

2/2003



inform

BVS BLECHTECHNIK ÜBER PRODUKTION, PRODUKTE UND MEHR

Tag der offenen Tür

BVS aus einer anderen Perspektive



BVS mobil

Nordrhein-Westfalen



fuma¹ und fuma²

Für jeden etwas



Highlight

BVS mobil

Cebit

Abakus

Last, but not least!



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

Highlight

Liebe Leserinnen und Leser,

kaum ist Ostern vorbei, steht auch schon wieder das nächste Highlight auf dem Programm: der Tag der offenen Tür! Ich und alle Mitarbeiter von BVS freuen uns, Sie bei uns begrüßen zu dürfen. In diesem Sinne: Bis zum Tag der offenen Tür ? !

Heute und in den folgenden Ausgaben der **inform** stellen wir Ihnen außerdem unseren neuen Außendienst vor, der Sie vor Ort kompetent betreuen wird.

Viel Spaß beim Lesen!

Ihr
Harald Steiner

Bald ist es soweit. Angekündigt in der letzten inform, rückt er nun näher: Der Tag der offenen Tür bei der BVS Blechtechnik GmbH.

Tag der offenen Tür

BVS aus einer anderen Perspektive

Vom Donnerstag, dem 22. Mai bis Samstag dem 24. Mai öffnet BVS allen Kunden, Interessenten, Lieferanten und Geschäftspartnern die Türen und gewährt einen ungeschminkten Einblick hinter die Kulissen in das tägliche Leben.

Von 10 bis 17 Uhr bzw. 9 bis 13 Uhr am Samstag laden wir Sie ein, das Geschäftsleben von BVS einmal von der anderen Seite aus zu betrachten: Von der Technischen Kundenberatung, der Kon-

struktion/ Entwicklung, der Auftragsbearbeitung bis hin zur kompletten Produktion können Sie sich in Ruhe informieren und umsehen.

Erleben Sie den Weg des Musters von der Konstruktion und der Entwicklung, über die Station in der Technischen Kundenberatung und der Produktion. Oder auch den Weg von Serienteilen, der zusätzlich noch die Kundenauftrags-Bearbeitung kreuzt und die Abteilungen Versand bzw. Lagerhalle.

Erleben Sie und lernen Sie dabei auch die zuständigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im geschäftlichen Leben und vielleicht auch ein bisschen von der privaten Seite kennen.

Wenn Sie Ihre Ansprechpartner bei BVS bisher nur vom Telefon her kennen, dann nutzen Sie doch die Chance, Ihnen einmal persönlich gegenüber zu treten. Der Kontakt macht (später) doch viel mehr Spaß, wenn die Person am anderen Ende der Leitung ein Gesicht bekommt?!

Ein ausgeschildeter Rundgang bietet Ihnen die Möglichkeit, BVS auf "eigene Faust" zu erkunden. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der verschiedenen Abteilungen stehen Ihnen bei Fragen gerne Rede und Antwort und freuen sich auf das Gespräch mit Ihnen.

Stündlich haben Sie darüber hinaus die Gelegenheit, an geführten Rundgängen teilzunehmen. (Beginn Rundgang: jede volle Stunde)

Abgerundet wird dieses Angebot durch Ausstellungen zu den folgenden Themen:

- * **BVS - 1989 und heute**
Womit begann alles? Was hat sich wann, wie entwickelt?
- * **BVS Infomedia**
Seit wann gibt es den Bereich BVS Infomedia? Was genau sind die Produkte? Gibt es Standardprodukte?
Ausstellung verschiedener Terminals
- * **BVS in China**
Warum lässt BVS in China produzieren? Was sind die Vorteile? Wer managt das Ganze? Welche Produkte sind in China machbar?
Ausstellung der verschiedenen Chinateile
- * **Produktbeispiele**
Ausstellung von verschiedenen Produkten und Produktmöglichkeiten
- * **Fuma - die Räucheröfen**
Wieso stellt BVS einen Räucherofen her? Wie entstand die Idee?
Vorstellung der Räucheröfen fuma¹ und fuma²
Schauräuchern von Fisch mit anschließender „Fischprobe“

Natürlich kommt auch das leibliche Wohl nicht zu kurz. Neben dem geschäftlichen Programm haben Sie auch die Möglichkeit, bei einer Kleinigkeit zu Essen und Trinken BVS von einer etwas informelleren Warte aus kennen zu lernen.

BVS freut sich auf Ihren Besuch!

