

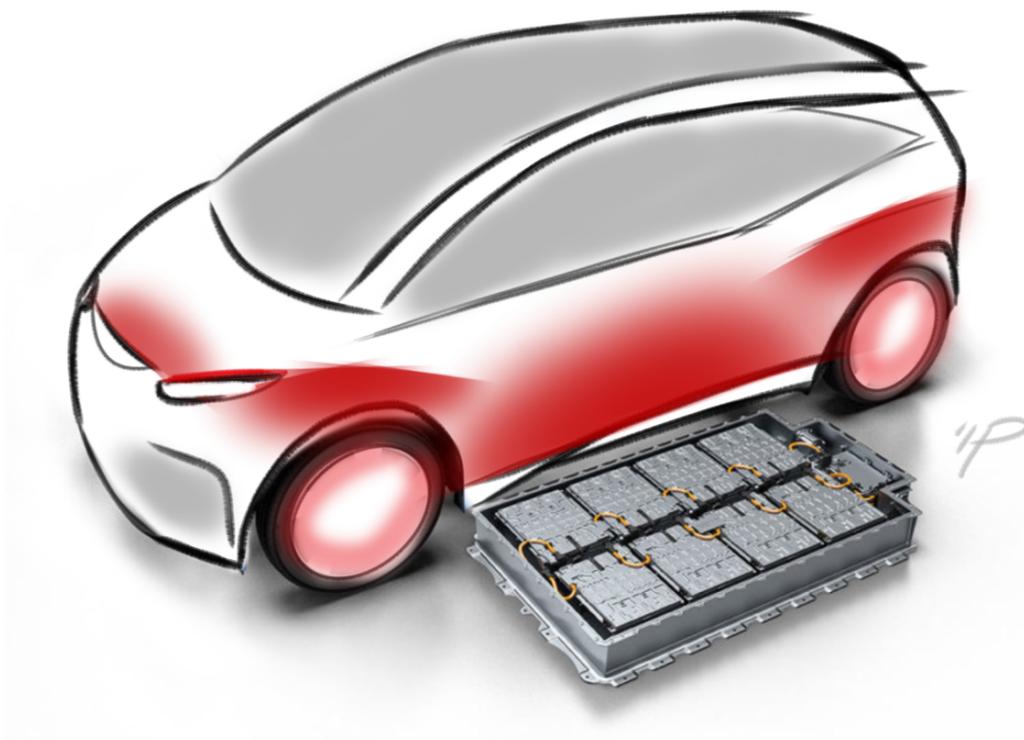
1. Herz des Elektroautos: Das Batteriesystem

...und die Schnitzer Group mittendrin

Der zunehmende Innovationsdruck auf OEMs ist auch in der aktuellen Projektlandschaft bei der Schnitzer Group spürbar. Die Entwicklung neuer Technologien basierend auf bestehenden Fertigungsverfahren in einem hochdynamischen Umfeld, stellen uns vor neue, spannende Herausforderungen. Hier ein kleiner Einblick in unser tägliches Doing.

Overall Schnitzer Group Know-how:

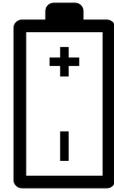
- Produkt- und Prozessoptimierungen
- Bauteilbemusterungen
- Koordination von Anlagenverlagerungen
- FMEA
- Steuerung und Taskforce in der Beschaffung von Halbleitern



1. Batteriezellen

Das Herzstück einer jeden Batterie und chemischer Energiespeicher.
Wir unterstützen bei ...

- Anoden- / und Kathodenfertigung
- Zellproduktion
- Modul- und Batteriepack-Montageanlagen
- Umsetzung von Qualitätsanforderungen und Sauberkeitskonzepten



2. Batteriemodul-Gehäuse / Unterfahrschutz

Ein Rundumschutz für die Batteriezellen: Von der Kühlung zur mechanischen Festigkeit hin zur Eingrenzung thermischer Events.
Wir unterstützen bei ...

- Koordination von Lieferanten
- Fristgerechte Bereitstellung von Anlagen, Werkzeugen und Fertigungsmaterialien
- Einplanen von Qualitätsumfängen
- Sicherstellen eines reibungslosen Serienanlaufs
- Absicherung von Produktionskapazitäten



3. Batteriemanagementsystem

Das Mastermind in der Batterie: Steuerung, Überwachung und Kommunikation mit dem Fahrzeug. Wir unterstützen bei ...

