch eine Wertanalyse mit dem Ziel, eine Einschätzung der Kosteneinsparung auf Grundlage des TCO-Grundsatzes zu erhalten.

Nach abgeschlossener Analyse erfolgt die Überprüfung. Diese fokussiert sich auf mögliche technische Verbesserungen. In dieser zweiten Phase werden Vorschläge erarbeitet, welche sowohl auf Basis neuer als auch bewährter Lösungen entstehen können. Sämtliche Beobachtungen werden in einem ausführlichen technischen Bericht erfasst, bevor die Vorschläge inklusive der Ergebnisse des Expert Walks als Bericht und Präsentation vorgelegt werden. Mit der Bereitstellung der physischen Proben wird diese Phase abgeschlossen.

Ihr Produkt wird noch wettbewerbsfähiger, wenn Sie die geeigneten Verbindungslösungen finden.

Im Zentrum der dritten und letzten Phase steht die Umsetzung. Eine detaillierte Konstruktionsbeschreibung und Dokumentation der neuen Montagelösung sind Hauptbestandteil des Umsetzungsplans. Anschliessend unterstützen wir das Entwicklungsteam während der gesamten Realisierung,

bevor es im letzten Schritt um die Bewertung der umgesetzten Massnahmen geht. Die Umsetzungsbewertung findet in Form einer Schulung statt und erfolgt direkt am Standort des jeweiligen Kunden, um einen maximalen Output zu garantieren.

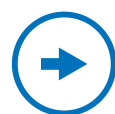
60 063 Euro pro Jahr eingespart

Das verborgene Potenzial, welches wir mit einem Expert Walk für Sie aufdecken können, lässt sich am besten anhand eines Beispiels aufzeigen. Für einen Kunden – ein globaler Technologieführer im Bereich von Fluidautomation – durften wir nebst anderen Assembly Technology Expert Services einen Expert Walk durchführen.

Dabei konnten wir insgesamt fünf Montagearbeitsplätze unter die Lupe nehmen. Trotz der Tatsache, dass der Kunde zu den globalen Technologieführern seiner Branche gehört, waren unsere Experten in der Lage, nach abgeschlossener Überprüfung gesamthaft 14 unterschiedliche Optimierungsvorschläge vorzulegen.

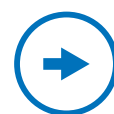
So konnte beispielsweise der Bestand an Einzelteilen um 42 % von 24 auf 14 Artikel reduziert werden, durch 5 830 EUR pro Jahr eingespart werden. Diese Kostenreduktion ist ganz einfach zu erklären: Eine sinkende Anzahl an Artikel bedeutet gleichzeitig auch deutlich geringerer Handlungsaufwand für zahlreiche Akteure in Ihrem Unternehmen. Das grösste Einsparpotenzial liegt allerdings in der Optimierung der eigentlichen Fertigungslinien. Durch die Definition der optimalen Montage-

Analyse



Kick-off

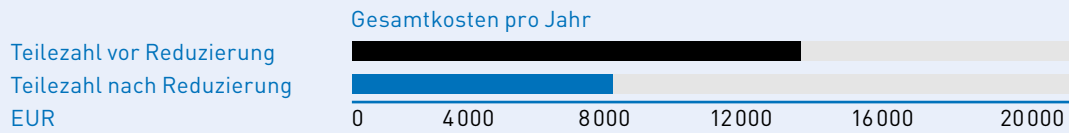
Beratung



Expert Walk

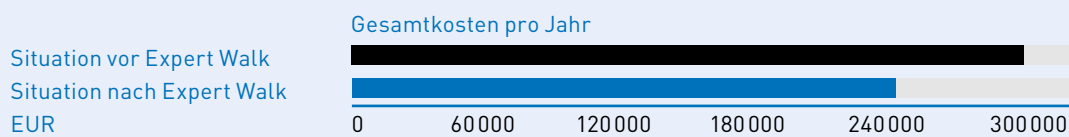
Kosteneinsparung auf Basis des TCO-Grundsatzes:

