



„Mir gefällt die Motivation und Begeisterungsfähigkeit der ENSINGER-Mitarbeiter“

Dr. Roland Reber ist neuer Geschäftsführer bei ENSINGER



Dr. Roland Reber

Seit dem 3. Juni sind sie zu zweit „im Boot“: Klaus Ensinger und Dr. Roland Reber führen seitdem die Geschäfte der ENSINGER GmbH gemeinsam.

Reber ist für die operative und strategische Ausrichtung der Produktgruppe Halbzuge zuständig. Darüber hinaus ist er der Verantwortliche für das Steuerungskonzept der ENSINGER-Gruppe nach einheitlichen strategischen und finanziellen Gesichtspunkten. Dazu gehören beispielsweise strategische Planungsprozesse oder das internationale Controlling. Geboren ist der 33-jährige in Basel (Schweiz). An der ETH Zürich und der EPF Lausanne hat Reber Werkstoffwissenschaften studiert und über das Thema „Gestricksverstärkte Verbundwerkstoffe aus Kohlefaser/PEEK und Glasfaser/PET“ promoviert. Als Unternehmensberater bringt Reber betriebswirtschaftliche

Erfahrung mit: Er arbeitete drei Jahre bei der Boston Consulting Group in Zürich. Und aus dieser Zeit kennt er auch die ENSINGER GmbH, für die er in zwei Projekten tätig war. „Die Aufgaben einer strategischen Unternehmensberatung sind vielfältig“, erklärt der neue Geschäftsführer. Wichtige Aspekte seien zum Beispiel betriebswirtschaftliche Analysen, Projektmanagement, aber auch die Rekrutierung neuer Mitarbeiter oder Wissenstransfer innerhalb der Firma. Auf die Frage, warum er sich für ENSINGER entschieden habe, führt er die große Motivation und Begeisterungsfähigkeit der ENSINGER-Mitarbeiter, die attraktive Größe sowie das Wachstum des Unterneh-

mens und nicht zuletzt das Thema Technische Kunststoffe an. „Ich bin davon überzeugt, dass in allen Unternehmen eine der wichtigsten Voraussetzungen zum Erfolg die Qualität und Motivation der Mitarbeiter ist“, sagt Reber. Deshalb sei es auch so wichtig, ein Umfeld zu haben, in welchem sich alle Mitarbeiter stark einbringen könnten und in dem es möglich sei, offen über alle Themen zu sprechen. Und in seiner Freizeit? Fahrrad fahren, Squash, Segeln und Kochen gehören zu seinen Favoriten. „Ich freue mich sehr auf die Zusammenarbeit mit den ENSINGER-Mitarbeitern und die neuen Aufgaben“, sagt der neue Geschäftsführer zum Abschluss. Und wir wünschen ihm viel Glück dabei!

ENSINGER erweitert seine Aktivitäten in Asien

Repräsentanzbüro in Shanghai eröffnet

Die ENSINGER GmbH ist jetzt auch in China präsent: Anfang Mai eröffnete das Unternehmen sein Repräsentanzbüro in Shanghai. Neben den Niederlassungen in Japan und Singapur ist China das dritte Standbein für ENSINGER im asiatischen Raum. „Wir haben in Shanghai ein Repräsentanzbüro eröffnet, weil es in China für Technische Kunststoffe ein großes Potenzial gibt“, erklärt Martin Baras, Marketing- und Vertriebsleiter der ENSINGER GmbH. Die Nachfra-

ge nach technischen Kunststoffen für High-tech-Produkte in China steigt stetig an. Mehr und mehr Halbzuge und Fertigteile würden benötigt, so Baras weiter. Und obwohl die chinesischen Kunststoffverarbeiter mächtig aufgeholt hätten, lägen ihre Technologien noch immer weit hinter den westlichen Industrienationen zurück. Laut Baras sind auch viele internationale Firmen, die in China investierten, auf hochqualitative Werkstoffe angewiesen.

Mehr als 1500 deutsche Unternehmen sind mit Repräsentanzbüros oder Kapitalbeteiligungen in China vertreten. Und alle Daten sprechen dafür, dass sich China auch weiterhin auf der „Sonnenseite der Wirtschaft“ befindet. Der Gesamtbetrag von Chinas Import und Export belief sich im letzten Jahr auf 509 Milliarden US-Dollar. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) lag in den vergangenen fünf Jahren durchschnittlich bei 8,3 Prozent.

Stand auf der größten internationalen Kunststoffmesse Chinas – die China-plas 2002, die vom 25. bis 29. Juni in Shanghai stattfand.

Mit dem Repräsentanzbüro in Shanghai sollen die Produkte und Dienstleistungen von ENSINGER in China vermarktet, Geschäftskontakte geknüpft und ein Verkaufsnetzwerk gebildet werden. Geleitet wird das Repräsentanzbüro von Dong Ruxun. Ruxun studierte zwei Jahre an der Steinbeis-Hochschule in Berlin und Stuttgart die Fachrichtung „Business Administration“. Das mehrstufige Praktikum absolvierte Ruxun bei ENSINGER: Dort lernte er sämtliche Abteilungen kennen – von der Fertigung bis zur Administration. Ruxun vertritt ENSINGER auch mit einem



Das Nanzheng-Gebäude in Shanghai. Dort befindet sich das Repräsentanzbüro von ENSINGER.

