

2/2007

BVS Gruppe

*Innovative Lösungen  
für morgen!*

# in form

BVS ÜBER PRODUKTION, PRODUKTE UND MEHR



## Mit Partnern wachsen

Chefredakteur von „Blech InForm“ im Gespräch mit Harald Steiner



## BVS-Team in China

Beim Lieferanten in der Provinz Shandong



## Vorwort



SPS/IPC/DRIVES  
27. -29.11.07 in Nürnberg

Erweiterung der  
Produktionsfläche



Last, but not least!

<http://www.bvs-gruppe.de>

## Vorwort

Liebe Leserinnen und Leser,

Sie haben es bemerkt, diese Ausgabe der inform beschäftigt sich im Schwerpunkt mit unseren Beziehungen zu China.

Wir freuen uns, dass der Chefredakteur von Blech InForm, Herr Frank Pfeiffer, auf BVS aufmerksam geworden ist und mich um ein Interview gebeten hat.

Den Abdruck unseres Gesprächs finden sie im Folgenden.

Ihr  
Harald Steiner

## Mit Partnern wachsen

### Chefredakteur von Blech InForm im Gespräch mit Harald Steiner

Artikel aus Blech InForm, Carl Hanser Verlag München, Ausgabe Oktober 2007:

Elektronik in Feinblechlösungen verpacken - so lautet das Betätigungsfeld von BVS Blechtechnik in Böblingen. Unter Harald Steiner, dem Gründer und Chef, hat sich das Unternehmen innerhalb von 18 Jahren von der „One-Man-Show“ zu einem der größten Systemlieferanten für Gehäusetechnik entwickelt. Seit gut acht Jahren verleiht das China-Engagement von BVS dem Wachstum zusätzliche Schubkraft. Blech InForm befragte den Entrepreneur Harald Steiner nach seiner Asien-Strategie.

**BIF:** Herr Steiner, Sie liefern nicht an die Automobilindustrie. Trotzdem haben Sie sich recht früh für

ein Engagement im Ausland entschieden. Warum?

**STEINER:** Die Vorteile eines Auslandsengagements machen sich beileibe nicht nur in der Automobilzulieferung bemerkbar, auch wenn dort der Preisdruck besonders groß ist. Auch in der Gehäusefertigung zählt das bessere Angebot.

Und anders als bei Teilen der CNC-Fertigung ließen sich schon vor mehr als zehn Jahren bei werkzeuggebundenen Teilen in großer Stückzahl nur schwer marktfähige Preise erzielen, wenn man auf deutsche Partner setzte. Wir haben damals Aufträge verloren.

**BIF:** Und dann fanden Sie Partner in Osteuropa...

**STEINER:** Ja, wir hatten schon von 1995 bis 1998 eine Zusammenarbeit mit drei Blechbearbeitern in Tschechien, die uns im Markt der Gehäusefertigung anfangs einen wirtschaftlichen Vorsprung ermöglichte. Im Laufe der Zeit waren wir aber immer weniger mit dem Engagement dieser Firmen zufrieden. Zudem schrumpfte der Kostenvorteil deutlich. So begannen wir, uns für andere Regionen zu interessieren.

**BIF:** Weshalb entschieden Sie sich für China? Das war doch sicher damals noch eine ungewöhnliche Idee.

**STEINER:** Sie haben Recht. Selbst vor acht Jahren galt es noch als exotisch für einen Blechbearbeiter, sich in China zu engagieren. Aber ich war mir meiner Sache ziemlich sicher und wusste: Wir brauchten einfach die kostengünstige Fertigung, um unser Wachstum abzusichern.

**BIF:** Wie sah Ihr Plan aus?

**STEINER:** Wir wollten zunächst eine eigene Fertigungsstätte aufbauen. Dabei kam uns eine Offerte der Stuttgarter Steinbeis-

Stiftung für Wirtschaftsförderung ([www.stw.de](http://www.stw.de)) sehr gelegen, die uns für zwei Jahre die Mitarbeit einer chinesischen Ingenieurin nahelegte, die in Deutschland ein MBA-Aufbaustudium absolvierte. Und diese Mitarbeiterin erwies sich als ein wahrer Glücksgriff für uns.

