



Editorial

„Heiße Tage“

Liebe Leserin, lieber Leser

Vielleicht geht es Ihnen ähnlich wie mir und Sie sitzen in einem Büro, welches knapp davor ist die 40 °C Grenze zu überschreiten. Der Ventilator dreht sich zwar tapfer, doch ist der Abkühlungseffekt von direkt ins Gesicht geblasener, heißer Luft eher fragwürdig. Vielleicht sitzen Sie aber auch in einem Liegestuhl und laben sich an einem kühlen Getränk. So oder so, wir haben in dieser Ausgabe ein paar „heiße“ Themen für Sie parat.

Marktentwicklung ist so ein Thema. ENSINGER befindet sich in einem Markt, der noch viel Potenzial zu bieten hat. Technische Kunststoffe werden noch nicht in allen Anwendungen eingesetzt, in denen sie Sinn machen würden. Unseren Kunden

die Möglichkeiten unserer Werkstoffe in einem frühen Stadium der Entwicklung näher zu bringen, ist das Ziel des „Business Development“. Dabei konzentriert sich die global agierende Gruppe von ENSINGER Kunststoffspezialisten auf bestimmte Industrien, von den wir uns ein überdurchschnittliches Wachstumspotenzial versprechen. Lesen Sie mehr dazu im Interview mit unserem Dr. Wiedler, dem Leiter des europäischen „Business Development“.

Auch ganz heiß sind unsere Pläne in Großbritannien. Vor anderthalb Jahren haben wir unser 15-jähriges Bestehen auf der Insel gefeiert, heute können wir Ihnen von unseren Expansionsplänen berichten. John Speirs, Managing Director unserer ENSINGER UK Unternehmungen wird die Früchte des Erfolges seines Teams in Form einer Expansion ernten und auch gleich wieder aussäen.

Insbesondere im Bereich der Präzisionszerspannung werden wir unsere Marktführung und die unserer Kunden weiter ausbauen.

Falls Ihnen immer noch nicht heiß genug ist: Zum Schwitzen bringen Sie die restlichen Beiträge. ENSINGER Sintimid feiert erfolgreiches 10-jähriges Bestehen. Das Team unter der Führung von Dr. Bieringer betreibt nicht nur die einzige Polyimid-Produktion in Europa, sondern hat „nebenbei“ auch noch den österreichischen Markt für ENSINGER-Produkte aufgebaut. Die Sparte Bauprodukte berichtet von einer Messe in Madrid und wichtige Zertifizierungen wurden gleich zweimal im Hause ENSINGER ausgesprochen: EN ISO 13485 (Medizinprodukte) wurde auf die Sparte Industrieprofile ausgeweitet und ENSINGER Tschechien hat ISO 9001:2000 problemlos absolviert.

Diese Ausgabe der impulse ist kürzer als gewöhnlich, da wir die nächste Ausgabe rechtzeitig zur Kunststoffmesse „K 2004“ veröffentlichen und uns einige Themen dafür aufsparen wollen. Und auch wenn das Wetter im Oktober deutlich kühler sein wird: Unsere K-Themen sollen Sie endgültig zum Siedepunkt bringen!

Mit den besten Wünschen für noch einige schöne heiße Tage bei kühlem Kopf ...

Ihr

Roland Reber



In dieser Ausgabe:

Seite 2

- ISO 13485 auch für Sparte Industrieprofile
- Messe Veteco in Madrid
- Konsequente Logistik-Offensive
- Betriebssport: Gesunder Ausgleich
- ENSINGER UK expandiert

Seite 3

- Das impulse-Interview: Dr. Jürg Wiedler
- ISO-Zertifizierung für ENSINGER Tschechien
- Diplomarbeit im Business Development

Seite 4

- Jubilare
- Neue Mitarbeiter
- Erfolgreiche Ausbildungsabschlüsse
- Berufsluft schnuppern: Hausmesse

Jubiläum bei ENSINGER Sintimid in Lenzing

[DW] Seit 10 Jahren ist ENSINGER nun schon in Lenzing im österreichischen Salzkammergut durch die ENSINGER Sintimid und die HP Polymer GmbH vertreten. Das war natürlich Anlass genug, den Mitarbeitern mit einer kleinen Jubiläumsveranstaltung zu danken und die vergangenen Jahre Revue passieren zu lassen.

Nach einem Rundgang durch die Fertigung gab Sintimid Geschäftsführer Dr. Heimo Bieringer einen interessanten und amüsanten Überblick über die Firmengeschichte. In ihrer anschließenden kurzen Ansprache lobten Klaus und Wilfried Ensinger die Entwicklung der Niederlassung, die sich trotz der schwierigen Anfangszeit so positiv gestaltet hat; denn es ist den Österreichern gelungen, innerhalb von einem Jahrzehnt einen beträchtlichen Marktanteil für sich zu gewinnen. Der abschließende inoffizielle Teil bestand aus einem gemütlichen Beisammensein mit Mitarbeitern, deren Familien und mit Vertretern der Lenzinger Öffentlichkeit.

