

D Freudenberg
S Dichtungs- und Schwingungstechnik

Spitze bei Silikon
Lederer ist Spezialist für Mehrkomponenten-Dichtungen
2



Customer Value First
Beispiele aus den Lead Centern
4/5

Mitarbeiterzeitung im Test
Ergebnisse der Leser-Umfrage
8

Raum für Kreativität und Innovationen

Lead Center Integral Accumulator stellt neues Entwicklungsgebäude fertig



Projektleiterin Maren Bella übergibt symbolisch den Schlüssel für das neue Entwicklungszentrum an Jörg Sost.

Modern, zweckmäßig, funktionell, schön – alle Festredner waren sich bei der Einweihung im November einig: das neue Entwicklungszentrum des Lead Centers Integral Accumulator in Remagen ist ein idealer Raum für Kreativität und Innovationen.

20 Konstrukteure und Entwickler arbeiten hier mit Geschäftsleitung und Verwaltung auf 800 Quadratmetern unter einem Dach. Ihr gemeinsames Ziel lautet, das Geschäft mit Akkumulatoren in Auto, Land-, Baumaschinen und Industrieanwendungen weiter auszubauen.

Aus diesem Grund waren zur Einweihung diejenigen eingeladen, die den Erfolg erst möglich machen: die Kunden. „Wir verstehen uns als Technologiespezialist und haben den Anspruch Innovations- und Qualitätsführer zu sein. Wir möchten Ihnen für jedes Ihrer Probleme eine technische Lösung anbieten“, wandte sich Jörg Sost, Vorsitzender der Geschäftsleitung, an die Kunden. Seit dem Erwerb der Integral Accumulator 1998 hat Freudenberg DS 14 Millionen Euro in moderne Technologien investiert und die Arbeitsabläufe neu gestaltet.

„Wir sind beeindruckt von der Innovationskraft der Integral Accumulator“, attestierte Remagens Bürgermeister Herbert Georgi. Er verwies auf die Chancen, die die Zusammenarbeit des Unternehmens mit dem RheinAhr Campus, der Fachhochschule in Remagen, in Forschung und Entwicklung bietet. Wolfgang Dobelke, Leiter Lead Center Integral Accumulator, hob lobend die Arbeit der Freudenberg Service KG hervor, die die Projektleitung inne hatte und das Gebäude pünktlich zum veranschlagten Preis fertig gestellt hat.

Erfolgreich bei VW und Audi

Innovative Dichtungslösungen stecken im neuen Golf, VW Touran und Audi A3

In diesem Jahr konnte Freudenberg DS gleich bei drei Serienanläufen des Autoherstellers VW/Audi punkten. In intensiver Zusammenarbeit mit den Entwicklungsingenieuren des Kunden wurden optimierte, wirtschaftliche Lösungen entwickelt und umgesetzt.



Ob Golf V, Touran oder Audi A3 – unter dem Blechkleid finden sich viele Dichtungen von Freudenberg.

Simmerringe für die Abdichtung der Motorkurbelwelle, Wellendichtringe für das Getriebe, Dichtungen in der Wasserpumpe sowie Ventilschaftabdichtungen. Daneben liefert Freudenberg DS O-Ring-Abdichtungen in der Klimaanlage, eine innovative Rahmendichtung für das neue Doppelkupplungsgetriebe, Sickendichtungen für die 2,0 l-Dieselmotorvariante und alle Gelenkwellenbälge.

In den neuen Automodellen Golf V, Touran und Audi A3 finden sich

Qualität im Fokus

Kunden diskutierten beim VI. Fachsymposium

Wie gelingt es Autoherstellern und Zulieferern, eine Vielzahl von Innovationen in kurzer Zeit zu realisieren, ohne Qualität und Zuverlässigkeit zu vernachlässigen? Antworten gaben die Referenten des VI. Fachsymposiums von Freudenberg DS mit dem Titel „Innovation und Qualität – kein Gegensatz bei Dichtungslösungen in Motor und Antriebsstrang“.



Alain Schmitt (l.) erklärt einem Kunden die Details der Meillor Zylinderkopfdichtung.

Das Fazit: Innovation und Qualität sind miteinander vereinbar, erfordern aber entsprechende Maßnahmen. Beispiele hierfür nannte Dr. Siegfried Goll, Vorstandsvorsitzender der ZF Friedrichshafen AG. ZF liefert seinen Kunden einbaufertige Getriebe- und Achs-Systeme und entwickelte in den letzten

Jahren eine Vielzahl innovativer Produkte. Für Freudenberg DS stellte Dr. Herbert Fehrecke, Geschäftsleitung, dar, wie Qualität von der Entwicklung bis zur Belieferung der Kunden sichergestellt wird.

Windkraft – Energie im Aufwind

Bei Dichtungen muss Wartung ein Fremdwort sein

Keine Frage: In der Windenergie-Industrie bewegt sich was; und das sind nicht nur die Rotorblätter. An den Küsten Europas entstehen nach und nach Offshore und Onshore* Windparks, die mit immer größeren Windturbinen mehr Strom erzeugen können als ihre Vorgängermodelle. Die Gelegenheit für Freudenberg DS, dichtungs- und schwingungstechnische Kompetenz und Know-how gezielt auf eine wachsende Industriebranche auszurichten. Simrit hat sich erstmals auf der weltgrößten Windmesse im September 2003 in Husum, Deutschland, präsentiert.

lagenbauern besteht. Weitere Produkte für diesen Einsatzbereich sind Wellendichtringe, Endlosdichtschüre für sehr große Durchmesser, Konuslager und Hydrospeicher für die Blattverstellung.

* Offshore sind Windanlagen, die sich auf dem offenen Meer befinden. Im Gegensatz zu Onshore-Anlagen, die auf dem Festland stehen.



Windpark an der Nordseeküste



Der Simmerring® mit Leckagesensor meldet sich bei Bedarf.

Dichtungen in Windkraftanlagen müssen hohen Qualitätsansprüchen genügen: Lange Standzeiten, einfache Montage und Widerstandsfähigkeit gegen Umwelteinflüsse wie Mineralöl, Salzwasser, und Ozon – die Anforderungen sind umfangreich. Speziell für Windkraftanlagen ist ein hohes Innovationspotenzial gefragt: der Simmerring mit Leckagesensor setzt genau da an, wo Lösungsbedarf bei den An-



EDITORIAL

Auf dem Weg zum besten Partner der Kunden

Freudenberg DS ist als Technologiespezialist für die Kunden in der Automobil- und in der allgemeinen Industrie ein gefragter Partner. Mit unserer Initiative Customer Value First haben wir in diesem Jahr die Beziehungen zu den Kunden intensiviert, wir haben da, wo es nötig war, Schwachstellen beseitigt und sind auf einem guten Weg, uns zum langfristigen Partner der Kunden zu entwickeln. Eine aktuell durchgeführte Kundenbefragung zeigt uns genau auf, wo wir uns verbessert haben und wo wir uns weiter verbessern müssen. Die Studie zeigt klar, dass es noch sehr viel zu tun gibt, um unsere Kunden zufrieden zu stellen. Dies ist in einem durch wirtschaftliche Stagnation geprägten Umfeld von besonderer Bedeutung.