Schulprojekt in Nigeria

ENSINGER unterstützt Initiative

„Wer den Kindern ihre Kindheit stiehlt, zerstört systematisch eine ganze Gesellschaft.“ Das sind die Worte von Mag. Dr. Ndubeze Fabian Mmagu. Der aus Nigeria stammende katholische Priester, der im österreichischen Großspetersdorf seine Gemeinde hat, ist Initiator eines Schulprojektes in Nigeria. Kinder und Jugendliche sollen durch Bildung ihre Zukunftsperspektive verbessern. Denn in dem bevölkerungsreichsten Land Afrikas ist die Analphabetenrate erschreckend hoch: Knapp 28 Prozent der Männer und mehr als 44 Prozent der Frauen können weder lesen noch schreiben. Ein Grund liegt sicherlich darin, dass viele Kinder in Nigeria den Schulbesuch aufgrund finanzieller Not nicht beginnen können oder ihn abbrechen müssen. Darüber hinaus gehen zahlreiche Jugendliche ohne Abschluss von der Schule, um das „schnelle Geld“ zu verdienen. Ihre Chancen, dann noch eine weitere Ausbildung zu erhalten, sind äußerst gering. Finanziert wird der Bau der Schule in dem Dorf Nimo hauptsächlich mit Spenden, kulturellen Benefizveranstaltungen, Unterstützung der Kirche sowie der Burgenländischen Landesregierung. Auch ENSINGER unter-

stützt das Schulprojekt in Nigeria finanziell. Anfang April besuchte der katholische Priester Martha und Wilfried Ensinger in Nufringen, um sie über sein Projekt zu informieren. Mmagu sagte, dass ihm vor allen Dingen die nachhaltige Betreuung des Schulprojektes und die internationale Zusammenarbeit mit anderen Schulen und Lehrern wichtig sei. „Es soll eine Schule mit praktischen Zukunftsperspektiven sein“, wünscht sich der katholische Priester. „Für eine bessere Kindheit und ein besseres Leben.“



Mag. Dr. Ndubeze Fabian Mmagu besuchte Martha und Wilfried Ensinger in Nufringen

Comic mit dem kleinen Querdenker

Symbol für die ENSINGER-Philosophie

Wie kann man Kernbotschaften kurz, prägnant und humorvoll transportieren? Antwort: Mit einem Comic. Und weil das so ist, gibt es in dieser impulse-Ausgabe einen Comic zu lesen, in dessen Mittelpunkt Der kleine Querdenker steht. Der kleine Querdenker ist ein Symbol für die ENSINGER-Philosophie FRAGEN. DENKEN. LÖSEN. und steht für die Fähigkeit der ENSINGER-Mitarbeiter „quer zu denken“. Denn für technische perfekte Lösungen benötigt man neben den optimalen Werkstoffen, geeigneten Fertigungsverfahren und Branchen Know-how auch eine

gehörige Portion an Kreativität. Nur so lassen sich innovative Ergebnisse erzielen und nur so lässt sich das Beste für den Kunden herausholen. Genau das ist das Thema der Comicstrips. Die kurzen Geschichten handeln davon, dass es dem kleinen Querdenker (sprich ENSINGER) immer wieder gelingt, mit kreativer Engineering-Kompetenz zu innovativen Lösungen zu kommen. Urheber des kleinen Querdenkers ist der bekannte Künstler Otmar Alt, der aus 42 verschiedenen ENSINGER-Kunststoffteilen die Skulptur fertigte. Übrigens: Den Comic finden Sie auf der Seite 6!

In dieser Ausgabe:

- Seite 2
- Editorial
 - VESPEL® CR
 - ENSINGER führt neue 3D-CAD/CAM-Software ein

- Seite 3
- ENSINGER-Hausmesse für Schüler
 - Ausbilder und Lehrer bei ENSINGER
 - Preisrätsel
 - Auflösung Preisrätsel
 - Betriebsratswahlen

- Seite 4
- Herzlich willkommen!
 - Unsere Jubilare
 - ENSINGER Fußballmannschaft in England
 - Was macht eigentlich...?

- Seite 5
- Das impulse-Interview
 - 100-Prozent-Prüfung bei ENSINGER
 - Der Lack muss weg!

- Seite 6
- ENSINGER in Großbritannien
 - ENSINGER do Brasil ist zertifiziert
 - Lothar Meyer neuer Leiter der Sparte Bauprodukte
 - Wilfried-Ensinger-Preis
 - Comic



Editorial



Liebe Leserin,
lieber Leser,

es ist interessant zu verfolgen, in welchem Ausmaß ganze Branchen vom Wirken einzelner Persönlichkeiten, Pionieren im wahrsten Sinne des Wortes, abhängen. Das ist in unserer Branche nicht anders. Für den Bereich der Halbzeuge gelang einem Vertriebsleiter, Charles Trouvary, der eigentliche Durchbruch in den sechziger Jahren. Charles Trouvary, ein charismatischer, energischer und optimistischer Charakter, hatte wenig Erfahrung auf dem Sektor der technischen Kunststoffe. Als er den Vertrieb eines Wettbewerbers, der damaligen ER-TA (Belgien), für Frankreich übernahm, reizte ihn die Aufgabe, aus dieser Produktfamilie etwas zu machen, welche auf dem französischen Markt kaum bekannt war. Es schien selbstverständlich, dass er die bestehen-

den Vertriebskanäle nutzen würde, die Produkte von einheimischen Wettbewerbern bezogen. Stattdessen besuchte er Händler und Zerspanner in ganz Frankreich, um zu verstehen, wie die Produkte zu den Endanwendern gelangen könnten, wie sie die bereits bestehenden Werkstoffe ersetzen oder mit ihnen verbunden werden könnten. Er eruierte auch, welches die Erwartungen der Endanwender und Zwischenhändler waren, wer die Ingenieurbüros besuchen und mit welchen Mitteln man den zerstreuten und zersplitterten Markt bedienen und weiterentwickeln könnte. Er gelangte zur Überzeugung, dass die klassischen Vertriebswege der technischen Halbzeuge für ein weiteres Wachstum nicht ausreichen würden. Sie konnten die Auslieferung der Produkte in Kleinmengen und die notwendige Beratung, die mit dem Verkauf einhergehen musste, nicht kostengünstig bewältigen. Also überzeugte Charles Trouvary seine Kollegen in der Zentrale, auf neue Partner zu setzen und be-

mühte sich, den regional operierenden technischen Fachhandel davon zu überzeugen, seinem Produktspektrum auch technische Halbzeuge hinzuzufügen. Sie sollten regional für die Feinverteilung der Mengen sorgen und mit eigens eingestellten und ausgebildeten Verkäufern auch technische Beratung bieten. Als Branchen-Neuling ging er damals gegen seine etablierte Konkurrenz ein erhebliches Risiko ein. Doch er hatte richtig kalkuliert, überzeugte und gewann. Nach nur wenigen Jahren hatte er sein Unternehmen in eine dominierende Marktstellung gebracht und konnte die Verkaufsmengen in den folgenden Jahren sukzessive steigern. Sein Ansatz erwies sich als wegweisend und wird heute von vielen Anbietern verfolgt. Betriebswirtschaftler würden von einem neuen „Business Model“ sprechen. Wir von ENSINGER bezeugen einfach einem Pionier unseren Respekt, der mit seinem Mut, seiner Energie und seiner Vorstellungskraft einer ganzen Branche zu Wachstum und Erfolg verhalf.