Vor zehn Jahren hat Sintimid nur die Herstellung von gesinterten Halbzeugen betrieben. Mit der Übernahme vom Vorbesitzer wurde auch die Produktionsanlage des Pulverrohstoffes übernommen und der Pulververtrieb über HP Polymer gestartet.

Bald, nach der ersten Konsolidierungsphase, wurden vom Standort Lenzing aus die österreichischen Kunden für Halbzeuge, Zerspanungsteile und Spritzgussteile betreut – die heute sieben Mann und Frau starke Vertriebsmannschaft entstand. Im Laufe der Jahre hat das Unternehmen ein großes Halbzeuglager aufgebaut und die Zuschnittsmöglichkeiten ausgebaut. Die angemieteten Hallen sind in den letzten Jahren weitgehend gefüllt worden. ENSINGER Sintimid verfügt als einer der wenigen Kunststoffhersteller in



Europa über eine eigene Polyimid-Produktion. Von Lenzing aus bedient

die Niederlassung Kunden der unterschiedlichsten Branchen in aller Welt mit Halbzeugen und fertigen Teilen. Seit drei Jahren ist man außerdem im Rahmen einer Vertriebskooperation mit der Firma DuPont aktiv in der Betreuung des deutschen Marktes mit dem Hochtemperaturkunststoff Vespe®.

„Wir sind stolz auf das, was wir bisher erreichen konnten. Eine besondere Herausforderung war es, den österreichischen Markt für die Produkte von ENSINGER aufzubauen. Mit guter Unterstützung aus der Nuffinger Zentrale und der hohen Motivation der Mitarbeiter wurde uns das sehr erleichtert,“ resümiert Dr. Heimo Bieringer.

K 2004: ENSINGER Global Innovation

Neuer Messestand wird vorgestellt

[DW] Vom 20. bis 27. Oktober findet die K 2004, die Internationale Fachmesse Kunststoff und Kautschuk in Düsseldorf statt. Alle drei Jahre öffnet die weltweit bedeutendste Kontaktbörse nicht nur für die gesamte Kunststoff-Industrie, sondern auch für die Interessenten aus den wichtigsten Anwendersparten, ihre Tore. Experten aus allen Industriebranchen haben die Gelegenheit, sich über den aktuellen Stand der Einsatzmöglichkeiten von Kunststoffen zu informieren und künftige Trends zu erkennen. Natürlich wird die ENSINGER GmbH auch in diesem Jahr wieder auf der Messe vertreten sein und Interessenten aus der ganzen Welt die neuesten Produkte, Entwicklungen und Anwendungen vorstellen. Mit einem neuen Messestandkonzept begrüßt das Unternehmen die Besucher dies-

mal unter dem Motto „ENSINGER Global Innovation“. Hochleistungskunststoffe von ENSINGER, einem der innovativsten Anbieter in diesem Markt, sind flexibel, belastbar und beinahe universell einsetzbar. Die Herausforderung stellt sich jedoch in den Details, die das Unternehmen branchen- wie auch produktbezogen präsentieren wird.

Rund 2.800 Aussteller werden in diesem Jahr in Düsseldorf erwartet. Experten aus allen Kontinenten machen hier ihre Geschäfte, präsentieren ihre Innovationen und lassen sich von Visionen inspirieren. Es werden weit über 200.000 Besucher aus der ganzen Welt erwartet, die die technischen Innovationen dieser dynamischen Branche erleben wollen. Besuchen Sie uns in Halle 5 auf Stand 5 F 39. Wir freuen uns auf Sie!

Marketing Business Development

Potenziale in Geschäfte umsetzen

[DW] Seit einem Jahr gibt es bei ENSINGER die Geschäftseinheit Marketing Business Development. Zu den Zielen dieser neuen Abteilung gehört die Identifikation und die Entwicklung neuer Märkte auf der Basis von ENSINGER-Technologien. Bis dahin fehlte dem Unternehmen eine globale zusammenarbeitende Einheit, die Potenziale erfolgreich in Geschäfte umsetzt. Diese Lücke wurde gefüllt: Dr. Jürg Wiedler (ENSINGER Nuffingen) und Larry Resavage (ENSINGER Inc., Washington, U.S.A.) leiten gemeinsam das Business Development der ENSINGER Gruppe.

Die Aktivitäten der Business Development Manager involvieren mehrere Stellen intern (Entwicklung, Produktion und Vertrieb) und extern (Rohstoffhersteller und Kunden) und verlangen daher eine Schnittstellenfunktion. Ein anderer Schwerpunkt betrifft die Multiplikation von Lösungen innerhalb der gesamten ENSINGER-Gruppe; denn eine erfolgreiche Umsetzung einer Anwendung oder eines Werkstoffes durch eine ENSINGER-Niederlassung könnte in einigen Fällen auch in anderen Ländern auf interessantes Potenzial stoßen.