Zwei Ziele stehen im Vordergrund: Qualität und Kosten. Das heißt, wir müssen an die Qualität unserer Produkte und aller Prozesse von der Entwicklung bis zur Auslieferung allerhöchste Ansprüche stellen. Das beginnt mit einer schnellen und qualifizierten Beantwortung von Anfragen und endet mit termingerechter Auslieferung unserer Produkte. Aber auch wettbewerbsfähige Preise und damit entsprechende Kostenstrukturen sind für uns als Zulieferer entscheidend wichtig. Dabei geht es nicht nur darum, bei neuen Projekten wettbewerbsfähig zu sein, sondern auch in der laufenden Serie die Prozesse laufend zu optimieren und die Produktivität zu erhöhen. Dabei ist jeder einzelne von uns aufgefordert, seinen spezifischen Beitrag zu leisten – zur weiteren Entwicklung unseres Unternehmens und zur Absicherung des Arbeitsplatzes. Es kommt jetzt darauf an, die Zusammenarbeit in unserem globalen Netzwerk mit NOK, Japan, und Freudenberg-NOK GP, USA, weiter zu intensivieren und so unsere guten Chancen in den immer globaleren Märkten konsequent zu nutzen.

Wir bedanken uns für Ihr Engagement in diesem Jahr und wünschen Ihnen und Ihren Familien frohe Feiertage und ein gutes Neues Jahr.

Jörg Sost Dr. Herbert Fehrecke Michael Preisler

Spitze bei Silikon

Lederer ist Spezialist für Silikon-Thermoplast Verbundteile (2-K Technologie)

Die Produktpalette des Lead Centers Flüssigsilikon in Öhringen, Deutschland, ist breit. Die Komponenten gehen in eine Vielzahl von Anwendungen: So sorgt das Koppellement für den Regensensor mit dafür, dass sich die Autoscheinwerfer und Scheibenwischer selbsttätig einschalten. Im Duschkopf ist der Feinarbeit von Lederer zu verdanken, dass verkalkte Düsen der Vergangenheit angehören. Und wenn der Honig fein dosiert aus der Plastikflasche tropft, wenn die Küchenschublade beim Auszug auch nach Jahren des Gebrauchs keinen Laut von sich gibt – mit Flüssigelastomeren lassen sich innovative und dauerhafte Lösungen realisieren.

„Wir können bei unseren Produkten die Vorzüge mehrerer Materialien nutzen“, sagt Firmengründer und Geschäftsführer Hermann Lederer, der das Unternehmen seit Mitte der



Bei Lederer werden pro Jahr rund 350 Tonnen Silikon und 50 Tonnen Thermoplast verarbeitet. Stückzahlen von mehreren Millionen jährlich sind die Regel. Übrigens: Gefärbt werden die Silikon-Komponenten nach Kundenwunsch, hier türkis.



Am Standort Öhringen in Süddeutschland wird Lederer die Fläche seiner Fabrik mehr als verdoppeln. Vor dem Gebäude (v.l.n.r.): Robert Leuthner, Firmengründer Hermann Lederer und Jörg Sost

80er Jahre erfolgreich aufgebaut hat. Neben der Technik beherrscht Lederer die Problemlösung: „Wenn ein Hersteller nicht weiter weiß und ein Dichtungs-Problem mit Silikon lösen möchte, dann kommt er zu uns“, so Lederer. Dadurch hat Lederer auch Kontakte zu Branchen, die nicht typisch für FDS sind, zum Beispiel die Hersteller medizinischer Geräte.

Eine gute Verbindung

„Die Verbindung mit Freudenberg ermöglicht uns nun den Zugang zu einer Vielzahl von Branchen und Ländern, in denen wir bisher nicht vertreten waren“, sagt Robert Leuthner, der seit einigen Monaten zusammen mit Hermann Lederer im Chefbüro sitzt und ab 1. Januar 2004 die Geschäftsführung hauptamtlich übernehmen wird. Hermann Lederer geht in den Ruhestand, wird aber weiterhin beratend zur Verfügung stehen.

Zusammen mit Freudenberg ist außerdem die Internationalisierung des Geschäfts möglich. Für Freudenberg-NOK General Partnership, USA, hat Lederer eine Dichtungslösung für die Brennstoffzelle aus Silikon entwickelt; die entsprechenden Werkzeuge wurden bereits an die Amerikaner geliefert.

Auch bei diesen neuen Lösungen kommt eine große Stärke der Schwa-

ben zum Tragen: „Wir bewegen uns mit unseren Anwendungen oftmals im Neuland-Bereich“, so Lederer. „Deshalb müssen wir mit der Technologie, mit den Werkzeugen, mit den Einstellungen der Maschinen ganz anders umgehen, als wir es bei Freudenberg DS gewohnt sind“, ergänzt Leuthner.

Als typischer Mittelständler gibt die Firma Lederer ein Beispiel für schlanke Strukturen: Von den rund 150 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern arbeiten lediglich sechs in Vertrieb und Verwaltung. Es ist selbstverständlich, dass der Chef über alle wesentlichen Dinge auf dem Laufenden ist, dass sich der Entwicklungsleiter ebenso intensiv um Aufträge und Kundenbetreuung kümmert wie sein Kollege aus dem Werkzeugbau. Die Mitarbeiter identifizieren sich mit dem Betrieb, mit ihren Produkten und mit den Anforderungen der Kunden – eigene Initiative, Ideen und eigenverantwortliches Handeln sind gefragt und werden honoriert.

Um die spezielle Kompetenz von Lederer zu erhalten und zu fördern, soll die Firma ihr eigenes Erscheinungsbild behalten – samt der Firmenfarbe, einem leuchtenden Rot.

Lederer

ISC, die weltweite Marke für O-Ringe

Neues Gütesiegel für Dichtungsklassiker

International – Specified – Certified – diese Qualitätsbegriffe eines weltweit tätigen Spezialisten für Dichtungen stehen hinter der neuen Marke ISC O-Ring. Damit trägt Freudenberg DS dem Wunsch der Kunden Rechnung, die gerade an das vielseitige Dichtungselement O-Ringe allerhöchste Ansprüche stellen.

Der O-Ring ist eines der wichtigsten Dichtungselemente, die es gibt. Er muss teilweise extrem hohen Belastungen stand halten und muss seine Leistungsfähigkeit über die gesamte Lebensdauer erhalten. Die Kunden möchten auf ein breites Produktprogramm von O-Ringen zurückgreifen und dabei möglichst nur mit einem Lieferanten zusammenarbeiten, der ihnen das gesamte Spektrum aus einer Hand liefert. Aber nicht nur das breite Sortiment zählt: Die Kunden wünschen einen Partner, der sie kompetent berät und

ihnen für ihr Dichtungsproblem die richtige Lösung liefert. Und auch die Qualität ist vor dem Hintergrund steigender Qualitätsansprüche ein wichtiges Kriterium.



ISC O-Ring – die globale Marke, die vier entscheidende Vorteile sichert:

1. das beispielhafte Werkstoff-Know-how und hochwertigste Werkstoffe
2. Zusatznutzen durch zielgerichtete Beschichtungen
3. Funktionsgerechte Produktauslegung und individuelles Design
4. Globale Verfügbarkeit mit einheitlichen Produkt- und Prozessstandards

Mit seinem O-Ring-Angebot hat Freudenberg DS diese Ansprüche schon in der Vergangenheit erfüllt, die Marke ISC O-Ring soll den Kunden nun weltweit die Sicherheit geben, den besten O-Ring für das jeweilige Dichtungsproblem zu erhalten.

Mit den ISC O-Ring wird die gesamte O-Ring Palette von der kundenspezifischen Lösung bis hin zum zertifizierten Standardprodukt abgedeckt. „Mit der Marke ISC O-Ring wollen wir für unseren Kunden in der Welt der O-Ringe Maßstäbe setzen“, so Dieter Landgraf, bei Freudenberg Dichtungs- und Schwingungstechnik verantwortlich für das O-Ring-Geschäft. Beratung bezüglich Material und Beschichtung, Eingehen auf die Kundenwünsche und erstklassige Qualität sind Kernelemente eines ISC O-Rings. Ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis ist dabei selbstverständlich.



Die Qualität des Werkzeugs ist entscheidend für die Qualität der Produkte. Detlef Malze am 2-K-Werkzeug.