Kostenkalkulation für das Teilemanagement



Kosteneinsparung von **5 830 EUR** pro Jahr

Kostenkalkulation für die Montageleistungen



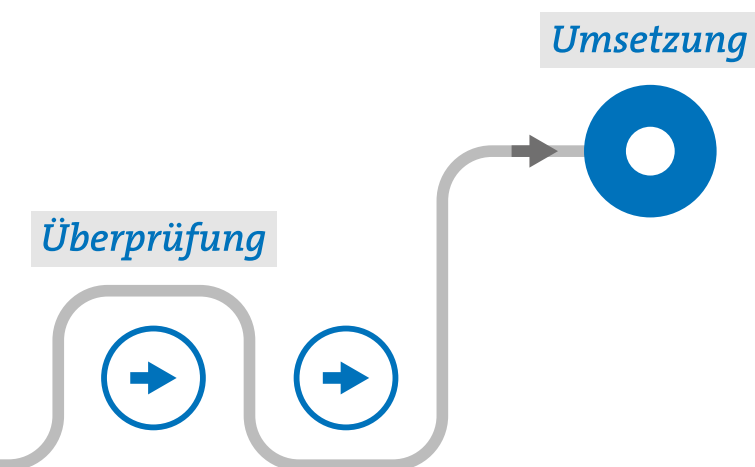
Kosteneinsparungen von **54 233 EUR** pro Jahr

Insgesamte Kosteneinsparung von 60 063 EUR pro Jahr

technik, darunter Verbindungselemente, Montageprozesse und Werkzeuge, konnten in unserem Beispiel weitere 54 233 EUR pro Jahr eingespart werden. Hinter diesen Einsparungen stecken allerdings nur selten tiefere Materialkosten, sondern andere Faktoren. Die Kosteneinsparungen sind in erster Linie auf die reduzierten Vorbereitungs- und Installationszeiten der Verbindungselemente sowie auf die gesenkten Prozesszeiten und -kosten

zurückzuführen. Das verborgene Potenzial scheint also nicht immer unbedeutend zu sein. Mit unserem Expert Walk konnten wir unserem Kunden dazu verhelfen, jährlich total 60 063 EUR zu sparen.

Haben wir Sie neugierig gemacht? Fragen auch Sie sich, wo sich noch unentdecktes Potenzial in Ihren Fertigungsprozessen verbirgt? Profitieren Sie von unserem Expert Walk Service und besuchen Sie unsere Website um mehr zu erfahren: www.bossard.com



**Bericht und Präsentation
der Ergebnisse**

SCAN ME





**LIEFERANTEN-
MANAGEMENT**

**Smart Factory
Logistics**

LIEFERANTENMANAGEMENT – DER UMFASSENDE LOGISTIK-SERVICE

Nahtlose Versorgung und maximale Transparenz.

Das Management einer Vielzahl von B- und C-Teile Lieferanten stellt viele unserer Kunden heutzutage vor grosse Herausforderungen. So fallen dadurch zusätzliche administrative Tätigkeiten sowie höhere Prozesskosten an. Bossards Lieferantenmanagement bietet sich als optimale Lösung an, wenn es darum geht, Prozesse von der Planungs- bis zur Produktionsebene zu optimieren.

Wie das funktionieren soll? Mit unserem Service kümmern wir uns komplett um das Management ihrer B- und C-Teile. Drei verschiedene Servicelevel bieten je nach Anforderung individuell passende Lösungen – von der automatisierten Bestellung bis hin zur umfassenden Pflege Ihrer bestehenden Lieferantenbasis. So profitieren Sie von einer nahtlosen Versorgung und einer maximalen Transparenz Ihrer Supply Chain.

Das Lieferantenmanagement von Bossard lässt sich in jede bestehende Smart-Factory-Logistics-Lösung einfach integrieren.







Unabhängig davon, ob Sie Smart Factory Logistics zur Generierung des Bestellvorschlags oder als umfassendes Lieferantenmanagement einsetzen: Bossard ist Ihr zuverlässiger Partner mit langjähriger Erfahrung.

Während Sie sich auf Ihre Kernkompetenzen konzentrieren, übernimmt Bossard die gesamte Logistik Ihrer B- und C-Teile.