Herzlich willkommen heißen möchte ich meinen neuen Partner in der Geschäftsführung, Herrn Dr. Roland Reber. Über seinen beruflichen Hintergrund und seine Ziele bei ENSINGER lesen Sie Näheres in dieser impulse-Ausgabe (Seiten 1 und 5). Herr Dr. Reber kennt ENSINGER aus seiner Tätigkeit als Berater im Rahmen zweier Projekte. Viele Mitarbeiter haben ihn in dieser Zeit als tatkräftigen Gestalter und Persönlichkeit schätzen gelernt. Wir freuen uns sehr, dass er sich für unser Unternehmen entschieden hat und wünschen ihm das Beste für seinen Weg mit uns. Zusammen haben wir uns einiges vorgenommen, um ENSINGER noch leistungsfähiger und attraktiver für unsere Kunden und Mitarbeiter zu machen.

Mit den besten Grüßen
Ihr

Klaus Ensinger

Klaus Ensinger

ENSINGER führt neue 3D-CAD/CAM-Software ein

Optimierte Prozesskette mit CATIA V5

ENSINGER führt ein neues 3D-CAD/CAM Softwarepaket ein: Nachfolger des Matra EUCLID 3 Systems ist das High End System CATIA V5. „Mit dem neuen System können wir noch schneller und effizienter arbeiten als bisher. Auf Grund der optimierten, durchgängigen CAD/CAM-Prozesskette und der Referenzierung der Teilprozesse auf ein gemeinsames Modell, können zukünftig die Projektdurchlaufzeiten deutlich reduziert werden. Dieser Vorteil wirkt sich insbesondere beim simultanen engineering aus. Notwendige Änderungen am Produkt und damit auch am Werkzeug können schneller und einfacher als bisher umgesetzt werden“, sagt der Leiter des CATIA-Projekts Bernd Widmann. Als weiteren Grund für den Systemwechsel führt er an, dass das neue CAD im Gegensatz zu einigen anderen Systemen eine sehr gute Zukunftsperspektive aufweist, was Marktverbreitung, Systeminnovation und -weiterentwicklung anbelangt. Ein wichtiger Punkt ist zudem der Datenaustausch: Viele Kunden schicken bereits im Anfragestadium zunehmend öfter CAD-Daten anstelle von Zeichnungen. Nur mit einem modernen CAD-System, das laufend weiterentwickelt wird, kann sichergestellt werden, dass alle Kundendaten eingelesen und verarbeitet wer-

den können. Ein Anspruch den ENSINGER auch in Zukunft erhebt. Eingesetzt wird das CATIA V5 System in der gesamten Prozesskette von ENSINGER. Diese reicht von der Produktentwicklung über die Konstruktion von Produkt und Werkzeug, der Programmierung der Werkzeugmaschinen zur Fertigung des Werkzeugs bis hin zur Qualitätssicherung. Als es darum ging, ein für das Unternehmen geeignetes 3D-CAD auszuwählen, führte das Projekt-Team einen Benchmark mit fünf CAD-Systemen durch. Wesentliche Kriterien dabei waren die Kundenanforderungen, die konstruktionstechnischen Anforderungen, Zukunftsperspektiven und das Kosten-Nutzen-Verhältnis. Als die Wahl dann auf CATIA V5 fiel, erarbeitete ENSINGER gemeinsam mit seinem Systempartner TransCAT GmbH & Co. KG das Einführungsprojekt **REBECA** (Reorganisation der Entwicklungsmethoden bei ENSINGER mit CATIA), das hinsichtlich Art und Umfang der Einführung, Schulung und der Programmmodule speziell auf das Unternehmen zugeschnitten wurde. Die Einführung von CATIA erfolgt in der Sparte Spritzguss und im Servicecenter Technische Entwicklung. Das Projekt REBECA, das in zwei Phasen aufgeteilt ist, soll bis Ende des Jahres abgeschlossen sein. In der ersten Phase hat eine ausgewählte Gruppe von Key Usern die Systemeinführung bei ENSINGER vorbereitet. Diese Pilotgruppe setzt sich aus jeweils drei Mitarbeitern der Sparte Spritzguss und dem Servicecenter Technische Entwicklung zusammen. In der zweiten Projektphase wird das System für alle zukünftigen CATIA-Nutzer eingeführt. Schon jetzt arbeitet die Mehrzahl der Konstrukteure mit CATIA: Die ersten mit dem neuen CAD-System konstruierten Werkzeuge sind bereits gebaut und laufen erfolgreich in der ENSINGER-Produktion.