Lesen Sie in unserem impulse-Interview auf Seite 3, wie der Business Development Manager Dr. Jürg Wiedler, der nun seit einem Jahr bei ENSINGER tätig ist, sein Aufgabengebiet sieht, wie die internationale Zusammenarbeit organisiert ist und wie er künftige Entwicklungen einschätzt.

ENSINGER U.K. schafft neue Stellen

Expansion in Süd-Wales geplant



General Manager John Speirs freut sich über die Expansionspläne. Oben die Niederlassung in Llantrisant, Wales.



[DW] ENSINGER U.K. wird in Wales mit Unterstützung der Walisischen Nationalregierung expandieren und neue Arbeitsplätze schaffen. Bereits seit 15 Jahren ist das Unternehmen in Großbritannien vertreten und konnte seither von einer einzelnen kleinen Firmeneinheit mit drei Mitarbeitern zu sieben strategischen Niederlassungen mit gegenwärtig 200 Mitarbeitern wachsen. Eine aktuell geplante Erweiterung, die einige neue Stellen schaffen und schon vorhandene Arbeitsplätze sichern wird, wird von der Regierung finanziell unterstützt. ENSINGER hatte nach einem passenden neuen Standort gesucht, da die räumlichen Gegebenheiten der Hauptniederlassung in Llantrisant weiteres Wachstum entsprechend der strategischen Ausrichtung nicht zulassen. Mehrere Standorte zwischen Llantrisant und Bridgend werden zur Zeit bewertet. Der Minister für Wirtschaft und Transport, Andrew Davies, war ange-

tan von ENSINGERS langanhaltender und ertragbringender Zusammenarbeit mit Wales, die immer erfolgreicher wird – und besonders davon, dass neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Diese Investition zeige den Einsatz der Regierung gegenüber dem produzierenden Sektor, der eine immer wichtigere Rolle spielt. Es hob auch das Vertrauen der Arbeitgeber in die hochqualifizierte Arbeitskraft, die in Wales liegt, hervor.

Verschiedene Pläne für eine 500 m² [54.000 sq. ft.] große Niederlassung, die sowohl den Halbzeugvertrieb, die Versorgung mit Bauprodukten und eine Präzisions-Zerspanungs-Firma umfasst, sind schon erstellt worden. Neben diesem Kerngeschäft soll ENSINGER von dort aus auch Spritzgieß- und Formguss-Teile liefern.

Niederlassungsleiter John Speirs: „Die neue Niederlassung wird unsere Position als führender UK Subunternehmer für die Präzisionszerspanung stärken und uns ermöglichen, die Vertriebschancen durch größere Lagerkapazitäten und verbesserte Logistik zu erhöhen.“

Neue Produkte, einschließlich besonderer Blends für die Medizinindustrie und antimikrobieller Materialien werden einige Lagerkapazitäten der neuen Niederlassung einnehmen. Weitere Flächen werden für die Lagerhaltung derjenigen Produkte freigehalten, die von Schwesterunternehmen in Deutschland, den USA, Italien und Frankreich, produziert werden.

Das Unternehmen wird schon im ersten Jahr einige neue Mitarbeiter einstellen, insbesondere qualifizierte Produktions-Ingenieure und einige Vertriebsmitarbeiter, um noch mehr Kunden erreichen und bedienen zu können.

Aus dem ENSINGER Firmenleben

Zertifizierung auch für Industrieprofile

[DW] Seit knapp einem Jahr erfüllt das ENSINGER Management-System offiziell die Norm DIN EN ISO 13485 für Medizinprodukte, basierend auf DIN EN ISO 9001. Die Norm war bisher auf die Sparten Halbzeuge, Spritzguss und Zerspanung begrenzt. Beim letzten Wiederholungs-Audit im Mai 2004 wurde das Management-System erfolgreich nach der neuen Norm DIN EN ISO 13485:2003 begutachtet und gleichzeitig die Sparte Industrieprofile mit in die Zertifizierung aufgenommen. ENSINGER kann flexibel auf Kundenanforderungen im attraktiven Ge-

schäftsfeld der Medizintechnik eingehen, neue Anwendungen erschließen und weitere Kunden gewinnen. Für die Sparte Industrieprofile bedeutet dies beispielsweise, dass nun gezielt dünnwandige Rohre aus Hochleistungskunststoffen für die minimalinvasive Chirurgie angeboten werden können.

Allgemein werden die Bauteile und Werkstoffe verwendet für Geräte in der Beatmungs- und Sauerstofftherapie, für Dentalgeräte, für Geräte zur Sterilisation und Desinfektion, für medizinische Einmalprodukte, für zahnärztliche Hilfsmittel und Werkstoffe und viele andere mehr.