Den Prozess im Fokus

Zertifizierung nach TS 16949 ist bei Freudenberg DS Europa erfolgreich angelaufen

Was verbirgt sich hinter dem „Prozessorientierten Managementsystem“, kurz PMS, das bei Freudenberg DS in den letzten Monaten an allen Standorten erfolgreich eingeführt wurde? Arnulf Schütz, Leiter Qualitätsmanagement, erklärt: „Das PMS hilft uns, unsere Leistungsfähigkeit nach innen und außen systematisch zu steigern. Wir haben unsere Prozesse noch konsequenter auf die Erfordernisse unserer Kunden ausgerichtet, die Erfassung der Kundenwünsche sowie die Rückmeldung der Kundenzufriedenheit verstärkt in unsere Prozesse integriert und nicht wertschöpfende Tätigkeiten eliminiert.“

von seinen ersten Erfahrungen mit PMS: „Die Konzentration auf die einzelnen Prozesse bringt diese Prozesse zum Leben. Abläufe über Abteilungsgrenzen werden jetzt viel klarer. Durch das neue System konnten wir zum Beispiel einige Schnittstellen ausmachen, die noch nicht optimal arbeiten. Das werden wir nun ändern. Außerdem haben wir jetzt Prozessverantwortliche benannt. Das hat zur Folge, dass immer jemand den gesamten Prozess im Auge hat und nicht die Verantwortung bei der Übergabe an die nächste Abteilung mit übergibt.“



Das Prozessorientierte Managementsystem (PMS) wurde bereits an den europäischen Standorten eingeführt. So auch, wie das Foto zeigt, bei Corcos Industriale in Pinerolo.

Qualitätsmanagement Standards

Der Nachweis funktionierender Qualitätsmanagementsysteme ist in der Automobilindustrie seit vielen Jahren ein Muss. Nur wer über ein effizientes Managementsystem verfügt und durch ein Zertifikat von unabhängigen Prüfern belegen kann, dass er die Anforderungen der großen Automobilhersteller umfassend erfüllt, kann sich überhaupt als Lieferant bewerben. Mit der ISO/TS 16949 ist jetzt ein gemeinsamer Standard geschaffen worden, der weltweit gültig ist.

Damit wollen wir unsere Prozesse nach innen effizienter gestalten und ganz im Sinne von Customer Value First ihre Wirksamkeit nach außen zum Kunden steigern.“ Der Fokus des neuen Managementsystems liegt also auf reibungslosen Abläufen, vom ersten Kundenkontakt bis hin zur Ablieferung des fertigen Produkts. Effektive und schlanke Prozesse sind gefragt – und zwar über Abteilungsgrenzen hinweg vom Kunden zum Kunden. Eine Forderung übrigens, die auch der neue Qualitätsstandard TS 16949 der Automobilbranche fest schreibt.

Dominic McClurry, Qualitätsmanager bei Freudenberg Technical Products in Großbritannien, berichtet

Jean-Michel Boujon, Qualitätsmanager bei Freudenberg SAS in Langres/Frankreich ergänzt: „Die genaue Betrachtung der Abläufe macht jedem Mitarbeiter deutlich, warum seine Arbeit für den gemeinsamen Erfolg so wichtig ist. Außerdem kann er mit dem Blick auf den ganzen Prozess besser erkennen, wo noch Verbesserungsmöglichkeiten bestehen.“

Die Regeln für das Zusammenwirken der Prozesse an einem Standort und zwischen den Standorten wer-

den im Management Handbuch festgelegt, das rund zwanzig Qualitätsmanager aus ganz Europa zu Anfang des Jahres erarbeitet haben. In ihm werden europaweit geltende Prozessstandards festgeschrieben. „Wir haben damit die Voraussetzung dafür geschaffen, dass Prozesse an allen Standorten gleichartig ablaufen. Wir wollen standardisierte Prozesse, um überflüssige Dokumentation abzubauen und überall ein gleich hohes Qualitätsniveau abzusichern“, erklärt Schütz. Vor Ort werden die Standards nur bei Bedarf noch de-

zentral durch detaillierte, den jeweiligen Bedürfnissen angepasste Prozessanweisungen ergänzt. „Das neue System erleichtert unsere Arbeit erheblich“, bestätigt Boujon. „So konnten wir beispielsweise die Zahl der benötigten Dokumente halbieren.“

In dieses ganzheitliche Managementsystem werden im kommenden Jahr auch die Bereiche Umwelt- und Arbeitssicherheit integriert. Ausführliche Informationen zum PMS finden Interessierte im Intrakom unter dem Portal „Prozessorientiertes Managementsystem“.

Schritt für Schritt im Team zur Lösung

Six Sigma Experten unterstützen die Geschäftsbereiche

„Six Sigma ist eine systematische Vorgehensweise zur Lösung von komplexen Problemen“, fasst Martin Freudenberg zusammen, der in seiner Zeit als Geschäftsbereichsleiter in Oberwilt die Einführung von Six Sigma wesentlich unterstützt hat. Vor allem die Themen, die in der Vergangenheit immer wieder angepackt, aber nie langfristig gelöst wurden, können nach seiner Erfahrung mit Six Sigma in mehrmonatiger, gründlicher Projektarbeit ein für allemal bewältigt

werden. Um diese systematische Vorgehensweise und die konsequente Nutzung der Instrumente richtig zu beherrschen, werden Spezialisten ausgebildet, sogenannte „Black Belts“ (Schwarze Gürtel). Die Kandidaten arbeiten schon während ihrer sechsmonatigen Ausbildung intensiv an Projekten.

Freudenberg Dichtungs- und Schwingungstechnik hat nicht nur im Geschäftsbereich O-Ringe die Erfahrung der Black Belts von

Freudenberg-NOK GP in USA genutzt. Die ersten neun europäischen Black Belts erhielten jetzt im Rahmen eines Management Meetings in Weinheim ihre Zertifikate. In einem „Marktplatz“ stellten sie ihre Projekte ausführlich dar. Während dieser Projekte wurden sie über sieben Monate von drei erfahrenen Black Belts von Freudenberg-NOK GP, USA, trainiert. An diesem Ausbildungsprogramm haben auch drei Mitarbeiter von Vibracoustic teilgenommen.

Wie geht es weiter mit Six Sigma?

Die Black Belts werden ihr Wissen in einwöchigen Schulungen an einen größeren Kreis von Mitarbeitern weitergeben. In einer weiteren Runde werden die nächsten Black Belt Kandidaten geschult.

Wie passen Growth und Six Sigma zusammen?

Six Sigma ist ein weiteres Instrument von Growth und damit ein Element der kontinuierlichen Verbesserung bei Freudenberg DS. Während Growth-Teams vor allem Abläufe verbessern und Lösungen sofort umsetzen, konzentrieren sich die Teams bei Six Sigma auf komplexe Prozesse und erarbeiten langfristige Lösungen. Aus Six Sigma Projekten können Anregungen für Growth Projekte entstehen – und umgekehrt. Einer der erfahrensten Growth Manager bei Freudenberg DS, Colin Macpherson, wird Six Sigma im kommenden Jahr eng begleiten.

Six Sigma ist ...

- ... Qualität auf allen Ebenen (Operational Excellence)
- ... Problemlösung mit statistischen Methoden
- ... ein statistisches Maß für die Prozessfähigkeit
- ... eine Null-Fehler-Strategie.

tischen Standardabweichung, die die Streuung von Prozessergebnissen um einen Mittelwert misst. Für diese steht der griechische Buchstabe Sigma.