VESPEL® CR: Der robuste Hochleistungs-Kunststoff mit besonderen Engineering-Eigenschaften

DuPont hat Produktlinie VESPEL® erweitert

Die Anwendungsmöglichkeiten von VESPEL® CR-6100 sind äußerst vielfältig. Der Hochleistungs-Kunststoff eignet sich für alle Branchen, in denen die Produkte einer rauen und korrosiven Umgebung ausgesetzt sind, wie zum Beispiel in Öl-Raffinerien, in der Papier- und Chemieindustrie, bei Pumpen-, Ventil- und Dichtungsherstellern oder auch in der Förderer-technik. Das herausragende Plus von VESPEL® CR-6100 ist seine breite chemische Beständigkeit bei pH-Werten von 0,2 bis 14. Der Werkstoff besteht aus Teflon® PFA in die 6,35 mm lange Karbonfasern incompounded sind. Das Besondere von VESPEL® CR-6100: Die Karbonfasern sind in der X-Y-Ebene orientiert – der Kunststoff ist also sehr anisotrop. Dadurch erhält er in dieser Ebene seine hohe Zug- und Druckfestigkeit. Wird ein starker Druck in Richtung der Z-Ebene ausgeführt, weist der Kunststoff eine hohe Kriechfestigkeit auf. Darüber hinaus ist er schlagfest, zäh, abriebfest mit hervorragendem Gleiteffekt, wasserabweisend und heißdampfbeständig. Ein weiterer Vorteil von VESPEL® CR-6100 ist die Fähigkeit seiner Matrix, kleine Fremdpartikel aufzunehmen, ohne seine Dichtigkeit zu vermindern. Deshalb sind Ventilsitze, Dichtungsringe, Pumpen, Kompressoren, Lager, Buchsen, Dichtungen oder Axiallagerscheiben typische Anwendungsbereiche für diesen Hochleistungs-Kunststoff. VESPEL® CR-6100 ist auch eine gute Lösungsmöglichkeit für Anwendungsbereiche, bei denen TECAPEEK (PEEK) oder TECATRON (PPS) aufgrund der hohen Temperaturen oder dem chemischen Milieu nicht mehr eingesetzt werden können. Der Hochleistungs-Kunststoff kann



Kugelventilsitze und Anlaufscheiben für Getriebe aus VESPEL® CR

auch PTFE ersetzen – beispielsweise dann, wenn die Festigkeit und Steifigkeit von PTFE unzureichend ist.

Wer für seinen Anwendungsbereich einen Werkstoff mit isotroperen Eigenschaften benötigt, für den kann VESPEL® CR-6200 ein Hochleistungs-Kunststoff der Wahl sein. VESPEL® CR-6200 weist in die X-Y-Richtung eine weniger extreme Stabilität und Festigkeit auf, hat aber die gleiche breite chemische Beständigkeit wie VESPEL® CR-6100. Wer mehr über VESPEL® CR wissen möchte, erhält weitere Informationen bei:

ENSINGER GmbH
Technisches Marketing
Dr. Heimo Bieringer
Tel.: +49 (0) 70 32-819-179
Fax: +49 (0) 70 32-819-100
Email:
h.bieringer@de.ensinger-online.com



Die CATIA-Pilotgruppe (v.l.n.r.): Bernd Widmann, Konrad Wiederer, Peter Thaler, Torsten Sodemann, Werner Stoll, Klaus Marquardt, Alexander Rissel

Herzlichen Glückwunsch

Unsere Jubilare

Einen herzlichen Glückwunsch allen unseren Jubilaren des zweiten Quartals 2002. Ihr 10-jähriges Firmenjubiläum konnten feiern: Markus Menacher, Julius Tremmel, Herbert Amann, Herbert Rauscher und Hans-Martin König.



Jubilarsfeier in Nufringen: Herr Wilfried Ensinger (links) und Frau Ilona Brodt gratulieren gemeinsam mit den Vorgesetzten Herrn Armin Pörner (rechts) und Herrn Martin Lanig (5.v.l.) den Jubilaren Thomas Walz (3.v.r.), Helmut Marquart (4.v.r.), Ralf Butterer (2.v.l.), Klaus Schäfer (3.v.l.) und Bert Meiner (4.v.l.)



Jubiläum im Cham: Herr Andreas Aisfasser (Bildmitte) gratuliert Herrn Julius Tremmler (rechts) und Herrn Herbert Amann (links) zum Jubiläum

ENSINGER-Fußballmannschaft in England

Freundschaftsspiel gegen VICTREX

„Einfach gigantisch!“, so lautete das Urteil der ENSINGER-Fußballspieler über ihren Englandbesuch. Grund für diese lange Fahrt (20 Stunden im Bus) war eine Einladung der Firma VICTREX. Nachdem deren Betriebs-Fußballmannschaft vor zwei Jahren ENSINGER in Nufringen besuchte, war dies die Gegeneinladung der englischen Kicker. Bei dieser Gelegenheit konnte das „ENSINGER-Team“ gleich seine neuen, von Martin Baras (Leiter Vertrieb und

Marketing), bzw. der Abteilung Marketing Services gesponserten Trainingsanzüge präsentieren. Was die Firma VICTREX den ENSINGER-Kickern bot, war natürlich mehr als nur Fußball. Nach der offiziellen Begrüßung am Freitagabend, ging es am Samstagmorgen erst einmal nach Lancashire, dem Hauptsitz von VICTREX. Nach der Werksbesichtigung folgte das große Match. Das fand natürlich nicht auf einem normalen Sportplatz statt, sondern, wie

es sich für „große“ Sportler gebührt, im Reebok-Stadion. Das ist der Austragungsort der Heimspiele der Bolton Wanderers (Premiere League England). Obwohl zwei Mitarbeiter von ENSINGER Ltd. im Nufringer Team aushalfen, hatte VICTREX immer noch einen kleinen Heimvorteil. Für das ENSINGER-Team gab es eine 4:1 Niederlage. Nach dem Spiel wurde bei einer Tasse Tee das Spiel analysiert und von jedem Team ein „Man of the



Herzlich willkommen

heißt ENSINGER die neuen Mitarbeiter/innen, die seit 1. März 2002 unser Team verstärken (Stand: 31. Mai 2002)

Tanja Altmann	Kaufmännische Angestellte Empfang, Produktparte Bauprodukte
Bernhard Königsberger	Kunststoffformgeber, Produktparte Bauprodukte
Thomas Serve	Maschinenbediener, Produktparte Bauprodukte
Max Weingärtner	CNC-Dreher, Produktparte Zerspanung
Andreas Wagner	Produktionsmitarbeiter, Produktparte Halbzeug
Thomas Redl	Werkzeugrüster, Produktparte Halbzeug
Danijel Gorse	Maschinenführer, Servicecenter Rohstoffe

Wir wünschen ihnen einen guten Start im Hause ENSINGER!