- Elektronikfertigung
- Industrialisierung flexibler Leiterbahnen
- Koordination von Montage- und Produktionsanlagen
- Synchronisierung von Sub-Lieferanten



4. Wärmemanagement

Die richtige Betriebstemperatur ist das A und O für Lebensdauer und Sicherheit. Wir unterstützen bei ...

- Kunststoffspritzguss
- Laserschweißprozessen
- Montageanlagen



5. Hochvolt-Stecker

Kleine Bauteile, große Wirkung: Hohe Ströme auf kleinstem Bauraum bei minimaler Emission von hochfrequenten Störungen. Wir unterstützen bei ...

- Absicherung von Entwicklungsprozessen
- Synchronisierung von Sub-Lieferanten
- Sicherstellung der Bauteilversorgung



2. Zertifiziert! GLW GmbH in Kißlegg

Die GLW GmbH in Kißlegg wurde nach DIN EN ISO 9001 im Januar 2023 durch den TÜV-Süd zertifiziert. Das Zertifizierungsaudit bewältigte das dynamische und innovative Unternehmen mit Bravour. Seit mehr als 30 Jahren ist die GLW GmbH auf die Produktentwicklung sowie Herstellung von Maschinen und Werkzeugen für die professionelle Kabelverarbeitung spezialisiert.

Der Zertifizierung ging eine intensive Vorbereitung voraus, bei der die Schnitzer Group das Unternehmen wesentlich unterstützte. Verantwortlich war Wolfgang Strotmann, Leitung Qualität bei der Schnitzer Group.



Die Geschäftsführung GLW (von rechts nach links): Felix Weiland, Leonie Schelling, Florian Geier und Wolfgang Strotmann von der Schnitzer Group

3. Interview mit Robert Fäller

CEO Schnitzer Group USA, Inc.

Robert Fäller: 3 Kontinente, 3 Standorte in 13 Jahren

Internationale Karriere bei der Schnitzer Group

Er ist seit 2010 bei der Schnitzer Group tätig. Begonnen hat der gelernte Werkzeugmacher, nach erfolgreicher Prüfung zum Techniker, am Standort Kornwestheim. 2014 wechselte er zur Schnitzer Consulting Shanghai Co Ltd., um im internationalen Business Erfahrung zu sammeln. Nach zwei Jahren übernahm er in Shanghai die Position des Standortleiters. Nach 5 Jahren China lockte es ihn in die USA. Als CEO der Schnitzer Group USA Inc. in Charlotte (NC) ist es sein Ziel, den US-Standort weiter auszubauen und personell zu verstärken.



1. Sie waren zu Beginn in Deutschland tätig, dann gewünschter Wechsel nach China und jetzt in den Staaten? Was waren Ihre Beweggründe?

Es war schon immer mein Ziel im Ausland zu arbeiten, da bin ich familiär vorbelastet. Das Angebot aus China kam zu einem idealen Zeitpunkt, da ich auch privat einen Wechsel suchte. Einen noch „jungen aufstrebenden Standort“ weiterzuentwickeln, eine eigene Fußnote zu setzen - diese Chance wollte ich mir nicht entgehen lassen. Dann, vier Jahre später, hat mir Peter Schnitzer am Telefon die Stelle des CEO in USA angeboten.

2. Wie sind Sie damals auf die Schnitzer Group aufmerksam geworden?

Nach abgeschlossener Werkzeugmacher-Ausbildung wechselte ich zur Technikerschule in Augsburg. Die Schnitzer Group Stellenausschreibung mit internationalem Flair, dort am schwarzen Brett, hat mich sehr angesprochen, da ich einen Job im Projektmanagement suchte. Es wurde ein Projektleiter mit Erfahrung im Spritzguss und bei Werkzeugen gesucht. Mit meiner Lehre und dem Techniker-Abschluss war diese Kombination perfekt.

3. Die Schnitzer Group hat viele Experten in den unterschiedlichsten Gebieten, wo liegt Ihr spezifisches technisches Knowhow?

Ich würde mich als Experte in den Bereichen Werkzeugmanagement, Spitzgussprozess und Instandhaltung sehen. Des Weiteren im Bereich der Oberflächenveredelung von Kunststoffteilen und deren Weiterverarbeitung. Artverwandte Technologien wie Druckguss, Umformtechnik sowie Schweiß- und Zusammenbau von Baugruppen zähle ich ebenfalls zu meinen Kernkompetenzen.