Ihr Nutzen

- Höchste Versorgungssicherheit
- Schlankere Prozesse, effizientere Beschaffung
- Reduktion des administrativen Aufwands
- Höhere Lieferperformance und Zuverlässigkeit
- Reduzierter Lagerbestand
- Effizienzsteigerung
- Reduzierung der Gesamtkosten
- Mehr Zeit für Kernaufgaben

MERKMALE

	Integration aller Lieferanten
	Rationalisierung der Lieferantenbasis
	Koordination des Informationsflusses
	Koordination des Materialflusses
	ARIMS Analytics
	Ein Ansprechpartner

Lieferantenmanagement mit Bossard

- 1) Halb- und vollautomatische intelligente Systeme werden zur Bedarfsanforderung und Bestellauslösung verwendet.
- 2) Unsere interaktive Supply Chain Plattform ARIMS übermittelt Nachfüllbestellungen direkt an Ihre Lieferanten oder sendet einen Bestellvorschlag an Ihr ERP.
- 3) Die Lieferanten stellen das Material gemäss dem Nachfüllauftrag bereit und beschriften es mit dem Lagerort des Artikels.
- 4) Je nach Servicelevel wird die Sendung konsolidiert und das Material an den Wareneingang oder direkt an den Montagearbeitsplatz geliefert.

Suchen auch Sie nach der optimalen Handhabung Ihrer Lieferantenbasis?

Besuchen Sie unsere Website und erfahren Sie mehr: www.bossard.com

SCAN ME





PRODUCTS

Product Solutions

VERBINDUNGSELEMENTE FÜR VERBUNDWERKSTOFFE

bigHead® Verbindungselemente – flexibel, leistungsstark und effizient.



bigHead® auf Oberfläche geklebt



bigHead® in Verbundwerkstoff eingebettet

Verbindungselemente von bigHead® überzeugen als universelle ab- und ausreissfeste Verbindungen durch einfache Montage bei hohen Ansprüchen. Insbesondere im Bereich der Verbundwerkstoffe stellt bigHead® die ideale Lösung dar. Für Anwendungen mit Anforderungen an hohe Ästhetik ist bigHead® eine diskrete, fast unsichtbare Befestigungslösung.

Was ist ein bigHead®?

Ein klassischer bigHead® besteht aus einem Kopf und einem Befestigungselement. Die spezielle bigHead® Schweisstchnik sorgt für eine ab- und ausreissfeste Verbindung bei hohen Ansprüchen. Wählen Sie aus über 156 Kernprodukten. Erhältlich in kleinen, mittleren sowie grossen Abmessungen, wahlweise in verzinktem Stahl oder Edelstahl. Können Sie Ihr Anwendungsproblem nicht mit einem Kernprodukt lösen, finden Sie im erweiterten bigHead® Sortiment vielfältige weitere Produktlösungen. Bei speziellen Anwendungsproblemen entwickelt bigHead® Ihre individuelle Produktlösung.

Wozu bigHead®?

bigHead® kommt oft dann zum Einsatz, wenn klassische Verbindungstechniken aus verschiedenen Gründen nicht verwendet werden können. Beispielsweise wenn das Durchbohren des Trägermaterials aufgrund der Materialeigenschaften nicht möglich ist. Insbesondere im Bereich der Verbundwerkstoffe spielt dies eine grosse Rolle, da das Bohren zur Durchtrennung der Faserverstärkung und somit durch eine Unterbrechung des Kraftflusses zur Schwächung des Materials führen würde.

Wie wird ein bigHead® verwendet?

Eine Verarbeitungsvarianten ist das direkte Verkleben des bigHead® mit Strukturkleber auf der Substratoberfläche. Neben dieser nachträglichen Anbringung des Befestigers ist eine Einbettung direkt im Herstellungsprozess des Materials möglich. Sowohl für das Kleben als auch für das Einbetten von Befestigern bietet bigHead® spezielle Prozesslösungen für den optimalen Einsatz. Für seine Kernprodukte hat bigHead® eine umfangreiche Teststudie gefahren. Die daraus resultierenden Ergebnisse vereinfachen und beschleunigen Ihr Design-In.

SCAN ME



Sie interessieren sich für bigHead®?

Sprechen Sie mit uns! Ihr lokaler Ansprechpartner freut sich auf Ihre Kontaktaufnahme.



Der «Big ring» als Beispiel einer kundenspezifischen Sonderlösung von bigHead®

Praktisches Prinzip und optimaler Halt auch bei dünnsten Bauteilen.