**BIF:** Inwiefern?

**STEINER:** Nun, diese qualifizierte junge Frau knüpfte wertvolle Kontakte zu Blechbearbeitern in ihrem Heimatland und ermöglichte die Verständigung. Bei einer ersten Reise besichtigten wir zehn blechbearbeitende Betriebe in verschiedenen Regionen Chinas. Dabei traten wir als Kunde auf. Den Plan, eine eigene Fertigung aufzubauen, hatten wir zurückgestellt, denn die Unwägbarkeiten erschienen uns doch als zu groß. So können nicht vorhersehbare Schwankungen in der Belegschaftsstärke, wie sie in China nicht selten sind, für einen Mittelständler existenzgefährdend sein.

**BIF:** Welchen Eindruck vermittelten die potenziellen Partner?

**STEINER:** Die Möglichkeiten der einzelnen Firmen waren höchst unterschiedlich. Während die einen schon fast nach europäischem Standard fertigten, schien bei anderen Qualität ein Fremdwort zu sein.

**BIF:** Fanden Sie schließlich, was Sie suchten?

**STEINER:** Ja, wir bauten im Laufe der Jahre Lieferbeziehungen zu neun Firmen auf, zu vieren davon gab es besonders enge Kontakte. Natürlich wurden diese Beziehungen immer wieder auf den Prüfstand gestellt, und auch heute sind regelmäßige Reisen an die Produktionsstätten ein Muss. Andererseits laden wir die Partner zu uns ein und besuchen mit ihnen Kunden, um sie mit den hiesigen

Marktbedürfnissen bekannt zu machen und sie für Faktoren wie Lieferqualität, Termintreue oder Verpackungsbeschaffenheit zu sensibilisieren.

**BIF:** Was spürten Sie als deutlichste Veränderung in dieser Partnerschaft?

**STEINER:** Außer dem Zuwachs an Vertrauen das zunehmende Know-how auf Seite der chinesischen Partner. Sehen Sie, wir lassen inzwischen nicht nur Kleinteile wie Abschirmhauben oder Abdeckbleche dort fertigen. Die Produktpalette reicht heute vom einfachen Blechteil über die Baugruppe bis zum Gehäuse inklusive Pulverbeschichtung und Siebdruck, und das nach europäischen Normen mit Messprotokoll und Zertifikat. Und auch wir haben dazugelernt, haben unseren Horizont erweitert, denn in unseren Reihen befinden sich permanent mindestens zwei chinesische Mitarbeiter. Ganz klar: ohne sie und ihre Vorgänger wäre dieses Geschäft nicht möglich.

**BIF:** Wie werden Sie weiter vorgehen?

**STEINER:** Wir haben beschlossen, uns zukünftig auf einen Partner zu konzentrieren. Mit diesem Betrieb aus Jinan - das liegt etwa 400 km südöstlich von Peking - arbeiten wir seit drei Jahren zusammen und haben dabei sehr gute Erfahrungen gemacht. Diese Partnerschaft wollen wir zu einem echten Joint Venture ausbauen, um unsere Kunden noch besser bedienen zu können. Sogar die Verlagerung kompletter Produktionsteile ist geplant.

**BIF:** Welchen Anteil an Ihrem Umsatz wird das Chinageschäft dann haben?

**STEINER:** Nachdem wir in diesem Jahr von rund 1 Million Euro ausgehen, werden es 2008 etwa

2 Millionen sein. Das sind fast 10 Prozent unseres Gesamtumsatzes.

**BIF:** Ihre Bilanz fällt also durchweg positiv aus?

**STEINER:** So ist es. Es ist uns ja nicht nur gelungen, unsere bestehenden Kunden mit kleinen Teilen in großer Stückzahl kostengünstig zu beliefern. Wir konnten auch durch unser Chinageschäft zahlreiche Neukunden gewinnen, die nun die CNC-Fertigung hierzulande auslasten. Und wenn neue Produkte anlaufen, beschäftigen Prototypenbau und Ramp-up-Phase zusätzliche Arbeitskräfte bei uns; die Serienfertigung findet dann in China statt.