4. Business in DE, China und in den Staaten, wie läuft das zusammen?

Offensichtlich zeigen sich zuerst die kulturellen sowie die sprachlichen Unterschiede, welche natürlich in China extrem waren. Dennoch sollte man den kulturellen Unterschied zwischen Deutschland und USA auch nicht vernachlässigen. Neuwerkzeuge werden nach wie vor aus Kostengründen viel in Asien angefertigt, dadurch waren wir stark mit Design und Bau von Neuwerkzeugen beschäftigt. Diese Werkzeuge werden in der Regel an die finalen Produktionsstandorte in den USA oder Europa verlagert. Hier in den USA nehmen wir diese dann entgegen und sind sehr häufig mit Abmusterungen, Optimierungen und Serienreife dieser Werkzeuge konfrontiert. Kenntnisse aus den unterschiedlichen Kulturen und Märkten helfen mir im täglichen Business, insbesondere in der Kommunikation und beim Verständnis der auftretenden Probleme.

5. Welche Dienstleistung wird in erster Linie bei der Schnitzer Group USA angefragt?

Aktuell arbeiten wir für verschiedene Bereiche wie z.B. Werkzeugmanagement, Instandhaltung & Wartungs-Management von Werkzeugen, Maschinen und Anlagen. Dazu aber auch Risikomanagement im Allgemeinen sowie weiterführend im Ersatzteilmanagement, da viele Maschinen und Anlagen nicht lokal beschafft werden können. Auch begleiten wir Positionen im Anlauf- und Interimsmanagement. Die beschriebenen Dienstleistungen bieten wir neben den USA auch in Mexiko und Kanada an.

6. Die Schnitzer Group SYSTEMIC Upgrade - wie zahlt sich das für Ihre Kunden aus?

Unser Kunde hat einen Ansprechpartner "one face to the customer". Doch genießen unsere Kunden den vollen Zugriff auf das Schnitzer Expertenteam, weltweit. Wir agieren unabhängig, transparent und lösungsorientiert. Durch den "Schnitzer Group Spirit", #workingwithfriends (Campus Organisation), integrieren sich die unterschiedlichsten Schnitzer-Teams schnell und unkompliziert in neue Projektthemen und Situationen. Unser globales Netzwerk ist nach 30 Jahren immer noch ständig am Wachsen und zahlt sich für unsere Kunden aus. Im Fokus unserer Projekte steht immer eine gesamtheitliche (systemische) Betrachtungsweise. Wir bezeichnen diese Herangehensweise als SYSTEMIC Upgrade. Unsere Kunden erleben dies als effektiven Mehrwert in der Zusammenarbeit.

7. Was war Ihr internationales Highlight?

In China ereilte mich das Glück in privater Natur. Ich habe meine wundervolle Ehefrau kennengelernt, welche ebenfalls Expat in Shanghai war. Mein Highlight aus der USA Zeit ist noch gar nicht so lange her, denn an Weihnachten 2021 konnte mich nach der Corona-Zeit endlich meine Familie in den USA besuchen. In geschäftlicher Hinsicht habe ich in den USA die Geschäfte und Kundenbeziehungen in den letzten 3 Jahren sehr erfolgreich weiterentwickeln können. Wir erzielten ein starkes Wachstum von 150%, was mich überaus stolz macht und unser Geschäftsmodell bestätigt.

8. Welche Erfahrungen kann man Ihnen nicht mehr nehmen?

Ich bin in der Lage verschiedenste Kulturen und Persönlichkeiten kennenzulernen, sowie deren Handlungs- und Denkweisen anzunehmen. Es ist die Tugend des Zuhörens, der Offenheit und Toleranz gegenüber anderen Menschen und Situationen. Kurz gesagt - interkulturelles Praxiswissen! Diese Erfahrungen sind essenziell im Umgang mit einem globalen Geschäftsumfeld.

9. Was schätzen Sie am meisten an der Schnitzer Group?

Ich schätze es sehr mein eigener Chef zu sein und meine Aufgaben und Projekte in Eigenverantwortung zu gestalten. Es gibt bei der Schnitzer Group eine flache Hierarchie, welche eine große kreative Freiheit in vielen Bereichen zulässt und somit auch die persönliche Weiterentwicklung fördert. Des Weiteren sagt mir das Leben und Arbeiten in einem internationalen Umfeld sehr zu, da die Schnitzer Group auf drei Kontinenten verteilt ist. Globale Firma – mit familiärem Flair.