Was macht eigentlich...?

Krystian Gruszka



Heute möchten wir Ihnen wieder einen Mitarbeiter aus Cham – Bereich Bauprodukte – vorstellen. Es ist Herr Krystian Gruszka. Der Name lässt schon einiges vermuten: Herr Gruszka kam im Januar 1989 von Wodzislaw in der Nähe von Katowic (Polen) zu seinen Großeltern nach Cham. Er besuchte ein Jahr lang einen Sprachkurs, beendete diesen am 16. Februar 1990 und fing bei ENSINGER am 19. Februar 1990 an. Der gelernte Goldschmied arbeitet bei ENSINGER als Maschinenbediener an den unterschiedlichsten Sägetypen, was ihm sehr viel Spaß macht. Darüber hinaus hat er auch aushilfsweise extrudiert. Seit etwa einem Jahr betreut er den Bereich Konfektionierung mit.

Eines seiner Hobbys ist das Reisen. So hat er schon Ägypten, Marokko und Mexiko sehr individuell – als Rucksack-Tourist – kennen gelernt. Ägypten hat ihn am meisten fasziniert. Die Kultur und die Landschaft dieses Landes haben es ihm ganz besonders angetan. In Ägypten hat er auch „Chamer“ kennen gelernt. Daraus hat sich nicht nur eine Freundschaft entwickelt, die Chamer haben ihn auch auf sein 2. Hobby gebracht: Fahrradwanderungen.

Vor etwa fünf Jahren hat er damit angefangen und fährt seitdem im Schnitt ca. 4000 km pro Jahr. Er macht sich in seinen Freischichten oft morgens auf den Weg, packt Brotzeiten ein und radelt so durch den Oberpfälzer und Bayerischen Wald. Auch längere Etappen, wie das Altmühltal oder Wien hat er schon „erradelt“. Die nächste Tour ist eine Rundfahrt um den Bodensee. Krystian Gruszka lebt nach dem Motto: „Positive Einstellung – ich lebe mein Leben als hätte ich jeden Tag Urlaub. Auch wenn es mal nicht so läuft, auch ein Regentag im Urlaub hat seine schöne Seite.“



Die ENSINGER-Fußballmannschaft in ihren neuen Trainingsanzügen

Match“ gewählt, bevor es ins nahe gelegene Bowling-Center ging. Bei dieser Gelegenheit bedankte sich Klaus Ensinger bei dem Unternehmen VICTREX für die hervorragende Zusammenarbeit und für die Einladung zu diesem Wochenende, das die Mitarbeiter von VICTREX mit viel Engagement organisiert hatten. Am

Abend folgte ein Besuch im Bistro French, wo nach dem Essen noch ausgelassen gefeiert wurde. Nachdem am nächsten Tag alle ausgeschlafen hatten, fuhr der Bus in Richtung Manchester, wo das legendäre Old-Trafford Stadion (Manchester United) besichtigt wurde. Das war der letzte Programmpunkt eines unvergesslichen Wochenendes, das leider viel zu schnell vorbei ging.

Voller Einsatz auf beiden Seiten. VICTREX schlug ENSINGER mit 4:1

Das Impulse-Interview

5 Fragen an Dr. Roland Reber



das meiner Ansicht nach auch weiterhin tun. Der Anteil an Kunststoffen in vielen technischen Anwendungen steigt und das wird uns auch in Zukunft zu Gute kommen. Nichtsdestotrotz sollten wir die Zukunft nicht nur euphorisch sehen, wir befinden uns nicht in einer Nische, an der Rezessionen spurlos vorbeiziehen. Kurz gesagt, ich glaube, dass wir eine positive Marktentwicklung haben werden, jedoch ohne „Goldgräberstimmung“ und mit einem intensiven Engagement unserer Konkurrenz, an dieser Entwicklung überdurchschnittlich teilzunehmen.

Welche Herausforderungen werden auf die ENSINGER-Gruppe zukommen, um ihre Wettbewerbsvorteile in Zukunft noch weiter auszubauen?

Dr. Reber: Die meines Erachtens größte Herausforderung liegt in der Fähigkeit globale Synergien effizient zu nutzen, ohne dabei lokale Kompetenzen abzubauen. Eine enge Kundenbeziehung war schon in der Vergangenheit einer der größten Wettbewerbsvorteile von ENSINGER und soll es auch in Zukunft bleiben. Trotz der Größe, die die ENSINGER-Gruppe mittlerweile erreicht hat, muss die Flexibilität der ENSINGER-Einheiten auf einem hohen Niveau bleiben. Gleichzeitig verfügen wir über ein globales Netz mit einem hohen Know-how. Darauf sollten wir in Zukunft noch stärker zurückgreifen. Damit spreche ich beispielsweise technische Lösungen und Innovationen an, welche vermehrt innerhalb der ENSINGER-Gruppe ausgetauscht werden sollten. Ein Großteil unserer Produkte unterliegt globalen Standards, daher macht es durchaus Sinn, wenn wir vermehrt länder- und regionenübergreifend zusammenarbeiten. Ein erster Schritt in diese Richtung wurde ja schon mit „GEN“, dem „Global ENSINGER Network“ getan.

Die ENSINGER Inc. in den USA ist vor kurzem für ihre E-Commerce-Website ausgezeichnet worden. Welche Chancen sehen Sie bei den europäischen ENSINGER-Unternehmen für den E-Commerce-Bereich?