Die Auswirkungen zeigt das folgende allgemeine Beispiel:

- Ein Sigma:** 170 Fehler pro Buchseite
- Zwei Sigma:** 25 Fehler pro Buchseite
- Drei Sigma:** 1,5 Fehler pro Buchseite
- Vier Sigma:** 1 Fehler pro 30 Seiten
- Fünf Sigma:** 1 Fehler in einer Sammlung von Enzyklopädien
- Sechs Sigma:** 1 Fehler in allen Büchern einer kleinen Bibliothek.



Emil-Matthias Bambach, Jorn Weber, Andrea Giordano, Ugo Ansaldo, Dr. Baerbel Steffestun, Thomas Kalle, Grazyna Jedrowicz und Laurent Salagnac sind die ersten „Black Belts“ (Schwarze Gürtel), die innerhalb von sechs Monaten zu Six Sigma Spezialisten ausgebildet wurden.



Dr. Baerbel Steffestun (r) präsentiert die Six Sigma Ausbildungsinhalte; rechts im Bild Dr. Herbert Fehreke.

Was bedeutet Six Sigma? „Six Sigma Qualität“ bedeutet nahezu Null-Fehler-Qualität. Die Bezeichnung Six Sigma leitet sich ab von der statis-

Six Sigma wurde vor gut 15 Jahren in Amerika entwickelt und wird in zahlreichen Unternehmen mit großem Erfolg eingesetzt.

Beispiele für Best Practice

Die Lead Center konzentrieren sich auf vorbildliche Lösungen mit höchstem Nutzen für die Kunden

Lead Center EVT/PFT,

Reichelsheim, Deutschland

Die Kunden wollen von ihren Zulieferanten nicht nur einwandfreie Leistungen von der Entwicklung bis zur Lieferung ans Band, sie wollen auch schnelle Reaktionen auf ihre Wünsche. Bei der Bereitstellung von Mustern war dies in der Vergangenheit nicht immer selbstverständlich. Mit einer Aktion „Blitzmuster“ hat das Lead Center EVT/PFT die Lieferzeit für anspruchsvolle Muster von sechs auf drei Wochen halbiert.

++ Mehr Infos bei

Peter.Weigand@freudenberg.de

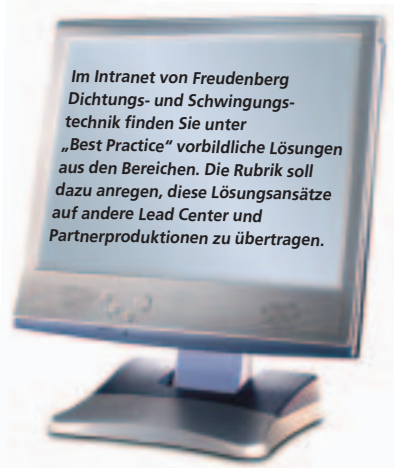
Lead Center Membranen,

Reichelsheim, Deutschland

Auch das Lead Center Membranen berichtet von „äußerst positiven Kundenreaktionen auf seine Blitzmuster-Aktivitäten. So wurden innerhalb von sechs Arbeitstagen 80 Muster einer gewebeverstärkten Membran aus einem völlig neuen Musterwerkzeug vorgestellt.

++ Mehr Infos bei

Andreas.Kohl@freudenberg.de



Im Intranet von Freudenberg Dichtungs- und Schwingungstechnik finden Sie unter „Best Practice“ vorbildliche Lösungen aus den Bereichen. Die Rubrik soll dazu anregen, diese Lösungsansätze auf andere Lead Center und Partnerproduktionen zu übertragen.

Lead Center Flachdichtungen,

Chamborêt, Frankreich

Die Kundenforderung nach Preisreduzierung löste das Lead Center durch eine intensive Analyse und Optimierung des gesamten Herstellungs- und Belieferungsprozesses der betroffenen Ölfilterdichtung.

Die umgesetzten Prozessveränderungen führten außerdem zu einer Verbesserung der Produktqualität. Das Lead Center weitet die Analysen nun auf weitere Produkte aus.

++ Mehr Infos bei

Georges.Hamman@meillor.fr

Lead Center Bremsschläuche, Andrézieux, Frankreich

Neue Kundenanforderungen für die Bremsschläuche beim Daimler Luxus-Modell Maybach erfüllte das Lead Center schnell und flexibel. Innherhalb kürzester Zeit wurden Prototypen und Teile geliefert, so dass die Produktion beim Kunden nahtlos weiterging.

++ Mehr Infos bei

Hervé.Chemin@freudenberg-sa.fr

Lead Center Rahmendichtungen, Langres, Frankreich

Die Kundenforderung nach einer erheblichen Preisreduzierung für Flachdichtungen konnte im ersten Schritt durch eine Verbesserung der Logistik befriedigt werden. Weitere Kosten sollen durch genaue Analysen gemeinsam mit dem Kunden eingespart werden. Es geht für das Lead Center darum, den Status als bevorzugter Lieferant langfristig zu sichern.

++ Mehr Infos bei

Jean-Luc.Berton@freudenberg-sa.fr

Lead Center Schwingungstechnik Industrie, Velten, Deutschland

Rückstände beeinträchtigen die Kundenzufriedenheit nachhaltig. Im Lead Center Schwingungstechnik Industrie haben sich die Mitarbeiter daher erfolgreich darauf konzentriert, Rückstände nicht mehr auftreten zu lassen.

++ Mehr Infos bei

Klaus.Goettmann@freudenberg.de

Lead Center Schwerhydraulik, Hamburg, Deutschland

Gerade für die Kunden von Merkel Freudenberg Fluidtechnik, Hamburg, sind Liefertreue, Lieferflexibilität sowie schnelle Reaktion die wesentlichen Erfolgskriterien. Daher wurden alle Anstrengungen darauf gerichtet, den Prozess durch den Abbau von Schnittstellen zu beschleunigen. Die Erfolge: Weniger Rückstände, weniger Reklamationen, kürzere Lieferzeiten, weniger Bestände und Kostensenkungen.

++ Mehr Infos bei

Michael.Peters@freudenberg.de

Mitarbeiter besser informiert

Nähe zum Kunden

Wie kann die Partnerproduktion in Kecskemét, Ungarn, zum Erfolg von Customer Value First beitragen? Um die Kommunikation über das Thema Kundenanforderungen und die eigene Leistung zu intensivieren, wurden spezielle Informationstafeln in der Fertigung aufgestellt.

Wo werden unsere Dichtungen aus Kecskemét eingesetzt? Worauf kommt es an, um die Kunden zufrieden zu stellen? Diese Fragen werden mit den regelmäßig aktualisierten Infos beantwortet. So soll das Verständnis speziell für die Qualitätsanforderungen der Kunden gefördert werden.

++ Mehr Infos bei

Kalman.Keregyarto@freudenberg.com



Spezielle Informationstafeln sorgen in Kecskemét dafür, dass alle Mitarbeiter wissen wo ihre Dichtungen eingebaut werden und welche Anforderungen die Kunden stellen.

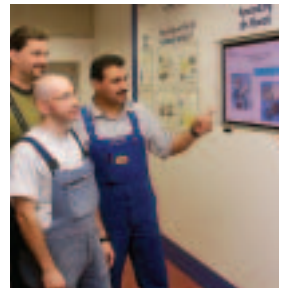


Mehr Kundenzufriedenheit durch bessere Information: Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Lead Center Simmerringe Motor in Langres, Frankreich, können sich aktuell über Kundenanforderungen an einem Monitor informieren.

Großbildschirm ergänzt Infowand

Moderne Technik setzt das Lead Center Membranen in Reichelsheim, Deutschland, für die Mitarbeiterkommunikation, ein. So können sich die Mitarbeiter kontinuierlich und aktuell über die Produkte, deren Anwendungen und die Folgen mangelnder Produktqualität informieren. Außerdem stehen tagesaktuelle Daten z.B. zu Rückstand, Liefertreue und deren Auswirkungen beim Kunden zur Verfügung.