Weitere Informationen erhalten Sie unter +49 (0) 7031/ 7164 0. Um besser planen zu können wird um eine Anmeldung unter www.bvs-blechtechnik.de gebeten.

... und das ist erst der Anfang!

Den Anfang der neuen Rubrik "BVS mobil" macht Michael König, Gebietsverantwortlicher für die Region Nordrhein-Westfalen.

Lesen Sie hier mehr zu seiner Person, seinem neuen Geschäftsfeld und den Vorteilen, die er seinen Geschäftspartnern bieten kann.

BVS mobil

Nordrhein-Westfalen

Herr König, stellen Sie sich den Leserinnen und Lesern doch bitte kurz vor. Z.B. Welchen Beruf Sie erlernt und welche Tätigkeiten Sie bisher ausgeübt haben.

Von Haus aus bin ich gelernter Mechaniker.

Nach meiner Ausbildung habe ich im April 1991 bei BVS angefangen und war dort am Anfang in den Bereichen Stanzen und Biegen tätig. Danach wechselte ich als Technischer Kundenberater in die Abteilung "Technische Kundenberatung". Von 2001 bis zu meinem Wechsel in den Außendienst war ich Teamleiter des Bereichs Biegen.

Warum haben Sie sich entschieden, in den Außendienst bei BVS zu wechseln?

Der Stellenwechsel wurde bedingt durch einen Umzug. Und da mir meine bisherige Tätigkeit und meine Firmenzugehörigkeit zu BVS sehr gut gefallen hat, war dies für mich eine sehr gute Chance, auch in einer neuen Stadt in meinem gewohnten Geschäftsumfeld bei BVS zu bleiben. Die Umstrukturierung im Vertrieb von BVS tat ein Übriges und verschaffte mir die Möglichkeit, nun hier vor Ort für unsere Kunden tätig zu sein.

Was denken Sie, ist Ihr "Plus" im BVS-Vertrieb?

Zum einen sind das sicherlich meine Firmenkenntnisse: Durch meine doch schon über 10-jährige Firmenzugehörigkeit und meine Tätigkeit in den verschiedensten Bereichen kenne ich BVS, die Fertigung, die Mitarbeiter und die ganzen Abläufe aus dem "Effeff". Ich denke, ich habe dadurch die Möglichkeit, diese Kenntnisse im Sinne meiner Kunden so umzusetzen, dass alle davon profitieren.

Zum anderen bin ich direkt vor Ort beim Kunden. Durch die wohnort-spezifische Aufteilung des gesamten Vertriebsgebietes von BVS habe ich sehr kurze Wege zum Kunden und kann schnell und flexibel auf Wünsche und Anforderungen reagieren.

BVS ist ja in zwei Bereiche eingeteilt: Die "große" BVS Blechtechnik und den neuen, noch kleineren Bereich BVS Infomedia. Welchen von beiden werden Sie vertreten?

Ich werde für beide Bereiche Ansprechpartner sein. D.h. sowohl bei Fragen rund um die Gehäusetechnik - sei es zur Entwicklung, Konstruktion, Produktion oder zu Logistikkonzepten - als auch zum Thema Informationskioske weiterhelfen können.

Für was sind Sie genau zuständig? Was umfasst Ihr zukünftiger Aufgabenbereich?

Mein neues Arbeitsgebiet umfasst die Kontaktpflege aller bestehenden Kunden aus dem Bereich Nordrhein-Westfalen. Ich bin Ansprechpartner wenn es um die Machbarkeit von Produkten und Projekten geht oder auch um Neukonstruktionen. Und natürlich bin ich auch für die Akquise von Neukunden zuständig.

Woher weiß ein Kunde, ob nun Sie für ihn zuständig sind, oder ein anderer Vertriebsmitarbeiter von BVS? Die Grenzen sind doch manchmal recht schwierig zu ziehen?!

Im Großen und Ganzen bin ich für das gesamte Gebiet Nordrhein-Westfalen zuständig.

Um mich aber allen bisherigen BVS-Kunden, für die ich in Zukunft der Ansprechpartner sein werde vorzustellen, werden diese im Laufe der nächsten Zeit - ich schätze mal Mitte Mai - Post von mir erhalten. Ich möchte so die Gelegenheit nutzen, mich einmal persönlich vorzustellen und Unklarheiten, insbesondere an den „Bundesländergrenzen“ vorzubeugen. Meine Kollegen werden ebenso verfahren, sodass es eigentlich keine Zuständigkeitsprobleme geben sollte. Und falls doch einmal etwas unklar ist, helfen unsere Mitarbeiter aus Böblingen gerne weiter.