Messe VETECO in Madrid – erfolgreiche Beteiligung des Bereichs Bauprodukte



[Wey] Die alle zwei Jahre stattfindende VETECO ist die wichtigste Messe im Bereich Fenster- und Fassadenbau auf der iberischen Halbinsel. Neben Süd- und Südwesteuropa sind traditionell auch viele Besucher aus Mittel- und Südamerika vertreten. Gründe genug also, dass der Bereich Bauprodukte in Zusammenarbeit mit ENSINGER Spanien mit einem eigenen Messestand präsent war. Dabei wurde das Spektrum der Produktlinien insulbar® (Profile zur

thermischen Trennung von Metallfenstern) und Thermix® (Abstandhalter und Sprossen aus Kunststoff für Isolierglas) vorgestellt.

Entsprechend groß war das Interesse der zahlreichen Besucher des Messestandes, die sich umfassend über die vielfältigen Möglichkeiten der Isolierung und Energieeinsparung informierten. Dabei trugen die vielen neuen Kontakte zu einem sehr erfolgreichen Messeverlauf bei.

Betriebssport

Gesunder Ausgleich zum Arbeitsalltag



[DW] Frei nach dem Motto „ENSINGER... da läuft was“ hat die Marketing-Abteilung des Nufringer Unternehmens eine neue sportliche Initiative ins Leben gerufen:

Seit Juni können sich alle sportiv interessierten Mitarbeiter in zwei neuen Kursen körperlich fit halten: Ausdauertraining „Nordic Walking“ und Funktionsgymnastik sind angesagt – und zwar unter professioneller Anleitung!

Rund 15 Interessierte erhielten unter der Leitung des Kuppinger Sportlers Robert Manz, einem Läufer und Trainer mit über 30 Jahren Lauferfahrung, eine Einführung in die Gesundheitssportart Nordic Walking. In einem Vortrag über das belastungs-kontrollierte Ausdauertraining erläuterte Manz, der

auch lange Zeit dem deutschen Kader angehörte, die Technik der Sportart, bevor es dann zum praktischen Teil nach draußen ging. Im Kuppinger Wald waren die Kolleginnen inzwischen bereits mehrmals an der frischen Luft unterwegs und haben sich beim sportlich-dynamischen nordischen Walken mit Stöcken in Koordination, Kräftigung und Dehnung geübt.

Mit „Funktionsgymnastik“ bietet die ENSINGER-Mitarbeiterin Barbara Ludwig, die die P-Lizenz als staatlich anerkannte Übungsleiterin im allgemeinen Gesundheitssport besitzt, eine ideale Ergänzung zum Nordic Walking an.

„Unser Ziel ist es, die Mitarbeiter zu motivieren, die schon lange etwas tun wollen, aber einfach noch nicht den richtigen Anlaufpunkt gefunden haben“ so Marketing- und Vertriebsleiter Martin Baras, der die Aktion „ENSINGER, da läuft was“ initiiert hat. „Wir möchten einen gesunden Ausgleich zum Arbeitsalltag schaffen.“

ENSINGER-Bauprodukte: Konsequente Logistik-Offensive

[Wey] Die zuverlässige und pünktliche Belieferung der Kunden hat seit jeher höchsten Stellenwert für den Bereich Bauprodukte von ENSINGER. Mit einem aktuellen Lieferservicegrad von 93 Prozent konnte bereits ein hohes Niveau erreicht werden.

„Doch damit nicht genug“, so Spartenleiter Lothar Meyer, „wir haben ein Optimierungsprogramm im Logistikbereich gestartet, mit dem wir bereits im laufenden Jahr einen Lieferservicegrad von 95% + x anbieten

werden. Neben bester Produktqualität können wir so unseren Kunden gewährleisten, dass sie ihre Waren praktisch immer just-in-time erhalten.“

Die Optimierung umfasst alle Vertriebsbereiche, die unmittelbar mit logistischen Aufgaben betraut sind. Es orientiert sich konsequent sowohl an kunden- wie länderspezifischen Bedürfnissen und integriert alle Anforderungen an ein modernes Logistikmanagement.

**insulbar®-
Broschüre
neu
aufgelegt**



Völlig überarbeitet und mit einer ganzen Reihe neuer insulbar®-Profile präsentiert sich die 8-seitige Druckschrift „Standardprogramm insulbar®“, die Sie ab sofort telefonisch unter 07032 / 819-161 oder über www.insulbar.com im Menüpunkt „Kontakt“ unter „Information“ kostenlos bestellen können.

Das impulse-Interview

Fragen an Dr. Jürg Wiedler



Dr. Jürg Wiedler arbeitet seit Oktober 2003 als Business Development Manager bei der ENSINGER GmbH. Der promovierte Chemiker begann seine Karriere bei HP, heute Agilent, im Vertrieb. Nach der Rückkehr aus den USA, wo er als Verkaufsleiter bei EMS-Dotikton Zwischenprodukte für die Pharmaindustrie verkaufte, stieg er in die Kunststoffwelt ein: Weltweiter Verkaufsleiter und zuletzt Divisionsleiter für Fluorkunststoffe bei der Synamit AG.