Eine Rubrik „Tops und Flops“ zeigt Beispielhaftes, aber auch das Verbesserungspotenzial.



Infos per Großbildschirm: hier finden die Mitarbeiter des Lead Center Membranen alles Wichtige.

Schnelle Lösung für Peugeot-Citroen

Das magnetisierte Geberrad, hergestellt im Lead Center Simmerringe Motor in Langres liefert Informationen über die Position der Kurbelwelle an den Motor. Dieses Produkt wird exklusiv in die 2.0 Diesel-Direkteinspritzer 4-Zylinder Motoren von Peugeot geliefert, die in den neuen Modellen 407, 307 und außerdem im Ford Galaxy eingesetzt werden. Da von diesem Motor große Stückzahlen erwartet werden, hat der Auftrag für das Lead Center große Bedeutung.

Kurz vor dem Serienstart bemerkte der Kunde Vibrationen. Ganz im Sinne von Customer Value First wurde das Problem schnell und unbürokratisch gelöst, obwohl eindeutig nicht das Freudenberg-Produkt die Ursache war.

Auf der Grundlage von Vibrations- und Schall-Messungen und detaillierter FEM-Berechnungen wurden in Rekordzeit Lösungen erarbeitet. Zum Einsatz kommt nun ein Geberrad, das die Geräusche absorbiert.

Der Kunde hat offiziell seine große Zufriedenheit über die schnelle Lösung geäußert.



Beliebt in der Golf-Klasse: Peugeot 307

„Month of the Customer“ bei Simrax

Einen Monat der Kundenzufriedenheit hat das Lead Center Gleitringdichtungen, Kerkrade, Niederlande, im September ausgerufen. In mehreren Initiativen widmeten sich besonders die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Produktion den aktuellen Anforderungen der Kunden.

Mit Kunden im Dialog

Gutes Feedback aus Techdays, Fachsymposien und Simrit Foren

Nähe zum Kunden

Der intensive Dialog zwischen Kunden und den Mitarbeitern unterschiedlicher Funktionen ist ein wesentliches Element der Initiative „Customer Value First“. Foren für die Kommunikation sind zum Beispiel die „Technology Days“, wie sie beispielsweise bei DaimlerChrysler Powersystems in Stuttgart-Untertürkheim und BMW in München stattfanden. FDS Mitarbeiter aus den Lead Centern und dem Verkauf präsentierten aktuelle Innovationen und erhielten ein direktes Feedback vom Kunden.

DaimlerChrysler Powersystems stellt unter anderem Motoren, Getriebe, Achsen für Lkw her. DaimlerChrysler plant, die Anzahl unterschiedlicher Motoren für schwere und mittelschwere Lkw zu reduzieren und weltweit zu standardisieren. Dabei werden weltweit tätige Lieferanten benötigt. Die globale Zusam-



Die Dichtungskompetenz am Motor erläutert links im Bild Isabelle Raclot, Lead Center Simmerringe, Langres, einem Kunden von DaimlerChrysler. Rechts Dr. Richard Käsler, Integral Accumulator Remagen, im Gespräch mit dem Kunden.

menarbeit mit NOK, Japan, und Freudenberg-NOK GP, USA, und ist daher für den Kunden sehr wichtig.

Bei BMW waren Technologieführerschaft, Innovation und Qualität die wichtigsten Themen. Gerade die deutschen Automobilhersteller setzen verstärkt auf Qualität. Beide Veranstaltungen fanden hohe Resonanz; das Top Management der Kun-

den hat beide Male teilgenommen.

Weitere Techdays bei Schlüsselkunden der Automobil- und Zulieferindustrie sind in Vorbereitung.

Simrit Forum Industrie

Speziell an die Kunden in der allgemeinen Industrie richten sich die Foren Industrie. Die führenden Hersteller von Land- und Baumaschinen



essanter Rundgang durch das leistungsfähige Technische Entwicklungszentrum“, so die Kommentare der Kunden. Insbesondere mit den Kunden Bomag, Volvo und Wacker wurde der Dialog nach der Veranstaltung weitergeführt, weil die Kunden die weit über einzelne Produkte hinausgehenden Möglichkeiten und Synergien bei Freudenberg gesehen hatten und diese nun nutzen möchten. Es wurden bereits schwingungstechnische Musterteile und Prototypen geliefert, für die Auslegung werden das Technische Entwicklungszentrum und die Forschungsdienste mit herangezogen.

Mit den Technology Days, den Simrit Foren, Fachsymposien und weiteren Angeboten wird dem Wunsch der Kunden Rechnung getragen, aktiv über Innovationen informiert zu werden. Gerade dort, wo beim Kunden unterschiedliche Abteilungen wie z.B. Einkauf und Entwicklung tätig werden, zeigen diese Veranstaltungen die Kompetenz von Freudenberg DS und mögliche Synergien.

Opel Vectra mit Encodern von Freudenberg DS

Partner bei FAG-Radlagern der dritten Generation

Innovation



In den neuen Radlagern die die FAG Kugelfischer AG für die Epsilon-Plattform von General Motors entwickelt hat, ist Freudenberg DS als Lieferant von Multipolen-Encodern integriert. Dank intelligenter Encoder-Technik können die Radlager in Vorder- und Hinterachse, die Signale zur Steuerung von ABS, ASR und ESP-Plus übertragen. Rund 1,5 Millionen Sensor-Radlager sollen jährlich die Fertigungshallen der FAG verlassen; als A-Lieferant wird Freudenberg mit dabei sein. Die Epsilon-Plattform ist unter anderem Basis für die Modelle Vectra und Signum.

Wir sprachen mit Robert Schmidt, Einkaufskomponenten, FAG Kugel-

fischer AG, über seine Anforderungen an die Zulieferer.

Was zeichnet in ihren Augen einen A-Lieferanten aus?

Robert Schmidt: Ein A-Lieferant muss mit seiner Leistung: Qualität, Service, Logistik und natürlich auch mit dem Preis überzeugen. Es gibt derzeit viele leistungsfähige Wettbewerber. Das heißt, um unsere Anforderungen zur vollsten Zufriedenheit zu erfüllen, müssen sich alle anstrengen. A-Lieferanten sind somit die Spitzenreiter unter den Zulieferern. Nehmen Reklamationen überhand, kann ein Lieferant auch seinen bevorzugten Status verlieren. Freudenberg DS hat sich im Ver-

gleich zum letzten Jahr deutlich verbessert und konnte in diesem Jahr vom zum A-Lieferanten aufsteigen.

Wenn es um den Service geht, welche Anforderungen stellen Sie an Ihre Zulieferer?

Robert Schmidt: Wir müssen uns in erster Linie auf unsere Lieferanten verlassen können, gerade im Service. Zum Glück sind derzeit alle unsere Zulieferer in der Lage, eine technisch kompetente Beratung zu bieten. Daneben spielen aber noch Termintreue, Antwort- und Musterlieferzeiten eine entscheidende Rolle. Ein Lieferant, der nicht in der Lage ist, zu einem vorher festgelegten Zeitpunkt ein Angebot abzugeben oder Musterlieferzeiten überschreitet, darf sich nicht wundern, wenn er längerfristig nicht mehr zu den bevorzugten Zulieferern gehört.



Freudenberg DS Know-how steckt auch in den neuen Radlagern von FAG Kugelfischer beim neuen Opel Vectra.

A-Lieferant

Eine auf den großen Kunden FAG/INA bezogene Qualitäts-offensive zeigte Erfolg: Freudenberg Dichtungs- und Schwingungstechnik ist bei FAG als A-Lieferant eingestuft worden.

Das Lead Center Integral Accumulator, Remagen, Deutschland, wurde vom Systemherstel-

ler Magna Steyr als A-Lieferant eingestuft.

