

Connecting systems
Crossing borders

ALLES AUS EINER HAND

pema elektrotechnik gmbh erfolgreich mit Komplettlösungen für Fuji Electric

Umsatz fast verdreifacht, Produktion ausgebaut, Angebot erweitert: Seit Rolf Hahn und Rolf Mundinger den 1974 gegründeten Lieferanten für Kabel, Leitungen, Zubehör und konfektionierte Kabelsysteme 2002 übernahmen, hat sich bei der pema elektrotechnik viel verändert. Das Unternehmen in Wolfschlugen bei Stuttgart wandelt sich zum Systemdienstleister, der alles aus einer Hand bietet. Dieses erfolgreiche Konzept ist auch die Grundlage des Langzeitvertrags zwischen Fuji Electric und pema.

Der japanische Konzern Fuji Electric zählt weltweit zu den führenden Unternehmen der Antriebs- und Automatisierungstechnik. Ein Schwerpunkt ist die Herstellung von Frequenzumrichtern zur Steuerung von elektrischen Antriebsmotoren. Für das Einsatzgebiet Aufzüge hat Fuji spezielle Frequenzumrichter. Nun bringt Fuji eine Paketlösung in Form eines Plug & Play-Systems auf den Markt.

DIE SUCHE NACH DEM PERFEKTEN PARTNER ENDETE BEI PEMA

Weil Fuji ausschließlich in Japan fertigt und in Deutschland nur Vertriebsniederlassungen unterhält, bot sich für die Umsetzung der Komplettlösung eine Kooperation mit einem Partner vor Ort an. Die Suche nach einem Unternehmen, das einen Schaltschrank mit integriertem Frequenzumrichter baut, die notwendige Software aufspielt und auch

noch mit den erforderlichen Kabeln zu einer Steuereinheit für Aufzugseinrichtungen komplettiert, endete bei pema in Wolfschlugen. „Gemeinsam haben wir erste Prototypen hergestellt, die Fuji bei seinem Endkunden erfolgreich vorstellte“, berichtet pema-Geschäftsführer



Rolf Mundinger. Denn das Fuji-Komplett-Paket war für den Kunden nicht nur einfacher, sondern auch noch kostengünstiger.

In der Praxis funktioniert das so: Der Endkunde sendet seine Bestellung an die Firma Fuji, die Auftrag, Frequenzumrichter, anlagenspezifische Parameter-

datei und Kabellängen an pema weitergibt. pema fertigt nach Vorgabe, spielt die Software auf und testet die Einheit. Danach wird direkt an den Endkunden versandt. Nach dem erfolgreichen Start plant Fuji jetzt die Ausweitung des Angebots – mit Partner pema. Qualität und Zuverlässigkeit wurden bei pema schon immer groß geschrieben.

VIEL ENGAGEMENT UND ÜBERZEUGUNGSARBEIT

Dass eines Tages allerdings komplexe Projekte Einzug in der Firma halten würden, hätten die Mitarbeiter 2002 nicht erwartet. „Wir ernteten Kopfschütteln, als wir sagten, wir stellen nicht mehr nur Kabelbäume her, sondern komplette Baugruppen und die Schalt- und Steuerschränke dazu“, erinnert sich Geschäftsführer Rolf Hahn. Doch die beiden ehemaligen IBM-Manager wandelten das Unternehmen mit Engagement und Überzeugungsarbeit bei Mitarbeitern und Kunden vom Zulieferer zum kundenorientierten Dienstleister. Während pema die Serienfertigung vor allem im eigenen Werk in Rumänien und bei Kooperationsfirmen in Tschechien und der Slowakei betreibt, kümmert sich das 29-köpfige Team in Wolfschlugen um Prototypen und Vorserien sowie um Entwicklung, Konzeption und Projektmanagement. ■



Innovationen
zur Motek

Besuchen Sie pema auf der Motek vom 22. bis 25. September 2008 in Stuttgart, Halle 6 Stand 6401. Wir stellen Ihnen bewährte Produkte und neue Angebote vor:

- Wirtschaftliche Komplettlösungen von der Idee bis zum fertigen Produkt
- Integration unserer Leistungen in Ihre Strukturen und Produktionsabläufe
- Lieferant für die ganze Prozesskette
- Zentrale Koordination von Planung und Projektmanagement
- Kurze Lieferzeiten durch parallele Fertigung
- Vorort-Service und Fertigungsunterstützung

Vertriebsleiter Matthias Heuer verrät Ihnen, wie Sie mit pema Lagerkosten senken, Durchlaufzeiten halbieren, flexibel auf Auftragsschwankungen reagieren, Stillstandszeiten und die Zahl der Lieferanten minimieren.

Mehr im Internet unter www.pema-elektrotechnik.com

pema elektrotechnik gmbh

Benzstraße 8
72649 Wolfschlugen
Germany

info@pema-elektrotechnik.com
www.pema-elektrotechnik.com

Kundenorientierte Fertigung PASSGENAUE LÖSUNGEN FÜR BRANCHENSPEZIFISCHE HERAUSFORDERUNGEN

Ob Sportwagen, Betonpumpe, Verpackungsmaschine, Kompressor oder Aufzug – was immer gesteuert und geregelt wird, ist ein Fall für pema elektrotechnik. Für jede Branche und ihre speziellen Aufgabenstellungen perfekte Lösungen zu schneiden, ist das Ziel, an dem täglich neu gearbeitet wird.

Die Bandbreite ist groß: Die Kunden von pema kommen aus der Automobilindustrie oder produzieren Nutz- und Schienenfahrzeuge. Anlagenbauer gehören ebenso dazu wie Baumaschinenhersteller, aber auch die Solarindustrie und die

Prototyp oder für die Vorserie bis zur Serienreife. Neben der Entwicklung gehört Blechbearbeitung samt Lackierung ebenso zum Service wie die Gerätebestückung. Und das Montageteam verdrahtet Gehäuse, verschraubt Kabel und montiert Leiterplatten.

AUSGEWIESENER SPEZIALIST FÜR KABELKONFEKTIONEN

Als ausgewiesener Spezialist für Kabelkonfektion fertigt pema komplexe Kabelbäume für unterschiedlichste



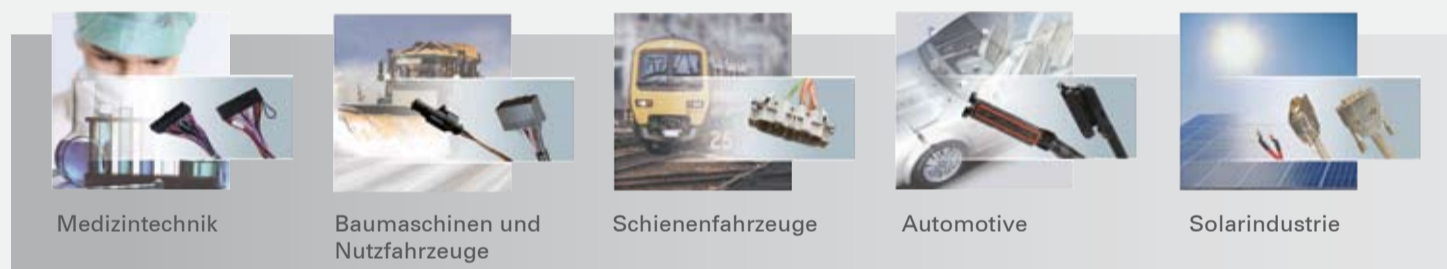
Anlagen- und Maschinenbau

Kabelbaumumflechtung FLEXIBLER RUNDUMSCHUTZ



Glühende Hitze, eisige Kälte, Staub, Wasser, Druck und Zug: So ein Kabelbaum muss, je nach Einsatzgebiet, eine ganze Menge mitmachen. Um eine hohe Belastbarkeit und eine lange Lebensdauer von pema-Kabelbäumen auch unter erschwerten äußeren Bedingungen garantieren zu können, investierte das Unternehmen jetzt in eine Flechtmaschine.