10. Was ist Ihr geschäftliches Ziel für die nächsten Jahre in den USA?

Ich habe das Ziel den Standort in den USA weiter auszubauen unter Berücksichtigung aller Zusammenhänge mit Akquise, Gewinnen von Neukunden etc. Festigung und Konsolidierung des Standortes USA und Ausbau der internen Schnitzer Group Organisation mit globaler Vernetzung.

4. Kundenstimme Rhenus: Always trust the process!

Zu Beginn des Interviews würden wir Sie bitten, sich und das Unternehmen kurz vorzustellen.

Mein Name ist Stella Sommer. Ich war Werksleiterin am Standort Salem, Virginia. Derzeit bin ich CHRO für Rhenus Automotive in Nordamerika. Rhenus Automotive ist Teil der Rhenus Gruppe, die zu den führenden Logistikspezialisten mit weltweiten Geschäftsaktivitäten und einem Jahresumsatz von 8,6 Milliarden Euro gehört. Wir beschäftigen weltweit 39.000 Mitarbeiter und entwickeln innovative Lösungen entlang der gesamten Lieferkette, ob Transport, Lagerung, Verzollung oder Mehrwertleistungen. 2018 hat Rhenus Automotive in Nordamerika seine erste Fertigung gestartet. In Salem befindet sich ein weiteres Werk.



Sie haben externe Unterstützung gesucht, was waren die Gründe?

Im Herbst 2020 haben wir unser zweites Werk in Salem eröffnet und sind in die Serienproduktion gestartet. Der Standort stand aufgrund der Corona Krise vor großen Herausforderungen. Wir hatten vor allem Schwierigkeiten im Personal Recruiting, da die Einwanderung und Einreise in die USA,

zeitweise stark beschränkt war. Unser Anlaufteam aus Deutschland konnte erst zeitverzögert nach Salem einreisen. Im Jahr 2021 wandten wir uns deshalb an die Schnitzer Group USA in Charlotte. Diese wurde uns von einem Kollegen aus Deutschland, der unsere Situation in den USA einschätzen konnte, empfohlen. Innerhalb einer Woche gelang es Robert Fäller, CEO der Schnitzer Group USA, ein Team für uns zusammenzustellen, das innerhalb von zwei Wochen nach dem ersten Kontakt einsatzbereit war. Die Schnitzer Group hat unmittelbar einen Analyse-Besuch arrangiert, um das Team bestmöglich auf die Situation vor Ort vorzubereiten.

Was waren Ihre Erwartungen hinsichtlich der Zusammenarbeit mit der Schnitzer Group?

Ich war bereits ab dem ersten Tag positiv überrascht. Es gelang den drei Schnitzer Group-Experten von Anfang an, ein vertrauensvolles und persönliches Verhältnis zum gesamten Rhenus Team, zu den Führungskräften sowie zu unseren Arbeitern in der Produktion, aufzubauen. Die Schnitzer Group realisierte schnelle Ergebnisse und Verbesserungen. Unser Rhenus Team war aufgeschlossen und motiviert, mit den Schnitzer-Experten zusammenzuarbeiten und sich weiterzuentwickeln. Potentiale, Empfehlungen und Ideen wurden begrüßt und je nach Möglichkeit direkt umgesetzt. Es war definitiv mehr, als ich erwartet hätte.

Wie haben Sie die soziale Interaktion im Team erlebt?

Die Schnitzer Group Projektmanager haben sich sofort in das Rhenus Team integriert, was eine neue Erfahrung für mich war. Ich habe es sehr geschätzt, dass sie selbstverständlich „Hand anlegten“ und im Kollektiv zusammenwirkten, um Lösungen zu finden. Oft waren sie aktiv in der Produktion anzutreffen, anstatt allein im Büro Berichte oder Präsentationen zu erstellen.

In jedem Projekt gibt es spezielle Herausforderungen. Wie würden Sie diese beschreiben?

Das Besondere an unserem Montagestandort Salem ist, dass wir Büros, Produktion sowie die Entwicklungs- und Qualitätsabteilung mit unserem Kunden gemeinsam nutzen. Wir arbeiten Schulter an Schulter, das bedeutet der Kunde hat täglich Zugang zu unserer Produktion. Dadurch haben wir volle Transparenz. Gleichzeitig war das auch eine Gratwanderung: Einerseits die Möglichkeit, eine kooperative Arbeitsumgebung mit dem Kunden zu schaffen, andererseits aber auch zu versuchen, die eigenen vertraulichen Informationen zu schützen. Die Schnitzer-Kollegen haben das auf pragmatische und souveräne Weise gelöst.