**BIF:** Sie können also guten Gewissens anderen Blechbearbeitern Partnerfirmen in China empfehlen?

**STEINER:** Das kann ich. Bei einer Stückzahl ab 5000 kann es heißen: Go east. Man muss selbst kein ausgewiesener Asienkenner sein, um in China erfolgreich tätig zu sein. Unterstützt von engagierten Fachkräften aus der Region und mit etwas Einfühlungsvermögen entsteht aus einem Kontakt schnell ein ganzes Netzwerk. Und eben das braucht man als Blechbearbeiter, damit aus einem konjunkturellen Höhenflug kein Fall ins Bodenlose wird.

(Quelle: BLECH InForm 5/07)

## BVS-Team in China

### Beim Lieferanten in der Provinz Shandong

Aufgrund eines neuen Projektes eines Kunden hat ein 4-köpfiges BVS-Team unseren wichtigen Lieferanten in Jinan in der



Provinz Shandong besucht. Ziel des Besuches war es, die Werkzeuge beim Lieferanten vor Ort zu prüfen und den Prozess und das Qualitätsmanagement zu auditieren.



Der Lieferant hat die kompletten Prozesse anhand von 4 Teilen aus dem neuen Projekt präsentiert und alle wichtigen Punkte wurden diskutiert. Außerdem wurden Maßnahmen zur Sicherung der Qualität vorgeschlagen. In Zusammenhang mit diesem neuen Projekt wurde auch besonders auf die Messmethode als ein wichtiges Instrument der Qualitätssicherungsmaßnahme eingegangen.

Nach dem dreitägigen Besuch sind wir überzeugt, dass der Lieferant die Qualitätsanforderungen gewährleisten kann und die Zusammenarbeit sicherlich erweitert wird.

## SPS/IPC/DRIVES 27. - 29.11.07 in Nürnberg



SPS/IPC/DRIVES  
Elektrische  
Automatisierung  
Systeme und Komponenten  
Fachmesse & Kongress  
27.-29. Nov. 2007  
Nürnberg

Wir laden Sie herzlich zur SPS/IPC/DRIVES ein, die vom 27. bis 29. November 2007 in Nürnberg stattfinden wird. BVS finden Sie in Halle 4A, Stand 550.

Nehmen Sie interessante Blechteile und komplexe Gehäuse aus unserer laufenden Produktion in Augenschein.

Eines unserer aktuellen Projekte können Sie gleich live testen und sich Ihr Erinnerungsfoto vom cosmocard-Fotoautomaten direkt vom Messestand mitnehmen.

Eintrittsgutscheine zur Messe können Sie gerne bei Frau Hauser per Mail anfordern ([a.hauser@bvs-blechtechnik.de](mailto:a.hauser@bvs-blechtechnik.de)).



## Erweiterung der Produktionsfläche

Wir brauchen mehr Platz! Insbesondere für die Bereiche Schweißen, Siebdruck und Schleifen.

Deshalb sind derzeit umfangreiche Bauarbeiten im Gange. Der gesamte bisherige Bürotrakt wird künftig zur Produktionsfläche werden.

Direkt vor den bisherigen Büros wird ein neuer zweigeschossiger Büroanbau mit diversen Besprechungs- und Schulungsräumen erstellt.

Im Eingangsbereich soll ein Showroom entstehen, wo ständig aktuelle Produkte ausgestellt werden.

Wir gewinnen durch die gesamte Baumaßnahme etwa 1500 m<sup>2</sup> Fläche. Die Fertigstellung ist im Frühsommer 2008 geplant.



## Last, but not least!

Jeder Tag an dem Du nicht lächelst, ist ein verlorener Tag.

*Charlie Chaplin, 1889 - 1977*