Dr. Reber: Unsere Website in den USA „www.shopforplastics.com“ zeichnet sich in der Tat durch ihre einfache, sichere und direkt zum Kauf führende Struktur aus. Zusätzlich sind die Distributionspartner der ENSINGER Inc. eingebunden, sie profitieren also auch von den Geschäften ihrer Kunden, welche über das Internet abgewickelt werden. Grundsätzlich sehe ich gute Chancen für Internet-Vertriebsmodelle auch in Europa. Ein weiterer Absatzkanal kann Umsätze steigern und automatisierte Abläufe führen letztendlich zu kostengünstiger Logistik. Es stellt sich allerdings die Frage nach der Strategie und nach dem Zeitpunkt eines potenziellen Einstiegs. Strategisch gilt zu beachten, dass wir in Europa im Gegensatz zu den USA sowohl Distributoren wie Endkunden bedienen und entsprechend eine deutlich komplexere Kundenstruktur zu berücksichtigen haben. Dazu kommt die allgemein größere Skepsis gegenüber E-commerce, welche in Europa (noch) stärker vorhanden ist als in den USA. Trotzdem beobachten wir natürlich diese Faktoren, und erste Schritte in Richtung einer europäischen E-commerce Lösung wurden schon eingeleitet.

Herr Dr. Reber, wir danken Ihnen für das Gespräch.

Seit Anfang Juni ist Dr. Roland Reber neu in der Geschäftsführung der ENSINGER GmbH. Was seine Aufgaben sind, welche Ziele er sich gesteckt hat und wie er die Entwicklung des Kunststoffmarktes sieht – Antworten darauf gab er in dem impulse-Interview.

Für welche Aufgabenbereiche werden Sie bei der ENSINGER GmbH in Zukunft verantwortlich sein?

Dr. Reber: Es gibt zwei Hauptbereiche, auf die ich den Schwerpunkt meiner Arbeit legen werde. Für die ENSINGER GmbH werde ich operativ und strategisch für die Produktgruppe Halbzeuge zuständig sein und dabei auch Schnittstellen mit den europäischen ENSINGER Töchtern haben. Auf globaler Ebene bin ich für das sogenannte „Group Steering Framework“ verantwortlich, der ersten Konzernfunktion der ENSINGER-Gruppe. Hauptziel dieser Funktion ist es, Entscheidungsgrundlagen zur Steuerung der ENSINGER-Gruppe zu erarbeiten. So gehört zum Beispiel der strategische Planungsprozess und das internationale Controlling zum „Group Steering Framework“ und daher zu meinem Aufgabenbereich.

Welche Ziele haben Sie sich für Ihre neue Tätigkeit gesteckt?

Dr. Reber: Die Firma ENSINGER kann auf eine sehr erfolgreiche Wachstumsgeschichte zurückblicken. Die mittlerweile erreichte Größe und die globale Präsenz der ENSINGER-Gruppe bringt Chancen und Risiken für die Zukunft. Diese früh zu erkennen und Voraussetzungen zu schaffen, um Chancen zu nutzen und Risiken einzuschränken, gehören für mich zu den elementarsten Zielen der Geschäftsleitung. Unter anderem verstehe ich darunter eine klare Strategie, das Beurteilen von Geschäftsfeldern nach betriebswirtschaftlich modernen Konzepten und gezielte Investitionen in zukunftsstrahlende Bereiche. Im Rahmen meiner Projekte bei der Boston Consulting Group habe ich außerordentlich motivierte Mitarbeiter bei ENSINGER kennen gelernt, was ich als einer der wichtigsten Gründe für den Erfolg in der Vergangenheit ansehe. Es ist ein weiteres großes Ziel von mir, meinen Beitrag dazu zu leisten, diese positive Stimmung zu erhalten und nach wie vor auf diesen weltweit vorhandenen „ENSINGER-Spirit“ zählen zu können.

Wie sehen Sie die globale Marktentwicklung für Hochleistungs-Kunststoffe?

Dr. Reber: Der Bereich Hochleistungs-Kunststoffe wächst immer noch stärker als die Gesamtindustrie und wird

Der Lack muss weg!

ENSINGER entwickelte Lackierstopfen für Aluminiumbandräder

Keine Frage: Um auf dem heiß umkämpften Markt der Zuliefererindustrie der Automobilbranche die Nase vorn zu haben, müssen die Produkte ständig weiterentwickelt und verbessert werden. So auch bei der Michelin Kronprinz Werke GmbH in Solingen, die zu den führenden Herstellern von Rädern und Radaufhängungssystemen gehört. Das nachfolgend beschriebene Projekt entwickelte sich aus einer Forderung der Automobilindustrie: Die Radschraubversenke soll in Zukunft lackfrei ausgeführt werden.

Im bisherigen Fertigungsprozess wurde die komplette Felge lackiert (kathodisches Tauchlackieren) und der Lack bei einer Umgebungstemperatur von 220 °C eingebrannt. Durch die Lackierung wurde in den Kegelflächen der Schraubenversenke die Haftung der Schrauben aber deutlich vermindert. Die ENSINGER Sparte Spritzguss entwickelte ein Produkt, mit dem die Kegelfläche „lackfrei“ gehalten werden kann. Das Ergebnis sind sogenannte Lackierstopfen, die im Zwei-Komponenten-Verfahren hergestellt werden. Dabei reduzieren sich die erforderlichen Prozess-Schritte zeitlich auf ein Minimum. Das Bauteil setzt sich aus zwei Komponenten zusammen: einer Dichtung aus TPE (Thermoplastisches Elastomer) und einem Klipp aus TECAMID 66 GF35. Der Klipp rastet in die Schraubenlöcher ein und hat dadurch während des gesamten Lackierprozesses einen festen Halt.