PEM® Einpressbefestiger können in eine Vielzahl unterschiedlicher Werkstoffe eingesetzt werden.

Das Prinzip des 1942 entwickelten PEM® Einpressbefestigers erfüllt die Anforderungen des Marktes an sichere und wirtschaftliche Verbindungslösungen bis heute überaus erfolgreich. Gerade bei sehr dünnen und leichten Werkstücken, wie sie in zahllosen Bereichen der modernen Industrie eingesetzt werden, spielen PEM® Einpressbefestiger ihre Stärken aus. Sie sorgen für absolut sicheren Halt, sind einfach zu montieren und sparen Zeit und Kosten.

Einpressbefestiger sind selbstklemmende Verbindungselemente, die in ein Aufnahme Loch im Werkstück verpresst werden. Der Werkstoff wird im Bereich der Bohrung verdrängt, woraufhin er durch Kaltverformung in einen Hinterstich im Schaftbereich des Befestigers fließt. Eine Verzahnung oder eine spezielle Kopfform verhindert ein Verdrehen des Bauteils – der Einpressbefestiger wird zu einem festen Bestandteil des Werkstücks.

Prozesssicheres Ergebnis mit gleichbleibender Qualität

PEM® Einpressbefestiger gewährleisten starke Befestigungspunkte und hohe Verdreh- und Ausreißkräfte, ohne dabei das Bauteil zu beschädigen oder Aufwölbungen im Randbereich zu verursachen. Sie schließen auf der Rückseite des Werkstücks bündig ab. Das zur Schmelze vorgesehene thermoplastische Element wird dazu entweder direkt in den Verbinder oder das Werkstück integriert.

Auch der Montageprozess wird durch die selbstklemmenden Befestiger vereinfacht. Zusätzliche Verbindungselemente wie Unterlegscheiben, Sicherungsscheiben oder lose Muttern entfallen. Dadurch verringert sich die Anzahl der Teile wie der

Montageschritte, und sowohl die Gesamtmontagezeit als auch die Installationskosten werden reduziert.

Durchdachtes Sortiment mit vielfältigen Einsatzmöglichkeiten

Zu den Kernprodukten des umfassenden Produktportfolios gehören folgende Befestiger:

- Einpressmuttern
- Einpressbolzen
- Einpressbuchsen
- Stifte
- Unverlierbare Schrauben
- Rechtwinklige Befestiger
- Snap-Top-Distanzbefestiger
- SpotFast

Die Grundmaterialien reichen von Stahl, Aluminium und Edelstahl über Kupfer zu Kunststoff. Selbst ein Einpressen in bereits beschichtete Oberflächen ist möglich. PEM® Einpressbefestiger werden vorrangig in sehr dünnen Blechen eingesetzt, wo hohe Ausdreh- und Auszugsmomente erforderlich sind und kein anderes Verfahren eine vergleichbar sichere Befestigung gewährleisten kann. Die umfangreichen Einsatzmöglichkeiten eröffnen ausserdem Einsatzgebiete in unterschiedlichsten Branchen wie der Luft- und Raumfahrttechnik, der Elektronik- und Automobilindustrie sowie im Maschinenbau und der Medizintechnik.



Im PEM® Standardsortiment finden sich Lösungen für fast jede Anwendung

Systemgedanke: Befestiger, Zuführ- und Verarbeitungstechnik aus einer Hand

Als Systemanbieter liefert Bossard neben den PEM® Befestigern auch ein auf alle Anforderungen zugeschnittenes Maschinenprogramm für das optimale Einsetzen der Teile. Die Einpresssysteme von Haeger® und PEMSERTER® bieten vom manuellen Einsteigermodell über die halbautomatische Variante bis hin zur Hightech-Maschine unterschiedliche Möglichkeiten. Ein weiterer Pluspunkt neben einem prozesssicheren Ergebnis: Bossard übernimmt die Wartung der Maschinen.