Mit Kunststoffäden von 32 Spulen werden die Kabelstränge passgenau ummantelt und bleiben dabei insgesamt flexibel. Das Garn wird nach den jeweiligen Anforderungen gewählt, sodass der Kabelbaum eine wasserdichte oder feuerbeständige, abriebfeste oder ölresistente Schutz-



Medizintechnik

Baumaschinen und Nutzfahrzeuge

Schienenfahrzeuge

Automotive

Solarindustrie

Medizintechnik-Branche. Ihnen bietet pema Unterstützung bei der Entwicklung, produziert und testet Schalt- und Verteilerschränke, Maschinen-Steuerungen und Energieverteilungs-Systeme.

Baugruppen werden individuell gefertigt, sei es für die Bemusterung, als

Anwendungen. Der Service umfasst Funktionstests, Leitungsbeschriftung, Archivierung und termingerechten Versand in Modulbauweise.

Als Systemdienstleister liefert pema dazu auch einzelne Steckverbindungen, Sonderleitungen und Verschraubungen.

wird es immer dann, wenn Stückzahlen gefragt sind, die für eine reine Maschinenproduktion nicht lohnen, für reine Handarbeit aber zu umfangreich sind. Hier punktet das Unternehmen mit der Kombination aus Know-how in Deutschland und günstiger Einzelkomponentenfertigung in Osteuropa. ■

Interview mit pema-Geschäftsführer Rolf Hahn

„IM MITTELPUNKT STEHT DER KUNDE“

Seit Sie und Rolf Munding pema 2002 übernommen haben, hat sich der Umsatz fast verdreifacht. Welche Konzepte stecken dahinter?

Als wir pema übernommen haben, hatten wir die Vision, aus der Firma mit den zwei Bereichen Kabelkonfektion und Zubehörhandel ein Systemhaus zu machen. Diesem Ziel sind wir ein ganzes Stück näher gekommen: Wir entwickeln, fertigen und montieren komplette Baugruppen und Kabelsätze samt Steuereinheiten.

Außerdem wollten wir nicht länger von einem Großkunden abhängig sein und haben neue Kunden gesucht und gefunden. Heute ist die Kundenstruktur ausbalanciert, kein Kunde macht mehr als 20 Prozent des Umsatzes aus.

Wo sehen Sie Ihr Unternehmen in 5 Jahren?

Wir wollen den Umsatz verdoppeln und analog dazu die Rendite weiterentwickeln und wir wollen unser Wachstum selbst finanzieren.



Wächst oder schrumpft Ihr Team?

Wir befinden uns in einem ständigen Umbauprozess. Die Mitarbeiterzahl ist seit der Übernahme leicht zurückgegangen auf 29 Mitarbeiter. Für den Ausbau der Geschäftsfelder und der Angebots- und Produktpalette investieren wir aber in zusätzliche Fachkräfte, sodass die Mitarbeiterzahl sich erhöhen wird. Vor allem arbeiten wir an einem neuen Selbstverständnis: jeder Mitarbeiter ist zugleich ein Außendienstler – im Sinne eines zuverlässigen, kompetenten und kommunikativen Partners für den Kunden.

Mit welchen Tugenden überzeugen Sie ihre Kunden?

Mit Qualität, Flexibilität und umfassendem Service. Wir sind transparent und verlässlich für den Kunden.

Mit welcher Taktik setzen Sie sich gegen Wettbewerber durch?

Unsere Stärke ist, dass wir den Kunden in den Mittelpunkt stellen, auch mal Vorabinvestitionen leisten, schnelle und kurze Entscheidungswege haben und nur das versprechen, was wir auch halten können. Vergleichen Sie es mit der Schifffahrt: Man benötigt große, solide Containerschiffe, aber gleichzeitig auch kleine, wendige Schnellboote. Wir sehen uns als das Schnellboot!