Lackierstopfen für Aluminiumbandräder

100-Prozent-Prüfung bei ENSINGER

Automatisierte Qualitätskontrolle in der Sparte Spritzguss

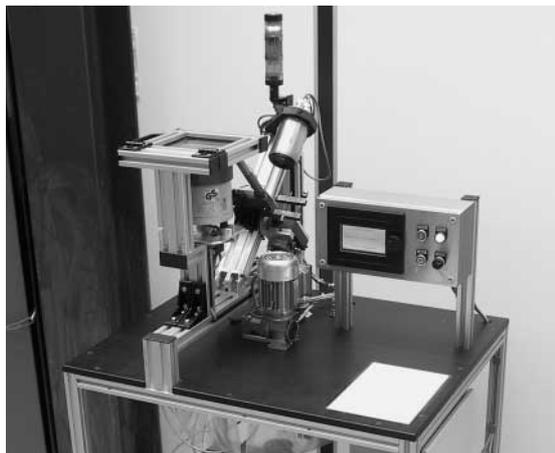
Null-Fehler-Forderung – so lautet die Devise in beinahe allen Industriebranchen. In vielen Produktionsprozessen ist die visuelle Endprüfung oft der einzige Schritt, der manuell und mit einem hohen Zeit- und Personalaufwand durchgeführt wird. Eine hundertprozentige Kontrolle kann dennoch nicht gewährleistet werden, denn das Ergebnis hängt stark von der Aufmerksamkeit des Kontrollpersonals ab. Gerade bei sicherheitsrelevanten Teilen ist die Null-Fehler-Forderung aber unabdingbar. Der Hersteller muss eine hundertprozentige Kontrolle garantieren – so sieht es der Gesetzgeber vor. Um ein

gleichbleibende hundertprozentige Qualitätskontrolle sicherzustellen und die Kosten zu senken, rückt deshalb die automatisierte Oberflächenprüfung per industrieller Bildverarbeitung immer mehr in den Vordergrund.

Auch bei ENSINGER wird die industrielle Bildverarbeitung für die Qualitätskontrolle eingesetzt. Der ENSINGER Betriebsmittelbau entwickelte für die Sparte Spritzguss eine automatisierte Anlage mit einem Bildverarbeitungssystem: Damit konnte die Kundenforderung nach einer 100-Prozent-Prüfung umgesetzt werden. Die Anlage ist für ein spezielles Pro-

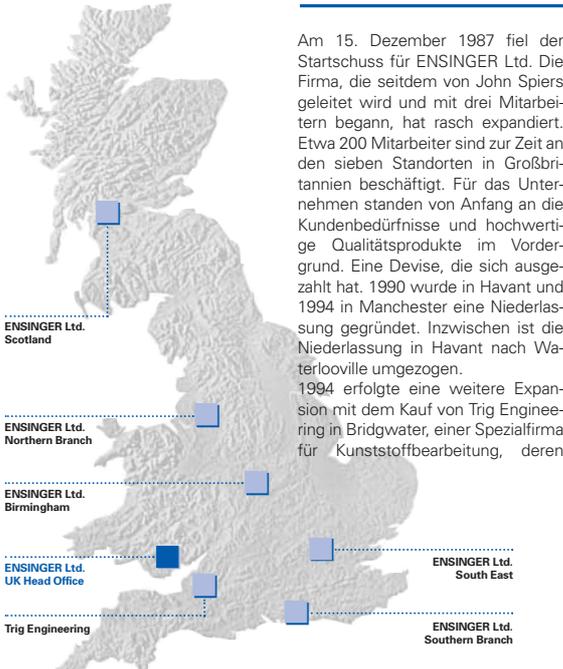
dukt gefertigt worden. Dabei handelt es sich um spritzgeossene Lochscheiben mit einem Durchmesser von 5 mm. Die Durchmesser der 16 Löcher betragen jeweils 0,5 mm. Fehler treten zum Beispiel dann auf, wenn ein Stift in der Spritzgussform abbricht und in den kleinen Löchern stecken bleibt. Solche Produktionsfehler können mit den üblichen Prozessparametern der Spritzgießmaschine, wie zum Beispiel Einspritzzeit oder Massenpolster, nicht entdeckt werden.

Die spritzgeossenen Lochscheiben werden über einen Separiertopf der Anlage lagerichtig zugeführt. Das hat zum einen den Vorteil, dass Teilstaus reduziert werden und zum anderen, dass die Verfügbarkeit der Anlage erhöht wird, da kein Bedienpersonal benötigt wird. Die optische Identifikation erfolgt durch ein Kamerasystem. Vor Inbetriebnahme der Anlage wurde ein Referenzbild von einem Gut-Teil in das Bildverarbeitungssystem eingespeichert. Das Kamerasystem vergleicht jedes Prüfteil mit dem Referenzbild. Sollte ein Stück fehlerhaft sein, wird es über eine Gut-Schlecht-Weiche von den Gut-Teilen abgetrennt. Weiteres Plus: Die vom System ermittelten Messergebnisse werden automatisch protokolliert und sind Teil der Qualitätsanalyse. Die automatisierte Qualitätskontrolle per Bildverarbeitungssystem ist eine effiziente, sichere und zukunftsweisende Methode, um die Null-Fehler-Forderung zu erfüllen und eine gleichbleibend hohe Qualitätssicherung zu garantieren.



ENSINGER entwickelte für ein spezielles Produkt eine automatisierte Anlage mit einem industriellen Bildverarbeitungssystem, das zur Qualitätskontrolle eingesetzt wird.

ENSINGER in Großbritannien



Am 15. Dezember 1987 fiel der Startschuss für ENSINGER Ltd. Die Firma, die seitdem von John Spiers geleitet wird und mit drei Mitarbeitern begann, hat rasch expandiert. Etwa 200 Mitarbeiter sind zur Zeit an den sieben Standorten in Großbritannien beschäftigt. Für das Unternehmen standen von Anfang an die Kundenbedürfnisse und hochwertige Qualitätsprodukte im Vordergrund. Eine Devise, die sich ausgezahlt hat. 1990 wurde in Havant und 1994 in Manchester eine Niederlassung gegründet. Inzwischen ist die Niederlassung in Havant nach Waterlooville umgezogen. 1994 erfolgte eine weitere Expansion mit dem Kauf von Trig Engineering in Bridgwater, einer Spezialfirma für Kunststoffbearbeitung, deren

Dienstleistungsprogramm das Know-how und die Marktpositionierung von ENSINGER Ltd. sehr gut ergänzt. Das Unternehmen ist seitdem durch neue Niederlassungen in Bishop's Stortford (1998), Schottland (2000) und Birmingham (2001) weiter gewachsen.