Q1 Lieferant

Das Lead Center Schwingungstechnik Industrie, Velten, Deutschland, wurde für seine Lieferung an die Deutsche Bahn AG wiederum als Q1 (Qualitäts-Lieferant) eingestuft.



Erfolge mit Meillor Zylinderkopfdichtungen

Innovation

Bei drei wichtigen Automobilkunden ist Freudenberg Dichtungs- und Schwingungstechnik künftig Lieferant für Zylinderkopfdichtungen in neuen Motorengenerationen.

Die Kunden bestätigen so die Akquisition von Meillor im Jahr 1999, mit der das Dichtungs-Sortiment durch die wichtigen Zylinderkopfdichtungen ergänzt wurde.



Seither hat Freudenberg DS kräftig in Forschung und Entwicklung investiert, so wurde – auch durch Synergien innerhalb der Gruppe – der Markterfolg außerhalb Frankreichs früher als erwartet möglich.

Für den sogenannten Prince-Motor, eine Gemeinschaftsentwicklung von BMW und Peugeot-Citroen (PSA), erhielt FDS den Serienauftrag für die Zylinderkopfdich-

tung. Die Produktion beginnt im ersten Quartal 2005; jährlich sollen 1,2 Millionen Motoren gefertigt werden.

Auch in der weltweiten VW-Gruppe hat FDS zwei wichtige Zukunftsprojekte für sich entschieden. Produktionsstart für die 2-Liter-4-Zylinder-Benzin-Motoren (Audi) und die 2-Liter-4-Zylinder-Dieselmotoren (VW) ist im ersten Quartal 2005; jährlich sollen 250 000 dieser Benzin- und 700 000 der TDI-Motoren gebaut werden.

News

Partnerschaft gefestigt: Beteiligung an Merinvest

Die Firma Merinvest in Kuressaare/Estland ist schon seit einigen Jahren Produktionspartner für die Lead Center Membranen und O-Ringe. Um die Zusammenarbeit weiter zu intensivieren und zu festigen, hat Freudenberg Dichtungs- und Schwingungstechnik nun eine Minderheitsbeteiligung an Merinvest erworben.

Unser Bild zeigt v.l. Michael Preiser, Geschäftsleitung Freudenberg Dichtungs- und Schwingungstechnik, und Enn Meri, Geschäftsführer von Merinvest, beim freundschaftlichen Handschlag nach der Vertragsunterzeichnung.



Joint Venture in der Türkei

Dichtungen für Rad- und Wälzlager werden in der neuen Partner Produktion des Lead Centers Simmerringe im türkischen Bursa gefertigt. Damit erschließt sich das Lead Center gleichzeitig auch ein neues Geschäftsfeld. Entwickelt und geprüft wird am Standort Weinheim/Deutschland, die Produktion findet allein in der Türkei statt.



Moderne Software beschert mehr Möglichkeiten: Arbeiten mit SAP

Freudenberg Dichtungs- und Schwingungstechnik hat auf ein neues SAP-System (Version 4.6c) umgestellt. Die Veränderung betrifft rund 1300 Mitarbeiter aus Skandinavien, Ungarn und Deutschland. Schneller, einfacher, benutzerfreundlicher – die neue Software bringt für Freudenberg DS viele Vorteile, beispielsweise eine Fülle von Programmstandards. Neu ist auch E-Mail-Anbindung des Systems, und der Datenaustausch, auf den zahlreiche Kunden großen Wert legen, wird deutlich verbessert. Die Mitarbeiter wurden vor der Umstellung intensiv geschult.

Ein Ansporn, noch besser zu werden

Simmerring Mitarbeiter besuchen den Kunden Voith

Intensiv mit den Anforderungen ihres Kunden Voith haben sich Mitarbeiter aus dem Lead Center Simmerringe, Weinheim, bei einem Besuch der Produktion für Schiffsantriebe in Heidenheim an der Brenz befasst. Dort werden die bis zu 1,50 Meter großen Simmerringe u.a. in Propeller eingebaut, die vor allem in Fähren und Wassertraktoren eingesetzt werden.

Diese Propeller, die nach der Herstellerfirma und ihrem Erfinder den Namen Voith-Schneider-Propeller tragen, sorgen für die Manövrierfähigkeit der Fähren – sie können auf der Stelle wenden und aus voller Fahrt auf kleinstem Raum beidrehen. Aufgrund der speziellen Eigenschaften der Voith-Schneider-Propeller müssen auch die Dichtungen höchsten Anforderungen genügen. Lang-



Bis zu 1,50 m im Durchmesser sind die Simmerringe groß, die in den Schiffspropellern von Voith-Schneider allen Anforderungen stand halten.

VOITH

lebigkeit ist besonders gefragt, denn ein Ausbauen der Simmerringe verursacht hohe Kosten.

„Wir konnten uns ein genaues Bild machen, welche technischen Anforderungen der Kunde an Simmerringe stellt. Der Besuch beim Kunden ist für uns ein Ansporn, weiter an der Verbesserung unserer Dichtungen zu

arbeiten“, so Peter Jörder vom Lead Center Simmerringe. Initiiert wurde der Informationstag von Helmut Fröhlich, Qualitätsmanagement Voith AG, sowie Klaus Liesegang vom Simrit Service Center Süd.



Simrit in Italien „on Tour“

Auch in Italien werden Dichtungen und schwingungstechnische Produkte für die allgemeine Industrie unter der Marke Simrit verkauft. Was bei Broschüren und Messen schon seit geraumer Zeit üblich ist, zeigt sich jetzt jenseits der Alpen auch auf den Lastwagen, mit denen die Produkte zum Kunden gebracht werden: Das charakteristische Simrit Marken-Erscheinungsbild. Unser Bild zeigt Sergio Maritano, Leiter Corcos Simrit, mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Statue geht nach Barcelona

Partner Produktion in Spanien erhält die begehrte General Motors-Auszeichnung

„Diesen Preis geben wir so schnell nicht mehr her“, verspricht Jean Tallet, Leiter der Partner-Produktion Bremsschläuche, Barcelona.

Mit dieser Auszeichnung ist der

Standort eine Verpflichtung eingegangen: auch in Zukunft alles zu tun, um die hohen Anforderungen an Qualität, Service, Technologie und Preis zu erfüllen. Die Anerkennung des Kunden geht zum dritten Mal in

Folge an das Lead Center Bremsschläuche und die Partner Produktion. Bisher wurden über 5,4 Millionen Bremsschläuche an den Automobilhersteller geliefert. Eingebaut werden sie in die Modelle Corsa und

Meriva. 15 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten in einer Fertigungseinheit ausschließlich für GM/Opel und fertigen in drei Schichten pro Tag etwa 12.000 Bremsschläuche.

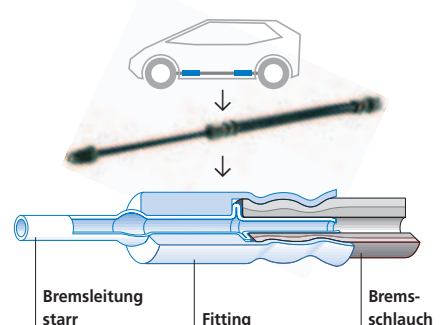


Bei der Preisverleihung nahmen neben den Mitarbeitern der Partner Produktion, die Vertreter von GM/Opel, Albert Schneider, Gianpiero Pugnetti und Alejandro Serrano (2. bis 4. v.l.) teil.

Doppelter Vorteil für den Kunden

Kundenorientierte Lösungen sind auch bei Bremsschläuchen gefragt: Eine speziell bei Freudenberg DS entwickeltes Verbindungsstück (Fitting) verringert den Montageaufwand zwischen Bremsschlauch

und Bremsleitung und hilft gleichzeitig, die Verbindung sicherer zu machen. Ein weiterer Vorteil für den Kunden: Er bekommt ein fertiges Modul geliefert, das direkt eingebaut werden kann.