Das komplette Interview mit Rolf Hahn lesen Sie unter www.pema-elektrotechnik.com



hülle bekommt. Die Temperaturbeständigkeit reicht von minus 65 bis plus 280 Grad Celsius. Kabelbäume mit einem Durchmesser von bis zu 50 Millimeter können so „eingepackt“ werden, die sonst üblichen Wellrohre und Isolierschläuche entfallen. Weil die Kabel bei dieser Technologie fester eingebunden sind, spart man Platz und die Montage wird einfacher, weil keine Klebebänder mehr nötig sind. ■

Weiter im Internet unter www.pema-elektrotechnik.com

Anwenderbericht

GÜNSTIGE LÖSUNGEN FÜR DIE STRASSEN DER WELT

Verkabelung von pema reduziert Montageaufwand bei Firma Breining enorm

Wo immer auf dieser Welt Straßen gebaut werden, sind Maschinen der Firma BREINING nicht weit. Seit 100 Jahren baut dieser Hersteller aus Remshalden – ein Unternehmen der FAYAT Gruppe – Maschinen für den bituminösen Straßenbau und die -unterhaltung. Bei der schwierigen Aufgabe, hohe Qualität zu niedrigen Kosten zu produzieren, half pema elektrotechnik gmbh mit einer speziell entwickelten Verkabelungslösung dabei, den bisherigen Montageaufwand um ein Vielfaches zu reduzieren.

Mit praxisbewährten Maschinenkonzepten für den bituminösen Straßenbau und die -unterhaltung hat sich die BREINING Maschinen- und Fahrzeugbau GmbH nicht nur in nationalen, sondern auch in internationalen Fachkreisen einen herausragenden Namen gemacht.

PRODUKTION AUF DEM PRÜFSTAND

Bis vor kurzem kümmerte sich Breining selbst um die elektrische Verkabelung der Aufbauten. Sie erfolgte, nach Abschluss aller mechanischen Arbeiten, durch BREINING-Mitarbeiter direkt am Fahrzeug. Wettbewerbsdruck und häufig wechselnde Auftragsitu-



Dank der Verkabelungslösung von pema werden die Fertigungszeiten um ein Vielfaches reduziert.

ationen zwangen das Unternehmen jedoch, seine Produktion auf den Prüfstand zu stellen. Man suchte Wege, um Fertigungs-Durchlaufzeiten zu reduzieren, Fertigungskosten einzusparen und eine Steigerung der Produktion um etwa 40 Prozent mit der vorhandenen Personalstärke zu erreichen. Vor diesem Hintergrund entstand 2006 der Kontakt zwischen BREINING und der pema elektrotechnik gmbh in

Wolfschlugen. Für die sehr gefragte DSK-Maschine (Maschine für Dünne AsphaltSchichten im Kalteinbau) erarbeitete man im Rahmen eines gemeinsamen Projektes eine Lösung, die all diese Wünsche berücksichtigte.

Nach Abschluss des Projektes bekam pema den Auftrag, sämtliche Komponenten für die Serienfertigung herzustellen. Ein erster Prototyp wurde gefertigt, bemustert und für gut befunden. Heute liefert pema die Einheiten Kabelbaum, Steuerschrank und Bediener-Anzeige als fertige Komponenten für die Serienfertigung bei BREINING. Mit der fertigen Verkabelungslösung von pema sank die Herstellungszeit beträchtlich, sodass BREINING seine

ERFOLGREICHEM ERSTPROJEKT FOLGEN WEITERE

gesetzten Ziele für diese Baureihe erreichen konnte. Dem ersten Projekt folgten weitere: so wurden inzwischen die Asphaltproduktions- und -recyclingmaschine Typ BELUGA und die Bindemittelspritzmaschine Typ EUROSPRAYER ebenfalls mit der zeit- und kostensparende pema-Lösung ausgestattet. ■