Seit einem Jahr gibt es nun bei ENSINGER die Abteilung „Marketing Business Development“. Was genau steckt hinter dieser Bezeichnung? Was sind Ihre Aufgaben?

Business Development ist eine global agierende Gruppe von Industrie-Spezialisten, die sich mit der Entwicklung neuer Anwendungen bzw. neuer Produkte befasst. Das Hauptziel ist, substantielles Neugeschäft zu kreieren und diese Anwendungen innerhalb des Unternehmens zu multiplizieren. Das Business Development kann also als „Motor“ der Innovation und Produktentwicklung betrachtet werden.

Dabei integrieren wir die gesamte Wertschöpfungskette von ENSINGER in unsere Aktivitäten – vom Rohstoff über Halbzeug zum zerspannten Teil oder vom Rohstoff bis zum Spritzguss.

Wir arbeiten in den USA und in Europa mit je einer Gruppe von Industriespezialisten zusammen. Diese orientieren sich im Gegensatz zu den klassischen Produktmanagern an den einzelnen Industrien und nicht direkt an den Produkten, also an den technischen Kunststoffen, die sie vertreiben. Jeder dieser Spezialisten soll praktisch „die Sprache der Kunden“ sprechen und das Wissen der gesamten ENSINGER Angebotspalette der technischen Kunststoffe und die verschiedenen Verarbeitungsmöglichkeiten einbringen.

Was ist das Besondere an Ihrem Aufgabengebiet?

Wir versuchen mit einem Blick in die Zukunft die für die technischen Kunststoffe relevanten Industrien und deren Chancen zu eruieren. Wir haben eine kleine Zahl von Industrien festgelegt, in denen wir konzentriert Marktentwicklung betreiben. Das Interessanteste für mich ist die hohe Kundenorientierung bei der Entwicklung von neuen Anwendungen, die Zusammenarbeit auf globaler Basis und natürlich die starke Ausrichtung auf künftige Entwicklungen.

Wie sieht die internationale Zusammenarbeit aus?

Unsere Industrie-Spezialisten arbeiten in einem globalen Netzwerk. Larry Resavage und ich identifizieren die Geschäftschancen, koordinieren die Projekte und planen die Ressourcen. Eine enge Zusammenarbeit und rasche Entscheidungsfindung sind dabei die Schlüsselfaktoren. Viele ENSINGER-Kunden sind ebenfalls globale Kunden, entwickeln z.B. in den USA, fertigen an mehreren Standorten in Europa oder Asien. Bei diesen

Kunden ist es wichtig, alle Abläufe und die Zusammenhänge möglichst gut zu kennen, vor Ort zu sein und bei Bedarf schnell zu reagieren.

Welche Rolle spielt Asien beim weltweiten Business Development?

Asien ist auf jeden Fall von großer Bedeutung, ENSINGER ist seit Jahren in Japan und Singapur vertreten, seit zwei Jahren nun auch in China. Die Entwicklungsprojekte werden je nach Industrie-Segment aus Europa bzw. den USA geleitet, d.h. dass unsere Industriespezialisten auch in diese Region reisen und gemeinsam mit unseren lokalen Mitarbeitern die Zielkunden besuchen, um ihnen die bestmögliche Realisierung ihrer Projekte zu gewährleisten.

Welche Branchen werden von Ihnen momentan besonders sondiert? Und langfristig?

Die Industriesegmente, die wir fokussiert angehen sind die Medizintechnik, die Halbleiterindustrie, die Chemie- und die Prozessindustrie sowie der Maschinenbau und die Transportindustrie – Luft- und Raumfahrt und die Automobilindustrie. In diesen Bereichen sehen wir eine wachsende Bedeutung der Konstruktions- und Hochleistungskunststoffe. Längerfristig sehen wir aber auch Chancen im Bereich der Erneuerbaren Energien. Generell glauben wir, dass in unseren Fokus-Industrien mit hoher Innovationskraft ständig an neuen Lösungen gearbeitet wird und dass die Möglichkeiten, die Hochleistungskunststoffe bieten, noch lange nicht ausgereizt sind.

Wie gehen Sie bei Ihren Aktivitäten vor?

Wir starten mit einer Marktuntersuchung, bei welcher wir die externen Einflüsse (ökonomisch, technisch, soziokulturell)

und die internen Einflüsse (Markt, Anwendung, Produkt, Marktteilnehmer) bestimmen. So lernen wir die Treiber und die Eigenheiten des Marktes und seines Umfeldes kennen. Als Ergebnis identifizieren wir die Geschäftsmöglichkeiten bzw. Projekte. Wir leiten dann die Umsetzung dieser Projekte bis hin zur Kommerzialisierung der Produkte und deren Multiplikation in andere Länder. Dies geschieht in enger Zusammenarbeit mit unserem Außendienst.

Was konnten Sie bisher erreichen? Wie sieht die Zukunft aus?