Hans-Georg Assenmacher im Ruhestand



Die Weiterbildung vom Werkzeugmacher-Lehrling zum Wirtschaftsingenieur legte den Grundstein für eine überaus erfolgreiche Karriere. Als Geschäftsführer der Freudenberg Simrit KG in Kufstein entwickelte der gebürtige Rheinländer Hans-Georg Assenmacher den Standort zu einem der erfolgreichsten Lead Center von Freudenberg DS.

„Mit Ihrer systematischen Vorgehensweise und durch konsequent kundenorientiertes Handeln bei kontinuierlicher Verbesserung aller Prozesse haben Sie sich – gemeinsam mit Ihren Mitarbeitern – zum Benchmark innerhalb von Freudenberg DS entwickelt“, würdigte Jörg Sost, Vorsitzender der Geschäftsleitung, die Leistung Assenmachers.

Sportliche Siege und gute Taten

Mitarbeiter engagieren sich an verschiedenen Standorten



Freude bei den Zuschauern und Siegern des diesjährigen Fußballturniers des Geschäftsbereichs Simmerringe. Die Siegermannschaft kam diesmal aus Pinerolo, Italien.

■ Dass Italiener ganz besonders gut Fußball spielen können, hat sich wieder einmal bestätigt: Aus Pinerolo (I) kommen die Sieger des neunten internationalen Fußballturniers des Geschäftsbereichs Simmerringe. Diesjähriger Austräger des Turniers war die Partnerproduktion in Kecskemét (HU). Auf dem zweiten Platz landete der Titelverteidiger und große Favorit New York (GB) vor dem Lead Center Weinheim. Aber auch die Teams aus Langres (F), Ceperka (CZ) und Kecskemét sorgten für spannende Spiele und gute Laune. Das Jubi-

läumturnier im nächsten Jahr wird in Italien (Pinerolo/Luserna) stattfinden.

■ Die Radler der deutschlandweiten „Tour der Hoffnung“ legten einen Stopp beim Lead Center Integral Accumulator in Remagen ein, wo den Initiatoren ein Scheck über 1000 € und zwei prall gefüllte Sammelbüchsen überreicht wurden. Die „Tour der Hoffnung“ sammelt Geld für krebskranke Kinder. Die Benefiz-Radtour wird von bekannten Sportlern aktiv unterstützt, so auch von Bundesliga-Schiedsrichter Edgar

Steinborn, im Hauptberuf Maschinenbau-Techniker/Processengineer bei Integral Accumulator.

■ Beim zweiten Berliner Firmenlauf erreichte das Team vom Lead Center Bälge in der Einzel- wie auch in der Mannschaftswertung Plätze im vorderen Bereich – eine gute Leistung angesichts einer Teilnehmerzahl von mehr als 1.300 Läufern und einer Wegstrecke von 6,5 Kilometer. Rainer Knorr, Christian Wulf, Stefan Schrimmer und Christoph Canibol wollen auf jeden Fall im nächsten Jahr wieder mit dabei sein.

Mit Tanner zu Gast in Europa

Mitarbeiter von Freudenberg DS beteiligen sich am Jugendaustausch-Programm



Zufriedene Tanner-Teilnehmer am Standort Parets del Valles in Spanien: Emma Beel, Leobardo Castaneda, Aurelie Rivet, Jasmine Strunk und Andrea Oletta im Kreise ihrer Gastfamilien.



Nicole Miara (r.), 21 Jahre, BA Studentin bei Freudenberg DS in Weinheim war die jüngste Gastgeberin in diesem Jahr. Ihr Besuch, die gleichaltrige Natalia Rudel (l.) kam aus Argentinien.

Viele Wege zum Erfolg

Young People nutzen ihre Chancen im Unternehmen

Ob bei Simrit, Process Seals, dem Verkauf Automobil, im Rohmischwerk oder in einem Lead Center: die „Young People“ der zweiten Generation haben die ersten beruflichen Herausforderungen bei Freudenberg DS gefunden.

„Es ist natürlich ideal, wenn der eine oder die andere auf diesem Weg bereits einen „Traum-Job“ gefunden hat, aber das trifft sicherlich nicht auf alle zu. Die erste Aufgabe innerhalb des Unternehmens sehen wir als Beginn einer beruflichen Karriere, die erste Station soll dabei nicht die Letzte sein. Wir erwarten, dass die Absolventen des YPP ihre Chancen nutzen und wir längerfristig wirklich in der Lage sind, auch auf diesem Weg junge Menschen an Führungsaufgaben heranzuführen“, so Manfred Siefert, Leiter Human Resources Europa.

leiters O-Ringe in Oberwühl arbeiten. Jens von Ehren ist derzeit Growth-Manager des Geschäftsbereichs Spezialdichtungsprodukte. Eine Aufgabe im Simrit Marketing Europa hat Vera Pütz gefunden, sie ist dort zuständig für Werbung und Verkaufsförderung. Daniel Zahn und Christine Wunderlich sind beide im Verkauf Automobil tätig: Er im Key Account für ZF; sie im strategisch globalen Marketing. Eine Aufgabe im Rohmischwerk hat die promovierte Chemikerin Meike Rinnbauer gefunden. Janka Lemberg hat es statt dessen nach Frankreich gezogen. Im Einkauf des Lead Centers Simmerringe Motor, Langres, unterstützt sie neben dem operativen Geschäft insbesondere auch die Durchführung von strategischen Projekten.

Wie ein Einstieg nach dem Young People Programm aussehen kann, zeigen einige Beispiele: Brecht Koebrugge wird im Anschluss an seine Zeit bei Simrit weiter im Verkauf bleiben und sich auf seinen Einsatz in Shanghai voraussichtlich im März 2004 vorbereiten. Jürgen Mall arbeitet seit dem ersten April im Simrit Marketing und unterstützt als Händlerbeauftragter den Ausbau des europäischen Handelsgeschäfts. Für Christine Riebesell ist die Aufgabe im Produktmanagement bei Freudenberg Process Seals „die perfekte Synthese von technischem Know-how und betriebswirtschaftlicher Herausforderung“. Ertan Öztürk wird bis Ende des Jahres als Assistent des Geschäftsbereichs-



It's your Job: Beim YPP ist Eigeninitiative gefragt. Das nächste Programm startet im Januar 2004.

Neue Aufgaben



Ed Borger
Leiter Partner Produktion Simmerringe, New York (GB)



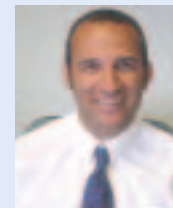
Dr. Jan Gupta
Leiter Verkauf Simrit Europa, Weinheim (D)



Klaus Jacobs
Leiter Lead Center Bälge und Staubkappen, Berlin (D)



Werner Maier
Leiter Lead Center Elstomervebundteile/Präzisionsformteile, Kufstein (A)



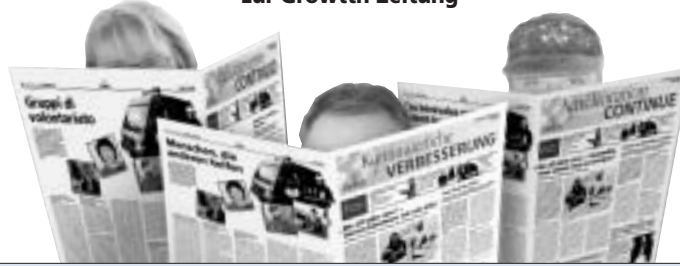
José Queiruga
Leiter Lead Center Dämpferdichtungen, New York (GB)



Dr. Dieter Thiel
Leiter Lead Center Membranen, Reichelsheim (D)

Rund 500 Fragebögen aus ganz Europa

Mitarbeiter äußern ihre Meinung
zur Growth-Zeitung



Der Titel unserer europäischen Zeitung ist Programm: Wir wollen die Mitarbeiter-Zeitung kontinuierlich verbessern, damit sie Ihren Anforderungen entspricht.