Anwenderbericht

KEIN HAUS ZU HOCH, KEIN WEG ZU WEIT

Elektrotechnikspezialist pema sorgt für beste Verbindungen bei Putzmeistermaschinen

Seit 50 Jahren sorgt der Baumaschinenhersteller Putzmeister dafür, dass Beton und Mörtel dorthin kommen, wo sie verarbeitet werden: In die schwindelnden Höhen eines Wolkenkratzers wie in die Tiefen eines Tunnels. Der Mittelständler aus Aichtal produziert Betonpumpen, Estrichmischer und Mörtelmaschinen im Wert von rund einer Milliarde Euro jährlich und liefert an Kunden in 154 Ländern.

Was 1958 in der väterlichen Garage begann, ist heute ein Weltunternehmen: Mit fast 4000 Mitarbeitern rund um den Globus setzt die Putzmeister-Gruppe rund eine Milliarde Euro um und zählt zu den erfolgreichsten und innovationsfreudigsten deutschen Baumaschinenherstellern. Hier werden Betonpumpen und Betonverteilmaste, Mörtelpumpen und Estrichförderer sowie Pumpen- und Silosysteme für industrielle Dickstoffe entwickelt und montiert.

NEUER WELTREKORD MIT AUTOBETONPUMPE

Spitze sind schon die Pumpleistungen bis 200 Kubikmeter pro Stunde, doch zum 50jährigen Bestehen des Unternehmens setzte Putzmeister noch

eins drauf: Mit einer Autobetonpumpe, deren Betonverteilmast bis in 70 Meter Höhe reicht, stellte Putzmeister nicht nur einen Weltrekord auf, sondern setzt einen weiteren Meilenstein in der



Technikgeschichte. Produkte sind immer nur so gut, wie die Menschen, die dahinter stehen. Deshalb setzt die Putzmeister-Grup-

pe auf ausgewählte Zulieferer wie die pema elektrotechnik gmbh aus Wolfschlugen. pema liefert nicht nur die Verkabelungen für Betonpumpen, Estrich-Mischer und Estrich-Förderer

und stellt damit die Verbindung zwischen den Steuerschränken und den jeweiligen Steuergeräten her. Auch für die Sensor- und Aktor-Anschlüsse

an Fühlern, Sensoren, Ventilen und Motoren zeichnet das Unternehmen mitverantwortlich, ebenso für die dazugehörigen Steuerschränke und Verteiler, die an die Maschinen verbaut werden.

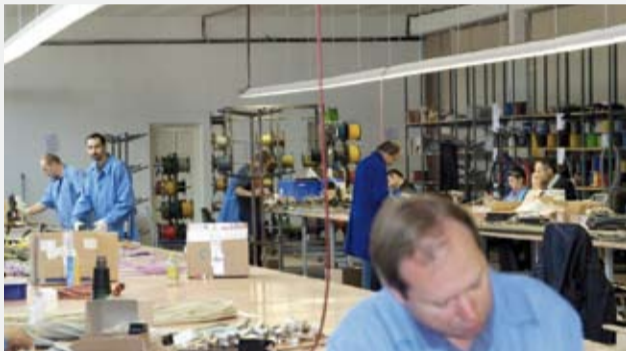
Dass pema bereits seit fast 30 Jahren für Putzmeister arbeitet, liegt nicht nur an der räumlichen Nähe sondern auch an ihrer Fähigkeit, sich neuen Herausforderungen schnell anpassen zu können.