Wann haben die Kunden denn die Möglichkeit, Sie einmal persönlich kennen zu lernen?

Eigentlich jederzeit: Ich freue mich auf jede Gelegenheit, die dazu dient, den persönlichen Kontakt herzustellen. Sprechen Sie mich an!

Und natürlich bin ich auch am Tag der offenen Tür bei BVS.

Vielen Dank für das Gespräch!



Michael König

Für jeden etwas

fuma¹ und fuma²

Sie sind Angler und wollten sich schon immer mal einen Räucherofen für zuhause anschaffen? Aber bisher waren alle Geräte nicht das Wahre: zu groß, zu teuer, zu schlecht verarbeitet, zu unpraktisch, usw.?

Dann hat BVS jetzt das Richtige für Sie: Seit kurzer Zeit gibt es den Räucherofen fuma², den "kleinen Bruder" des fuma¹. Doppelwandiger Aufbau, Material, Zubehör, Handhabung, ... - alles ist gleich geblieben. Nur eben ein bisschen kleiner. In cm-Zahlen: Höhe 100 x Breite 50 x Tiefe 33.

Also perfekt zu handhaben. Und perfekt passend auch für kleine Kofferräume, kleine Gärten oder Balkone...

Überzeugt? Nein, dann lassen Sie sich doch überzeugen und probieren Sie am Tag der offenen Tür frisch geräucherten Fisch, Käse oder Wurst/ Fleisch.

Neugierig? Weitere Informationen erhalten Sie im Internet unter www.bvs-blechtechnik.de oder fordern Sie unter fuma@bvs-blechtechnik.de unseren Flyer an.



Abakus

... mobil fluid - Das mobile Messgerät zur Partikelmessung dient der Überprüfung von Flüssigkeiten, z.B. Hydrauliköl oder Trinkwasser, auf Fremdpartikel.

Die Überprüfung findet dabei sowohl im Labor als auch im Online-Betrieb vor Ort statt. Dazu wird die zu prüfende Flüssigkeit an den Messsensor geleitet. Diese wird entweder per Eigendruck direkt aus dem Kreislauf in die Prüfstation geleitet oder aus einem Behälter am Gerät entnommen und über eine Pumpe zugeführt. Danach findet dann die eigentliche Überprüfung der eingeleiteten Messflüssigkeiten auf Fremdpartikel, wie z.B. Schmutzstoffe im Trinkwasser, statt.

Die Entsorgung der Messflüssigkeit erfolgt über einen Schlauch ins Freie (Behälter/ Ausguss) oder in einem im Gerät enthaltenen austauschbaren Behälter (Öl).

Der Abakus existiert in seiner Funktionsweise bereits schon seit 1998 und brachte seinem Entwickler, Markus Klotz von der Firma Klotz Analytische Messtechnik, den Siegeltitel des Innovationswettbewerbs zur Förderung der Medizintechnik ein.

Im Sommer 2002 wurde der Entschluss gefasst, den Abakus fortan in einem neuen, zeitgemäßen Erscheinungsbild zu präsentieren. Das war der Startschuss für die Konstruktionsabteilung von BVS. In Zusammenarbeit mit einem Designbüro, der Firma Klotz und der Abteilung Technische Kundenberatung von BVS wurde ein Konzept entwickelt, das durch Formschönheit, gepaart mit Funktionalität besticht.

Schauen Sie selbst:

Weitere Informationen unter www.fa-klotz.de



Cebit

Die Cebit - schon einige Zeit her, aber immer noch und immer wieder aktuell. Seit BVS auf dem Terminalmarkt Fuß gefasst hat, ist die Cebit wichtiger denn je. Und trotz der allgemeinen Wirtschaftslage hat sich gezeigt, dass BVS mit den vorgestellten Informationskiosken am Puls der Zeit ist und damit auf dem richtigen Weg im heutigen Informationszeitalter.

CeBIT

BVS mobil

Die neue Vertriebsmannschaft von BVS stellt sich vor. Ab dieser **inform** nutzt BVS die Chance, Ihnen in jeder Ausgabe einen der neuen Mitarbeiter vor Ort vorzustellen. Mit allem, was Sie interessiert. Lassen Sie sich überraschen und lernen Sie die "Vertriebler" kennen.

Last, but not least!

Der Computer ist die logische Weiterentwicklung des Menschen: Intelligenz ohne Moral.

John Osborne