Acht Vorteile für Ihre Produktion

- 1) Vielfältige Einsatzmöglichkeiten in unterschiedlichen Grundmaterialien
- 2) Extreme Belastbarkeit auch in dünnen Blechen ab 0,5 mm
- 3) Keine spezielle Bearbeitung der Bohrung nötig
- 4) Kein Nachschneiden des Gewindes
- 5) Ideal auch für beschichtete Oberflächen
- 6) Hohe Positionsgenauigkeit
- 7) Reduzierung der losen Verbindungselemente
- 8) Automatisiertes Zuführen und Verarbeiten mit Einpressmaschinen möglich



Das Einpresssystem Haeger® 824 OneTouch 4e mit 4-fachem automatischem Zuführsystem

SCAN ME



PROVEN PRODUCTIVITY

Komax investiert in die letzte Meile.



Links: Stephan von Arb / Rechts: Ludger Vogelsang

Das Gespräch mit Ludger Vogelsang, Stephan von Arb und Jens Feuerlein hat ihre Begeisterung für das Last Mile Management von Bossard aufgezeigt.

Das System ist seit einem Jahr im Einsatz am Hauptsitz in Dierikon und ist nicht mehr wegzudenken. Im August 2019 wurde das System von 250 auf über 1 800 SmartLabel an den Arbeitsplätzen ausgebaut.

Besten Dank für Ihre Bereitschaft unseren Lesern Ihre Erfahrungen bezüglich dem «Last Mile Management» zu gewähren. Bitte stellen Sie sich kurz vor:

LUDGER VOGELSANG: Director Lean Management

JENS FEUERLEIN: Vice President Operations

STEPHAN VON ARB: Teamleiter der Crimp-Modul Montage

Der Begriff «letzte Meile» oder «last mile» ist in diversen Branchen bekannt. In der Telekommunikation ist damit z.B. die Verbindung zwischen der Ortszentrale und dem Haushalt des Telefon- oder Internetabonnenten gemeint. Wo beginnt und endet bei Komax die letzte Meile in der Supply Chain?

LUDGER VOGELSANG:

«Die letzte Meile beginnt bei uns im Zentrallager und führt direkt an die Taktmontage-Linie. Die Versorgung der Teile wird zweimal wöchentlich ausschliesslich von einem Logistik-Mitarbeiter durchgeführt, während die Monteure sich voll und ganz auf die Montage der Baugruppen konzentrieren.



Vorher



Nachher

An der Linie setzen wir das «SmartLabel» System ein, um die internen Bestellungen auszulösen. Wir bewirtschaften rund 1 800 Behälter mit dem Last Mile Management von Bossard mit dem Ziel, auf ca. 11 000 SmartLabels auszubauen.»

In der Konstruktion von Bauteilen sagt man, dass der letzte Tausendstel der Teuerste ist. Welchen Kosten/Wertanteil in der gesamten Beschaffungskette würden Sie der letzten Meile zuordnen? Was sind die direkten Auswirkungen, wenn dort etwas nicht funktioniert?

STEPHAN VON ARB:

«Der Gesamtprozess muss stets einwandfrei funktionieren. Jeder Artikel und jedes Glied in der Versorgungskette sind gleichbedeutend. Ein Versorgungsengpass bei einem einzigen Bauteil stoppt unweigerlich die gesamte Produktion.»

Welches sind die grössten Vorteile Ihres neuen Last Mile Konzepts und der Systeme von Bossard gegenüber Ihrer bisherigen Arbeitsweise?

LUDGER VOGELSSANG:

«Ein grosser Pluspunkt dieses digitalen Systems ist die Visualisierung dank der SmartLabel. Der Monteur ist jederzeit über den Bestellstatus jedes Teils in Echtzeit informiert. Das verschafft Sicherheit, Transparenz und erspart Rückfragen.»

STEPHAN VON ARB:

«Wir konnten die Fehlerquoten wesentlich reduzieren. Das Last Mile Management System unterstützt uns in einem geführten, definierten Prozess, sowohl beim Rüsten als auch beim Verteilen der Bauteile. Zudem schätzen meine Mitarbeiter die einheitliche Farbgebung der Behälter und dass alles aufgeräumt aussieht.»

Eine neue Arbeitsweise heisst ja auch immer, sich von alten Gewohnheiten verabschieden zu müssen. Wie haben Sie den Betroffenen den Wert oder die Notwendigkeit einer Umstellung «verkauft» und wie wurden die Betroffenen geschult?