Deshalb haben wir Sie nach Ihrer Meinung zum Inhalt und zur Gestaltung befragt. Mehr als 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unserer europäischen Standorte haben den Fragebogen ausgefüllt. Dafür bedanken wir uns herzlich.

Die Auswertung Ihrer Antworten zeigt: Für viele Mitarbeiter ist die europäische Zeitung für Freudenberg Dichtung- und Schwingungstechnik die wichtigste Informationsquelle für Freudenberg DS, noch vor den Vorgesetzten, Betriebsräten und Kollegen.

Es freut uns, dass viele Teilnehmer der Umfrage die offene Frage „Wenn Sie für die Zeitung verantwortlich wären, was würden Sie anders machen?“ sehr ausführlich beantwortet haben.

Damit haben Sie Veränderungswünsche herausgehoben, die sich mit Bewertungen in den anderen Fragen decken. Viele der Anregungen und Vorschläge wird die Redaktion in den nächsten Wochen umsetzen. Schon in dieser Ausgabe wurde ein Wunsch der Leser verwirklicht: Diese Zeitung ist von vorne bis hinten farbig.

Vorschläge werden umgesetzt

Schon in der nächsten Ausgabe, die im März erscheinen wird, werden Sie feststellen, dass wir eine weitere Anregung aufgenommen haben. Unsere Leser wünschen sich eine bessere Struktur der Zeitung, mehr Übersichtlichkeit und eine deutliche Rubrizierung. Sie wollen mehr über Mitarbeiter und weniger über Führungskräfte lesen. Auf der anderen Seite sind Berichte über die Zukunft und die wirtschaftliche Situation des Unternehmens von großem Interesse für alle Leser in Europa, und dazu wird das Top-Management auch in Zukunft im

Welche Themen interessieren Sie in einer Mitarbeiterzeitung?

(0: interessiert gar nicht ... 10: interessiert sehr)

Geschäftsentwicklung und langfristige Orientierung der Firma	8,5
Forschung und Entwicklung / neue Produkte	8,25
Personalentwicklung, Fortbildungsmöglichkeiten	8
Kundennähe, Informationen über Kunden	8
Vorstellung von Standorten	8
Aufbau und Struktur des Unternehmens	7,75
Arbeitsicherheit und Umweltschutz	7,75
Informationen über Lead Center und Partner-Produktionen im Ausland	7,5
Vorstellungen von Unternehmenseinheiten („Business Units“)	7,5
Interviews mit Mitarbeitern	7,25
Vorstellungen von Initiativen (z.B. We all take care, Jugendprogramm Tanner,...)	7
Interviews mit der Geschäftsleitung und mit Führungskräften	6,75
Growth-Projekte	6,75

Für die Auswertung der Umfrage haben wir die Werteskala von 0 bis 10 ausgelegt; so wird die Gewichtung der Antworten in den Tabellen deutlich. Bei der Frage, welche Seite der letzten Ausgabe unseren Lesern am besten gefiel, liegen übrigens zwei Seite nahezu gleichauf: Minimaler Vorsprung für die Seite 8 und den Menschen, die anderen helfen – gleich dahinter das geschäftsorientierte Porträt des Lead Centers Berlin.

Wie erhalten Sie Informationen über Freudenberg DS?

(Zahl der Nennungen)

Mitarbeiterzeitung „Kontinuierliche Verbesserung“	313
Vorgesetzte	231
Kolleginnen/Kollegen	227
Freudenberg Magazin	225
Intrakom/Internet	131
Betriebsrat	115
Marktplatz/ Monde Meillor/ Oberwihl-Kurier/ Kufstein Aktuell	110
externe Medien (Tageszeitung, Fachzeitschriften etc.)	62
überhaupt nicht	13

Inhalt und Aufmachung der Mitarbeiterzeitung?

(0: stimmt gar nicht ... 10: volle Zustimmung)

Die Bilder sind gut gemacht	8,25
Die Artikel sind klar und einfach zu lesen	8
Die Kontinuierliche Verbesserung ist gut gestaltet	7,75
Die Kontinuierliche Verbesserung bietet abwechslungsreiche Themen	7,5
Ich vertraue den Informationen, die in der Kontinuierliche Verbesserung stehen	7,5
Das Format (DIN A 3) gefällt mir	7,5
Die Kontinuierliche Verbesserung erklärt gut die allgemeinen Ziele der FDS	7,25
Die Kontinuierliche Verbesserung bietet umfassende Informationen über FDS	7,25
Ich fühle mich gut informiert	7,25
Die Artikel regen zum Weiterlesen an	7
Ich lese die Zeitung regelmäßig	7
Mir gefällt der Titel „Growth – Kontinuierliche Verbesserung“	7
Es gibt zu viele unverständliche Begriffe und Fremdwörter	6
Die Artikel sind zu fachspezifisch	6
Über meinen Standort wird ausreichend berichtet	5,75
Ich nehme die Zeitung mit nach Hause	4,75

Editorial und in Interviews Stellung nehmen.

Die Leser an den einzelnen Standorten wollen sich intensiv darüber informieren, wo überall in Europa weitere Werke von FDS Europa sind und wie die Menschen dort arbeiten. Es interessiert sie, welche Produkte hergestellt und wo und für welche Kunden sie eingesetzt werden.

Mehr über die Technik, mehr über Kunden und mehr über Standorte – dies werden wir im kommen-

den Jahr ebenso berücksichtigen wie den Wunsch, mehr über gelungene Problemlösungen zu erfahren. Dies ist ganz im Sinne von Customer Value First: Schließlich ist jede erfolgreiche Aktion für den Kunden die Lösung einer ganz speziellen Herausforderung.

Machen Sie mit!

Bei all diesen Themen sind wir mehr denn je auf Sie, unsere Leser angewiesen. Nutzen Sie unsere E-Mail-Adresse (fds.feedback@freudenberg.de), schicken Sie uns Vorschläge für Themen oder verweisen Sie uns an die entsprechenden Links im Intrakom. Warten Sie nicht bis zur nächsten Fragebogen-Aktion, sondern nehmen Sie den Dialog mit uns auf, um die Zeitung in Europa weiter zu verbessern.

Vielen Dank für Ihr Engagement.

Impressum

Herausgeber: Freudenberg Dichtung- und Schwingungstechnik KG, 69465 Weinheim, www.freudenberg-ds.de / www.freudenberg-ds.com
Redaktion: Gudrun Stadler (verantwortlich), Tel. ++ 49 (0) 62 01 / 80 36 31
Angela Köth, Tel. ++ 49 (0) 62 01 / 80 21 43, Fax: ++ 49 (0) 62 01 / 88 21 43

An dieser Ausgabe haben mitgearbeitet: Agnès Carreaud, Sylviane Liboutet, Dolores Lozano, Gerd Woelk, Mónika Pálinská, Vladimira Sitná, Christoph Mohs, Hans Arnold, Simone Vorbau, Kristine Schiffmann-Seelos, Ingrid Hofmann und viele weitere Mitarbeiter, denen wir ebenfalls herzlich danken.

Layout: Friedhelm Grabowski, Frankfurt/Main
Druck: Druckhaus Harms, Groß Oesingen
Die Zeitung erscheint in Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch, Spanisch, Ungarisch, Tschechisch
E-Mail-Adresse: fds.feedback@freudenberg.de

Freudenberg Dichtung- und Schwingungstechnik