Der Bereich, den wir seit längerer Zeit intensiv angehen, ist die Medizintechnik. Darin konnten wir einige interessante neue Anwendungen im Bereich der Orthopädie identifizieren und geeignete Lösungen entwickeln. Konkret erwähnen können wir die sterilisierbaren Instrumenten-Behälter, die Führungslinien für die Minimal Invasive Chirurgie und die Manipulationskörper für die Einpassung von Implantaten. Die Anforderungen an die Materialien nehmen ständig zu und damit auch der Druck, neue Lösungen zu präsentieren. Der Produktlebenszyklus nimmt generell ab und so erhöhen sich die Chancen für neue Materialien.

Für die künftige Entwicklung ist es wichtig, dass wir die „Leader“ der Zukunft in allen für uns wichtigen Segmenten finden und mit diesen Firmen in enger Zusammenarbeit Entwicklungsarbeit leisten. Gleichzeitig orientieren wir uns eng an unsere Rohmateriallieferanten mit welchen wir teilweise gemeinsame Marktentwicklung betreiben. Wir sehen in der Entwicklung kundenspezifischer Lösungen auf der Rohmaterialseite ein großes Potenzial.

Herr Dr. Wiedler, wir danken herzlich für das Interview!

„Technisch hohes Niveau und sehr gute Firmenkultur“

ENSINGER Tschechien ISO-zertifiziert

Im Juli wurde die tschechische ENSINGER-Niederlassung erfolgreich auf ihre Tauglichkeit nach DIN EN ISO 9001:2000 geprüft. Da auch in der Tschechischen und der Slowakischen Republik immer mehr Firmen von ihren Lieferanten die ISO-Zertifizierung erwarten, haben wir im Spätherbst 2003 mit den systematischen Vorbereitungen begonnen.

Als Qualitätsmanager wurde der Controllor Jaromír Habart ernannt und nach mehrmonatiger Arbeit stellten wir den Antrag bei der CQS, der Czech Association for Quality System Certification, die zum „IQ-Net“ gehört.

Als wir die Terminbestätigung über das Audit lasen, überließ jeden von uns ein „Hitzeanfall“ und es war nicht wegen der tropischen Hitze, die in unserem Lande herrschte: Gerade zu unserer Prüfung hat sich die offizielle staatliche Aufsicht der Zertifizierungsgesellschaften gemeldet, die sogenannte CIA (Cesk institut pro akreditaci), das Tschechische Institut für Akkreditationen. Die CQS ist selbst schon eine zuverlässige und anspruchsvolle Zertifizierungsgesellschaft, aber wenn noch die „Aufsicht der Aufsicht“ kommt? Das war eine wahre Herausforderung – die unser Team mit Bravour schaffte! Keine Beanstandung und was noch viel größeren Wert für uns hatte: Als die wichtigsten Punkte wurden die initiative und kreative Einstellung der Firmenleitung,

das hohe technische Niveau und die sehr gute Firmenkultur im Protokoll aufgenommen. Mit dem hervorragenden Ergebnis ebnet dieses Zertifikat einen Weg für ganz neue Chancen.

Das ganze Team aus Tschechien verdient Lob, dass es diese Herausforderung so schnell und erfolgreich meisterte. Als Dankeschön haben wir am Tag nach dem Audit eine kleine ISO-Feier für das Team vorbereitet: Neben der „Pflichttorte“, die diesmal „ISO-Torte“ hieß, standen auch weitere Leckereien zum Genießen zur Verfügung.

An dieser Stelle soll auch die Unterstützung unserer Kollegen aus Deutschland genannt werden: In der Anfangsphase half uns Qualitätsmanager Hansjörg Fallner und bis zum Schluss durften wir die Unterstützung von Fred Nass genießen.

Richard Sulko, Geschäftsführer und Vertriebsleiter der ENSINGER, s.r.o.



Die original böhmische „ISO-Torte“ ...

Diplomarbeit im Business Development bei ENSINGER

Ein Ende kann ein Anfang sein...

Das abschließende 8. Semester des Studiums Chemistry with Marketing an der Fachhochschule Reutlingen ist für die Diplomarbeit vorgesehen. Um meinen Studienschwerpunkt Kunststoffe und mein Interesse für Marketing oder verwandte Gebiete zu verknüpfen, bot es sich an, die Diplomarbeit bei einem kunststoffverarbeitenden Betrieb im Bereich Marketing zu schreiben. Auf meine Initiativbewerbung hin konnte mir die Firma ENSINGER schließlich meinen Wunsch erfüllen.