LUDGER VOGELSANG:

«Nicht nur die Montagemitarbeiter oder die Logistiker waren involviert, ebenso war die IT gefordert, die digitalen Voraussetzungen zu schaffen. Das hat von allen ein Umdenken erfordert. Wir haben die Mitarbeiter nach dem Prinzip «train the trainer» geschult.»

STEPHAN VON ARB:

«Wir mussten klare Richtlinien erarbeiten und darauf achten, dass alle Mitarbeiter diese einhalten. Die Monteure mussten beginnen, darauf zu vertrauen, dass der Bestellprozess digital, d.h. unsichtbar, funktioniert. Die Logistiker wurden zudem intensiv auf der ARIMS App für das Last Mile Management geschult, damit die Rüstprozesse und die Routenplanung optimal umgesetzt werden konnten. Insgesamt war es ein umfassendes Change Management» Projekt.»

Bei einer solchen Umstellung sollte das «Nachher» ja besser sein als das «Vorher». Sind Sie mit dem bisherigen Resultat zufrieden?

JENS FEUERLEIN:

«Wir haben nun das erste Mal für die C-Teile einen geführten Gesamtprozess und haben nicht-wertschöpfende Tätigkeiten wie Papieraufträge stark reduziert. Die Akzeptanz der Mitarbeiter für das System ist enorm. Sicherlich gibt es noch immer Potenzial, beispielsweise in der digitalen Integration von Drittlieferanten. Das Projekt und dessen Umsetzung mit Bossard verliefen sehr professionell und partnerschaftlich. Das Konzept soll nun auch auf die anderen Montagebereiche von Komax übertragen werden. Unsere Begeisterung und Erfahrungen mit dem Last Mile Management wollen wir intern weitergeben.»

Über Komax

Seit 1975 hat sich Komax von einem 3-Mann-Betrieb zu einem Konzern mit rund 40 Gesellschaften und über 2 100 Mitarbeitenden entwickelt. Als Pionier und Marktführer der automatisierten Kabelverarbeitung versorgt Komax ihre Kunden mit innovativen, qualitativ hochstehenden Lösungen, welche die Prozesse optimieren und gleichzeitig die Produktivität erhöhen. Komax stellt Serienmaschinen und kundenspezifische Anlagen für alle Automatisierungs- und Individualisierungsgrade für verschiedene Industrien her. Das mit Abstand wichtigste Marktsegment ist die Automobilindustrie. Komax fokussiert sich zudem auf die Marktsegmente Aerospace, Data-/Telecom und Industrial. Komax mit Hauptsitz in Dierikon (LU), entwickelt und produziert auf mehreren Kontinenten und unterstützt mit einem umfassenden Vertriebs- und Servicenetzwerk ihre Kunden in über 60 Ländern lokal vor Ort.

GLOBAL – LOKAL: BOSSARD DEUTSCHLAND

In einem globalen Marktumfeld ist Kundennähe ein zentraler Wert für langfristige und nachhaltige Partnerschaften. Deshalb sind wir da, wo Sie sind.

Deutschland



BOSSARD ACADEMY

Die Bossard Academy wurde mit dem Fachseminar für Verbindungstechnik im Handel erfolgreich eingeweiht.



Das technische Grundwissen rund um die Schraubverbindungen wird kompakt und verständlich erklärt.



In der Bossard Academy werden Theorie und Praxis vereint.

Vito Sampogna, Sie durften im November die Bossard Academy mit dem Fachseminar für Verbindungstechnik im Handel einweihen. Wie ist Ihr erster Eindruck von der Bossard Academy?

VITO SAMPOGNA

Es macht Spass, unsere Fachseminare und Workshops in einem modernen und top ausgerüsteten Schulungsraum durchzuführen. Wir sind froh, dass die Bossard Academy rechtzeitig fertig wurde. Das Resultat lässt sich zweifellos sehen.

Welchen Mehrwert bietet die Bossard Academy?

VITO SAMPOGNA

Die Bossard Academy ist ein State-of-the-art-Schulungsraum, ausgerüstet mit grossem Touchscreen-Monitor, Werkbänken und passendem Werkzeug. Wir haben nun die Möglichkeit, praktische Anwendungen unkompliziert und direkt vor Ort zu demonstrieren und natürlich durch die Teilnehmer ausprobieren zu lassen. Die optimale Verbindung zwischen Theorie und Praxis findet Anklang!