John Spiers führt den Erfolg von ENSINGER UK auf eine ganze Reihe von Faktoren zurück: Die kontinuierliche Weiterbildung der Mitarbeiter gehört genauso dazu, wie zum Beispiel Investitionen in fortschrittlichste Produktionsanlagen.

Die Fertigteile werden größtenteils in Llantrisant und Bridgwater gefertigt. Alle Standorte, mit Ausnahme von Trig Engineering, haben innerhalb ihrer eigenen Region Verkaufsabteilungen für Kunststoff-Halbzeuge und Fertigteile. Der Verkauf von Bauprofilen obliegt dagegen dem Technischen Service in Llantrisant. Und was den Einkauf anbelangt: Dieser wird von der Niederlassung in Waterlooville organisiert. Alle anderen Bereiche, wie zum Beispiel Buchhaltung, Logistik und Personal, sind in Llantrisant angesiedelt.

Die jüngeren Niederlassungen haben vor kurzem ihr erstes Geschäftsjahr gefeiert, und Trig Engineering ist dem Beispiel der anderen ENSINGER-Standorte gefolgt und zu einem „Investor in People“ geworden. Das ist eine angesehene Auszeichnung für Unternehmen, die sich voll und ganz für die Entwicklung ihrer Mitarbeiter einsetzen. Persönliche Erfolge werden belohnt. Gerade erst wurde das 25-jährige

Betriebsjubiläum von David Wey bei Trig Engineering gefeiert. In seinen ersten Jahren war Wey als General Manager beschäftigt und für den Betrieb der Werkzeugmaschinenhalle verantwortlich. Anschließend entwickelte und betreute er erfolgreich die zehn wichtigsten Kunden von Trig Engineering, wobei der Schwerpunkt auf der Luft- und Raumfahrtindustrie lag. Mary Morgan (ENSINGER Ltd.)

Erfolg durch globale Zusammenarbeit

ENSINGER do Brasil erhält Zertifizierung

Die brasilianische Niederlassung von ENSINGER hat die Zertifizierung nach ISO 9001:2000 erhalten. Damit ist ENSINGER do Brasil das erste in diesem Marktsegment tätige Unternehmen in ganz Südamerika, das nach ISO 9001:2000 zertifiziert wurde. Laut ENSINGER do Brasil ist

die Zertifizierung nicht nur dem Team vor Ort zu verdanken, viele ENSINGER-Betriebe, die rund um den Globus verteilt sind, haben in sehr kooperativer Art und Weise Unterstützung, Tipps und Ideen zur Vorgehensweise bei diesem Projekt gegeben.

Wilfried-Ensinger-Preis

ENSINGER stiftet Preis für besondere wissenschaftliche Leistungen in der Kunststofftechnik

Viele hervorragende wissenschaftliche Arbeiten auf dem Gebiet der Kunststofftechnik werden oftmals nur wenig wahrgenommen. Dabei können sie der Kunststoffindustrie wichtige Impulse liefern. Auch ist das Angebot der Studiengänge für den Bereich Kunststofftechnik an einigen Universitäten und wissenschaftlichen Einrichtungen nicht immer optimal. Die Folge: Langfristig werden zu wenig qualifizierte wissenschaftliche Nachwuchskräfte ausgebildet. Um junge Wissenschaftler zu motivieren, sich mit kunststofftechnischen Fragestellungen auseinander zu setzen, hat der wissenschaftliche Arbeitskreis der

Universitäts-Professoren der Kunststofftechnik (WAK) drei Preise ausgesetzt. Sie werden für besondere wissenschaftliche Leistungen auf dem Gebiet der Kunststofftechnik verliehen. Wilfried Ensinger von der ENSINGER GmbH, Justus Leyde von der Oechsler AG und Erwin Brunnhofer von der Technoform oHG sind die Stifter der drei Preise. Diese Persönlichkeiten und Unternehmen sind bekannt für ihre richtungweisenden Entwicklungen auf dem Gebiet der Kunststofftechnik.

Der Wilfried-Ensinger-Preis wird für herausragende wissenschaftliche Arbeiten verliehen, die sich mit der

Entwicklung und Beschreibung technischer Kunststoffe für innovative Anwendungen befassen.

Ausgezeichnet wird eine Diplomarbeit mit 4.000 Euro und eine Dissertation, Habilitation oder sonstige interessante Veröffentlichung mit 5.000 Euro.

Bis zum 31. Juli können die wissenschaftlichen Arbeiten beim WAK eingereicht werden (WAK c/o Lehrstuhl für Kunststofftechnik, Am Weichselgarten 9, 91058 Erlangen). Bedingung: Die Arbeit muss in den Jahren 2001 oder 2002 fertiggestellt worden sein. Im Oktober findet die Preisverleihung auf einer Festveranstaltung statt.

Lothar Meyer neuer Leiter der Sparte Bauprodukte



Seit Anfang April ist Lothar Meyer der neue Leiter der Sparte Bauprodukte. Bis dato war Meyer als kaufmännischer Leiter dieser Sparte tätig.

Die Branche Fenster- und Fassadenbau ist für ihn alles andere als Neuland: Er arbeitete viele Jahre als Entwicklungsleiter und Geschäftsführer in diesem Sektor. Mit insular® und Thermix® hat die ENSINGER Sparte Bauprodukte zwei Produktlinien, die sich optimal ergänzen. Denn mit ihnen lassen sich im Bereich der thermischen Isolierung von Verglasungen und Fenstersystemen innovative Lösungen realisieren.



Impressum

Kunden- und Mitarbeiterzeitung der Firma ENSINGER GmbH
 Rudolf-Diesel-Str. 8, 71154 Nufringen,
 Tel. 0 70 32/8 19-0, Fax -100,
 info@ensinger-online.com,
 Internet: www.ensinger-online.com

Herausgeber Klaus Ensinger
 Dr. Roland Reber

Redaktion Ralf Butterer
 Karl-Josef Rebmann
 Janette Seiz
 Ute Selle
 Jochen Skarke
 Rosemarie Zangl

Herstellung Druckerei Maier, Rottenburg/N.