Ab Februar 2004 recherchierte und verfasste ich daher in der Abteilung Business Development meine Diplomarbeit zum Thema „Technische Kunststoffe in der Medizintechnik – Analyse und Prognose des Marktes unter Berücksichtigung externer Faktoren, Marktteilnehmer und Anwendungen“. Dabei galt es, Anwendungen von Hochtemperatur- und Konstruktionskunststoffen in der Medizintechnik zu untersuchen, Unternehmen entlang der Wertschöpfungskette zu beschreiben und Marktzahlen zu ermitteln. Ziel war es, interessante Segmente der Medizintechnik zu entdecken, in denen ENSINGER in Zukunft verstärkt agieren kann, um vom Wachstumstrend dieser Industrie zu profitieren. Außerdem wurden die externen Faktoren bestimmt, die einen Einfluss auf das Wachstum und die künftige

Entwicklung der Branche ausüben, um diese gezielt für sich nutzen zu können. Die Ergebnisse der Arbeit waren sehr interessant und als ich im Anschluss an die Arbeit erste Vorschläge von meiner Seite prompt in die Realität umsetzen durfte, war dies eine schöne Bestätigung meiner Tätigkeit in den vergangenen fünf Monaten.

Vor allem meine Kollegen und mein Betreuer, Herr Dr. Wiedler, standen mir jederzeit mit fachlichem Rat unterstützend zur Seite. Die Aufnahme in die Firma hätte nicht herzlicher sein können, was sich natürlich positiv auf die Arbeit an meiner Diplomarbeit auswirkte.

Die fünf Monate der Diplomarbeit vergingen wie im Flug. Als es schon beinahe ans Abschiednehmen ging, kam das überraschende Angebot bei ENSINGER zu bleiben und ab 1. Oktober als Pre-Sales-Assistentin in der Abteilung Marketing/Vertrieb Halbzeuge zu beginnen. Dabei soll das in der Diplomarbeit erworbene Wissen als Grundlage für künftige Aufgaben dienen, die vor allem im Bereich Marktforschung und Vertriebskoordination liegen werden. *Nina König*



Marketing- und Vertriebsleiter Martin Baras gratuliert Nina König zur hervorragenden Diplomarbeit.

Jubilare

[MBe] Wir gratulieren all unseren Jubilaren ganz herzlich und bedanken uns gleichzeitig für die langjährige Mitarbeit. Bei einem kleinen Umtrunk werden wir im Rahmen unseres diesjährigen Sommerfestes auf unsere weitere Zusammenarbeit und gemeinsame Zukunft anstoßen.

■ Herr Ulrich Bolay (re.) konnte am 1. März 2004 auf 10-jährige Betriebszugehörigkeit zurückblicken. Doch eigentlich hat seine Laufbahn bei ENSINGER bereits im Jahre 1987 als Auszubildender zum Kunststoff-Formgeber begonnen. Nach erfolgreicher Ausbildung absolvierte er ein Ingenieurstudium der Fachrichtung Kunststoff-technik in Aalen. Als frisch gebackener Diplom-Ingenieur wählte er ENSINGER erneut als seinen künftigen Arbeitgeber und startete am 1. März 1994 als Versuchsingenieur und -techniker Spritzguss in der damaligen Abteilung Produktplanung. Im Laufe der Zeit übernahm er die Leitung Projektmanagement im Bereich Qualitätswesen. Herr Bolay ist zwischenzeitlich als Leiter der Produktion Spritzguss für unser tätig und wir danken ihm an dieser Stelle für die langjährige, hervorragende Zusammenarbeit.



■ Auch Herr Emil Seckler (li.) konnte im Frühjahr diesen Jahres auf eine 10-jährige Betriebszugehörigkeitsdauer zurückblicken. Er startete im Mai 1994 als Konstrukteur Spritzguss in der Abteilung Produktplanung. Heute ist Herr Seckler als Leiter der Konstruktion/CAD in der Sparte Spritzguss tätig.

■ Frau Monika Hiller (Mitte), seit 25. Januar 1997 Debitorensachbearbeiterin in der Abteilung Finanzbuchhaltung, Servicecenter Finanzen/Controlling, absolvierte zuvor eine Ausbildung zur Industriekauffrau in unserem Unternehmen. Ihr Ausbildungsbeginn im August 1994 liegt zwischenzeitlich 10 Jahre zurück und Frau Hiller ist somit als junge Mitarbeiterin bereits ein „alter Hase“.

■ Nach seiner Weiterbildung zum Maschinentechniker war Herr Markus Schroth zunächst ab August 1994 als Messtechniker im Bereich



Produktplanung Spritzguss tätig. Im April 1996 wechselte er als Qualitätsbeauftragter Spritzguss in die Abteilung Qualitätswesen. Seine stetige berufliche Weiterentwicklung führte Herrn Schroth im Jahre 2000 zu seiner heutigen Tätigkeit, in der er für

das Qualitätswesen der Produktsparte Spritzguss zuständig ist.

■ Als weiteren neuen Mitarbeiter konnte der Bereich Spritzguss Herrn Michael Werner im Jahre 1994 be-



grüßen. Er begann im Mai 1994 als Maschineneinrichter/-einsteller im Bereich Spritzguss. Im Oktober 1996 übernahm Herr Werner sein jetziges Aufgabengebiet „Automation und Werkzeugoptimierung“, und ist somit dem Bereich Spritzguss bis heute treu geblieben.