PEMA GEWÄHRLEISTET QUALITÄT UND TERMINTREUE

Allein auf gute Erfahrungen verlässt sich Putzmeister jedoch nicht. Regelmäßig werden die Lieferanten auf Herz und Nieren geprüft. Das Ergebnis des Audits 2008: „Durch gepflegte Dokumentationen und stabil und sauber verzahnte Prozessabläufe bei pema sind Qualität und Termintreue gewährleistet.“ pema-Geschäftsführer Rolf Munding sieht darin nicht nur die Bestätigung der bisherigen Zusammenarbeit, sondern sein Unternehmen auch gut gerüstet, um künftige gemeinsame Herausforderungen mit Putzmeister zu meistern. ■

OUTSOURCING NACH MASS

Eine Montageabteilung, die nur unregelmäßig ausgelastet und dann meist eher überlastet ist, rechnet sich nicht. Für Firmen, die keinen kontinuierlichen Montagebedarf haben, das Thema aber auch nicht ganz aus der Hand geben wollen, bietet pema elektrotechnik an ihrem Standort Rumänien Outsourcing nach Maß: Ganz nach individuellem Bedarf übernimmt das pema-Team komplette Teilbereiche aus der Elektrotechnik, von der Planung und Entwicklung über die Konstruktion und Produktion bis hin zum Einbau.



Dabei kann die Logistik wahlweise on stock, on line oder im KANBAN-Verfahren – also auf Lager, laufend oder nach Bedarf – liefern.

Das schafft den Unternehmen Freiräume, sich verstärkt auf ihre Kernkompetenz zu konzentrieren und macht sie unabhängiger von Auftragsschwankungen. Neben einer deutlichen Erhöhung des Cash Flow können Durchlaufzeiten verkürzt, Lagerbestände nebst teurer Lagerhaltung reduziert und Kapazitäten flexibler genutzt werden. Für die Qualität der Produkte steht pema mit seinem eingespielten Team in Rumänien, das deutsche Kundenwünsche und landestypische Arbeitsweisen perfekt zu kombinieren gelernt hat. ■

Weiter im Internet unter www.pema-elektrotechnik.com

HANDEL IM WANDEL

Elektrotechnische Komponenten besorgt die hm elektrotechnik



Nicht als Konkurrenz im eigenen Haus sondern als Zusatzangebot versteht pema ihr Handelsunternehmen hm. Kunden aus den Bereichen Anlagen-, Maschinen- und Steuerungsbau, Automotive, Handwerk und Bau, Telekommunikation und Medien versorgt es seit mehr als 30 Jahren mit Elektrotechnik (fast) aller Art.

Ihnen gilt die hm elektrotechnik gmbh als zuverlässiger Partner für die Beschaffung von elektrotechnischen Komponenten. Das Handelsprogramm deckt alle führenden Hersteller ab, womit sämtliche Bausteine zur Verarbeitung von Kabeln beschafft werden können.

ATTRAKTIVE KONDITIONEN DURCH SYNERGIEEFFEKTE

Durch Synergien innerhalb der Unternehmensgruppe kann hm attraktive Konditionen anbieten. Die flexible und effiziente Abwicklung der Aufträge samt umfassender Beratung hat auch bei hm den höchsten Stellenwert.

Durch Kontakte in ganz Europa deckt das Sortiment den Bereich Kabel und Leitungen komplett ab: Von der Fördermittelleitung übers Starkstromkabel bis zur Datenleitung. Im Bereich Kabelverschraubungen reicht die Bandbreite von Industrie-Steckverbindern über Ethernet-Komponenten bis hin zu Werkzeug. Dazu kommt umfangreiches Kabelzubehör zum

Verarbeiten oder Bündeln, Befestigen oder Schützen der Kabel. Für unsere Kunden sind wir dadurch in der Lage, individuell Beschaffungspakete zu schnüren.