Wie geht es weiter in der Bossard Academy?

VITO SAMPOGNA

Die Bossard Academy ist eine Plattform der Wissensvermittlung, wo Innovation, Inspiration und Verbindungstechnik aufeinandertreffen. Normen verändern sich, Methoden und Standards werden ergänzt oder überarbeitet. In der Bossard Academy halten wir unsere Kunden auf dem Laufenden.

www.bossard.com/seminare

SCHAFFEN SIE MEHRWERT

Mit der Beschaffung Ihrer Zeichnungsteile durch Bossard erhalten Sie echten Mehrwert:

Ich habe meine Lieferanten reduziert.

Bossard garantiert mir Versorgungssicherheit.

Mein Kapital ist nicht mehr im Lager gebunden.

Die Bossard Logistiklösungen verschaffen mir volle Transparenz.

Ich kann mich auf konstante Qualität verlassen.

Meine Bestellungen erfolgen bedarfsgerecht.

Reduzierte Kosten und optimierte Prozesse

«Mir war nicht bewusst, dass Bossard auch in der Beschaffung von Zeichnungsteilen ein starker Partner ist. Die ganzheitlichen Dienstleistungen schaffen für uns einen unerwartet hohen Mehrwert.»

Benjamin Maurer, CEO

TRANSPARENZ VOM SHOPFLOOR ZUM TOPFLOOR

Smart Factory Logistics Daten direkt in Ihrem ERP

Daten aus ARIMS sind für Statistiken und Analysen äusserst wertvoll. Die Nachfrage nach genau diesen Daten im eigenen ERP-System steigt daher immer weiter an. Der Vorteil liegt auf der Hand: alle Ihre Daten sind in einem System transparent abgebildet.

Ihre Vorteile

- Erhöhte Datentransparenz: Ihre Bestände vom Shopfloor können mit SmartBin ermittelt und direkt ins ERP gespielt werden. Damit sind nicht theoretische, sondern tatsächliche Werte in Ihrem ERP vorhanden.
- Inventur auf Knopfdruck: mit SmartBin entfällt die aufwendige manuelle Inventur. Mit den Daten aus SmartBin ist eine Inventur jederzeit direkt im System möglich.
- Lieferscheine werden automatisch verbucht. Die manuelle Eingabe ins System entfällt.

ARIMS

ARIMS Analytics bietet Ihnen auch ohne ERP-Anbindung einen umfassenden Überblick Ihrer Bestände, Standorte, Artikel, Bestellungen und Lieferungen. Dies verschafft Ihnen die vollständige Kontrolle über Ihren Materialfluss und führt zu verbesserter Vorhersehbarkeit und mehr Effizienz Ihrer Supply Chain.

Produktkategorien

Kein Bauteil wie das andere – Bossard beschafft für Sie Werkstücke nach Zeichnung, liefert Ihnen fixfertige Baugruppen, stellt für Sie Sets zusammen, veredelt Oberflächen oder passt ein Normteil Ihren Bedürfnissen an. Wertschöpfung aus einer Quelle.

Dreh- und Frästeile

«Für jede Branche die passende Lösung.»



Schwenkarm

Stückzahl: 2000
Dimension:
L = 60/31 mm
H = 12 mm
Material: INOX 1.4301
Oberfläche: blank

Getriebegehäuse

Stückzahl: 250
Dimension:
L = 150/150 mm
H = 90 mm
Material: Aluminium
Oberfläche: eloxiert rot

Rasterbolzen

Stückzahl: 2000
Dimension:
Ø = 24 mm
L = 40 mm
Material: Messing
Oberfläche: blank

Fließpress-, Stanz- und Biegeteile

«Konstante Qualität zu niedrigen Kosten.»



Distanzschraube

Stückzahl: 100 000
Dimension: M4 x 24
Material: INOX A2,
mit Gleitschicht blau

SchulterSchraube

Stückzahl: 20 000
Dimension: M6 x 22/12
Material: Stahl,
einsatzgehärtet
Oberfläche: verzinkt,
mit Gleitschicht

Steigrohr

Stückzahl: 3500
Dimension:
D= 8 mm
L = 121 mm
Material: INOX

www.bossard.com