■ Herr Harald Siesser hat in seiner 25-jährigen ENSINGER-Zeit bereits mehrere Bereiche kennen gelernt und als Mitarbeiter tatkräftig unterstützt. Er begann im Juni 1979 in der Extrusion und war danach in der Abteilung Kunststoffzerspaltung sowie nach deren betriebsbedingter Verlagerung übergangsweise in der Kunststoffschleiferei beschäftigt. Zum 01.10.1985 wechselte er als Mitarbeiter in die Abteilung Lager und Versand, wo er zwischenzeitlich im Bereich der Lagerverwaltung tätig ist.

■ Als Diplom-Ingenieur-Trainee im Bereich Technik im Hause ENSINGER gestartet, durchlief Herr Franz Holzberger zu Beginn sämtliche technischen Bereiche unseres Hauses und fand im Anschluss daran seine Hauptaufgabe in unserer Halbzeug-Extrusion. Anfang 2002 führte ihn sein Weg zu unserer Niederlassung A. L. Hyde Company nach Grenloch, New Jersey, wo er knapp zwei Jahre mit seiner Familie lebte. Zurück aus USA übernahm Herr Holzberger im Herbst letzten Jahres die Fertigungsleiterstelle in der Industrieprofil-Extrusion, um hier seine ausgeprägten, wertvollen Extrusionskenntnisse einzubringen und umzusetzen.

■ Herr Wolfgang Burkhardt wurde im Sommer 1994 als Werkzeugmechaniker in die Abteilung Rüsten und Werkzeugreinigung eingestellt. Heute ist er als Werkzeugreiniger in unserer Halbzeug-Extrusion tätig. Das Bild zeigt ihn zusammen mit Gottfried Peschka bei der Präsentübergabe.



Herzlich willkommen...

... heißt ENSINGER die beiden neuen Mitarbeiter, die seit kurzem unser Team verstärken: Markus Ziegler arbeitet seit Mai in der Schreinerei, Miladin Kusic ist seit Juli als Mitarbeiter in Lager und Versand tätig.

Wir wünschen einen guten Start in unserem Hause!

Erfolgreiche Ausbildungsabschlüsse in Cham



[Ph] Im ersten Halbjahr 2004 konnten in Cham wieder einige Auszubildende ihre Ausbildung erfolgreich beenden und ins Facharbeiterleben bei ENSINGER starten. Schon im Februar beendete Joachim Platzer seine Ausbildung als Werkzeugmechaniker Formentechnik und ist seitdem in der Sparte Fertigteile eingesetzt. Dort sind, nachdem sie im Juli ihre Ausbildung zum Zerspansmechaniker Drehtechnik erfolgreich abgeschlossen haben, auch Wolfgang Stückl und Christian

Fischer tätig. Auch Thomas Bücherl konnte mit sehr gutem Erfolg seine Ausbildung zum Verfahrensmechaniker Kunststoff- und Kautschuktechnik beenden. Er ist seitdem für die Sparte Bauprodukte im Bereich Extrusion 2 tätig. Anlässlich der Zeugnisübergabe gratulierten Werkleiter Andreas Alsfasser, Ausbilder Max Langlechner und Personalreferent Markus Philippi den Jung-Facharbeitern im Namen des Unternehmens zu den sehr guten Ausbildungsabschlüssen.

Berufsluft schnuppern

Hausmesse für Schülerinnen und Schüler



[DW] Bei der diesjährigen ENSINGER Hausmesse für Haupt- und Realschüler und -schülerinnen aus der Nufringer Umgebung nutzten mehr als 100 Jugendliche das Angebot zur Orientierungshilfe für ihre Berufswahl. Interessierte Schüler konnten sich direkt vor Ort über das Unternehmen und die Ausbildungsberufe bei ENSINGER informieren. Die künftigen Haupt- und Realschulabsolventen können sich hier um Ausbildungsstellen zu Industriekauffrau/-mann, Verfahrensmechaniker/in oder auch Werkzeugmechaniker/in bewerben. Darüber hinaus gibt es für Abiturienten noch BA-Studiengänge.

ENSINGER bot einen einführenden Kurzvortrag, die Besichtigung der Werkzeugbau-Lehrwerkstatt und der Spritzgussproduktion. Im Anschluss daran hatten die Schüler Gelegenheit, direkt die Fragen zu stellen, die sie am meisten interessierten. „Mit der Hausmesse möchten wir künftigen Azubis die Möglichkeit bieten, persönlich zu prüfen, ob ENSINGER den richtigen Ausbildungsberuf sowie das passende Umfeld bieten kann. Denn nicht nur Lehrinhalte sondern auch die betriebliche Umgebung sind wichtig für den beruflichen Werdegang der Jugendlichen,“ so Personalreferent Arnt Stumpf.

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 dieser Ausgabe:
 Doris Wölflle
 Mirjam Betz
 Markus Philippi

Herstellung: Druckerei Maier, Rottenburg/N.