HANDELSUMSATZ SOLL SICH VERDREIFACHEN

Die gesamten Handelskunden wurden 2007 in die hm elektrotechnik überführt. Geht es nach den Geschäftsführern Rolf Hahn und Rolf Munding, soll sich der Umsatz in diesem Segment innerhalb der



Kunden aus den Bereichen Anlagen-, Maschinen- und Steuerungsbau, Automotive, Handwerk und Bau, Telekommunikation und Medien versorgt hm elektrotechnik seit mehr als 30 Jahren.

nächsten zwei Jahre verdreifachen. Dahinter steckt der Plan, sich um Aufträge für Kleinserien und Nischenprodukte zu bemühen, die für den Großhandel uninteressant sind. „Wo es um Vorserien oder Spezialprodukte mit kleineren Stückzahlen geht, sehen wir gute Chancen für hm“, sagt Hahn. Ziel sei auch hier, für Industriekunden alles aus einer Hand zu bieten – also nicht nur Materialien aus dem Elektrobereich, sondern alles, was auf diesem Gebiet benötigt wird. Dazu sollen mittelfristig auch weitere Produkt- und Servicesegmente zugekauft werden. ■

hm elektrotechnik gmbh

Benzstraße 8
72649 Wolfschlugen
Germany

info@hm-elektrotechnik.com
www.hm-elektrotechnik.com

Drei Auslandsstandorte ermöglichen günstige Serienfertigung KAPAZITÄT AUSGELAGERT

Was als vorsichtiger Versuch 2004 begann, hat sich etabliert: Heute produziert pema in einem eigenen Werk in Rumänien sowie bei Kooperationspartnern in Tschechien und der Slowakei. Schwerpunkt der osteuropäischen Standorte ist die Serienfertigung.

Der Kontakt zu den ausländischen Partnern entstand über die Industrie- und Handelskammer. Während pema ihre Produktionskapazität ausweiten wollte, waren die osteuropäischen Firmen auf der Suche nach einem zweiten Standbein. Nachdem ein erstes Testprojekt gut funktionierte, wurden Verträge geschlossen und Mitarbeiter für einige Wochen ausgetauscht, um die jeweils „andere Seite“ kennen und verstehen zu lernen. „Qualität und Kommunikation stimmten und tun es bis heute“, bilanziert pema-Geschäftsführer Rolf Hahn zufrieden.

Während das Unternehmen in der Slowakei technische Baugruppen und Kabelbäume für pema herstellt, hat sich der tschechische Partner auf den Bereich Automotive und kleine Serienfertigungen spezialisiert.

Nach diesen guten Erfahrungen beschloss die pema-Geschäftsführung 2006, in Rumänien ein Werk zu eröffnen – um nicht in Abhängigkeiten zu geraten.

FLEXIBLE PERSONALPLANUNG UND GÜNSTIGE ARBEITSKOSTEN

Die Zahl der Mitarbeiter stieg binnen Jahresfrist von anfangs sieben auf heute 30. Dabei sind die günstigen Arbeitskosten für Hahn nur ein Vorteil des Standorts. Fast noch wichtiger seien die Flexibilität und die Motivation der Mitarbeiter. „In Rumänien kann man



Die Auslandsstandorte verfügen über fast 7000 Quadratmeter Produktionsfläche

auf Produktionsspitzen sehr schnell und einfach mit Hilfe der Mitarbeiter reagieren, indem diese ihre Familien, Freunde und Bekannte kurzfristig aktivieren“, weiß der pema-Chef. Während der Elektronik-Spezialist am Hauptsitz in Wolfschlugen auf 700 Quadratmetern Prototypen, Bemusterungen,

Vorserien und komplexe Kabelbäume produziert, haben die drei Auslandsstandorte fast 7000 Quadratmeter Produktionsfläche. „Das ermöglicht es uns, auch größere Stückzahlen für einen Kunden zu produzieren“, erklärt Hahn.

KOPF IN DEUTSCHLAND, HÄNDE IN OSTEUROPA

Das Risiko, dass die ausländischen Partner sich eines Tages mitsamt den Kunden verselbstständigen, hält Hahn für gering. Sein Rezept dagegen heißt partnerschaftlicher Umgang. „Beide Seiten müssen verdienen an der Kooperation und sich wohlfühlen damit“, sagt er. Zudem ist die Arbeitsteilung klar geregelt: In Deutschland sitzt der Kopf von pema, in Osteuropa sind die Hände. ■