Können die Rhenus-Kollegen auch im Nachhinein von der Zusammenarbeit profitieren? Hat sich die Investition für Rhenus Automotive gelohnt?

Zunächst möchte ich sagen, dass ich in hohem Maße von der Professionalität und dem gezeigten Knowhow beeindruckt war, die das Schnitzer Group Team an den Tag gelegt hat. Die wichtigste Erkenntnis für mich war, dass man grundsätzlich seiner Planung und dem passenden Prozess vertrauen sollte. Ganz nach dem Motto: „Trust your process!“

Am Ende der Projektlaufzeit haben wir alle Ziele und Vorgaben in der geplanten Zeitspanne erreicht. Wir konnten unsere Produktionszahlen mithilfe der Schnitzer Group entsprechend erhöhen, es wurden uns gute Lösungen und Möglichkeiten aufgezeigt, worauf wir zukünftig achten müssen, sollten wir weitere Standorte in Nordamerika eröffnen. Die Investition in die Schnitzer Group hat sich definitiv gelohnt.

Ein Blick in die Zukunft...

Welche Strategie verfolgt Rhenus, als globales Unternehmen, hinsichtlich der neuen Energien bzw. Batterieproduktionskonzepte?

In Europa sind wir bereits sehr stark in der Herstellung, dem Transport und dem Recycling von Autobatterien involviert. Unser lokales Anlaufteam für Batterie-Projekte in Nordamerika arbeitet bereits verstärkt mit unseren Spezialisten aus Europa zusammen, die bereits mehrere Batterie-Standorte begleitet haben. Unser Fokus ab 2023 ist der Wissenstransfer nach Nordamerika, damit wir auch hier Vorreiter in der Herstellung, dem Transport und dem Recycling von Autobatterien werden können. Unser Fokus liegt darauf, was mit diesen Batterien am Ende ihres Lebenszyklus geschieht. Wie können wir den Recyclingprozess unterstützen und was ist in Bezug auf Reparatur und Wiederaufbereitung zu tun, um den Lebenszyklus nachhaltig zu verlängern.

Vielen Dank, Frau Sommer, wir freuen uns auf eine kontinuierliche Partnerschaft zwischen der Schnitzer Group und Rhenus und danken für die sehr gute Kooperation.

Ich danke Ihnen für die Einladung. Ich freue mich, dass wir über unsere gemeinsamen Erfahrungen in Salem und unsere Zusammenarbeit sprechen konnten. Wir wissen Ihre Unterstützung dort sehr zu schätzen.

von Patrick Heine und Robert Fäller, Schnitzer Group, Mai 2023

5. Unsere Teams in Kornwestheim, Wangen im Allgäu und Weißenburg/ Bayern wünschen sich Verstärkung!

Schnitzer Group Jobs ([schnitzer-group.com](https://www.schnitzer-group.com)) 

Die Schnitzer Group ist ein technischer Dienstleister mit 7 Standorten weltweit. Wir bewegen uns im Spannungsfeld zwischen Technologie und Management. Vertrauen und selbstbestimmtes Arbeiten mit internationalem Austausch werden von uns aktiv gefördert und gefordert.

SYSTEMIC Qualitymanager (m/w/d)

AUFGABEN

- Bemusterung nach VDA-Band 2 und QS 9000 PPAP
- Abwicklung von Kapazitätsnachweisen (SFN / R@R)
- Durchführung von System-, Prozess- und Produktaudits

QUALIFIKATIONEN

- Du kennst die gängigen Qualitätsmethoden, gängige Normen / technische Spezifikationen DIN EN ISO 9001; IATF 16949; VDA-Bände
- Interner Auditor nach: DIN EN ISO 9001; IATF 16949; VDA 6.3, wäre von Vorteil
- weltweit zuhause – Du sprichst verhandlungssicheres Englisch

WIR BIETEN

- eigenverantwortlich zu steuernde Projekte im Bereich Qualität
- moderne und mitarbeiterorientierte Unternehmens- sowie Führungskultur
- attraktive und leistungsorientierte Vergütung und Benefits
- flexible Arbeitszeiten / New Work
- cloudbasiertes Arbeiten
- Teamspirit mit einer Kommunikation auf Augenhöhe
- Möglichkeiten der Weiterentwicklung / Seminare und Fortbildung

Interessiert?

E-Mail: ulrike.schnitzer@schnitzer-group.com

Telefon: +49 7522 707969-22

Freundliche Grüße aus dem Allgäu

Ulrike Schnitzer