

Ausgabe 1/2011

CONTACTS

Das Steckverbinder-Magazin

COSY
CONNECTOR SYSTEMS



Das schont die Umwelt

Neue RoHS-konforme Oberfläche für ITT Cannon Stecker



Die Neue:
Oberfläche A 240

COSY wächst
COSY kauft Hadimec

Mehr Vertrieb
Außendienst und
Standorte

Service
Das Geheimnis des
COSY Erfolgs

COSY expandiert und übernimmt Hadimec

Strategische Expansion in Nordrhein-Westfalen: Mit der Übernahme der Firma Hadimec in Bielefeld stärkt die COSY Electronics GmbH nachhaltig ihre Position im Markt für die Assemblierung von Rundsteckverbindern. COSY wird damit zu einem der bedeutendsten ITT Cannon Assemblierer in Europa.



Zum 1. Juli 2011 übernimmt COSY Electronics das operative Geschäft der Hadimec Germany e.K. und damit den Kundenstamm, der ganz Deutschland und Teile Europas umfasst. Hadimec-Geschäftsführer Ralf Röhler begründet die Geschäftsübergabe an COSY wie folgt: "Ich war auf der Suche nach einer idealen Nachfolgelösung. COSY ist für eine Weiterführung meiner Geschäfte prädestiniert. COSY kennt das Rundsteckergeschäft wie keine zweite Firma und kann meine bisherigen Kunden ideal weiterbetreuen." In der Tat profitieren Hadimec Kunden künftig von einem noch breiteren Lieferprogramm, noch mehr erfahrenen Ansprechpartnern im Innen- und Außendienst und der ISO-zertifizierten Qualität von COSY. Vieles lässt sich zudem auch über die funktionale COSY Internetseite www.cosy.de abwickeln, was die Informationsmöglichkeiten erleichtert (Hadimec Kunden können auch www.hadimec.de eingeben und werden weitergeleitet).

Aber auch die COSY Kunden profitieren von der Expansion. Für COSY Geschäftsführerin Gabriele Taxis ist die Übernahme ein Glücksfall: „Hadimec war vorwiegend spezialisiert im Bereich CA-COM. Die Ausweitung des Geschäfts in diesem Bereich stärkt unsere Marktposition“. Kein Wunder: Eine neue starke Niederlassung am wirtschaftlich wichtigen Industriestandort Deutschland West/Nord/Mitte, eine weitere Produktion, 10 neue kompetente Mitarbeiter – was will man mehr? Damit das Know-how in der Montage ideal an COSY weitergereicht wird, produziert Hadimec bis zum 31.12.2011 weiterhin in Schloss Holte für COSY.

COSY Electronics GmbH

COSY gehört seit 2007 zum Schweizer Steckverbinder-Distributor Compona und befindet sich auf starkem Wachstumskurs. Neben einer Verkaufsorganisation in ganz

Deutschland verfügt COSY auch über eine Außenstelle in der expansiven Türkei und über Vertriebspartner in Schweden und der Schweiz. Seit 1994 Jahren ist COSY spezialisiert in der Montage von kleinen Serien von Rundsteckverbindern von ITT Cannon. Das Unternehmen mit 40 Mitarbeitenden hat seinen Sitz in Kernen bei Stuttgart direkt neben dem Hauptlieferanten ITT Cannon.

Hadimec Germany e.K.

Die Hadimec Germany e.K. ist wie COSY auf die Montage von Rundsteckverbindern von ITT Cannon spezialisiert. Die Unternehmung entstand 1996 als Deutschland Niederlassung der Hadimec Schweiz AG. 2007 übernahm der damalige Geschäftsführer Ralf Röhler die Unternehmung und produziert mit 10 Mitarbeitern in Schloss Holte bei Bielefeld. Ralf Röhler bleibt bis Ende des Jahres Geschäftsführer und reicht dann den „Stafelstab“ an COSY weiter.

COSY überall gefragt

COSY ist auf Wachstumskurs. Die Zahl der Außendienst-Mitarbeiter und Strategischen Partner in Deutschland und Europa wächst. Der Vorteil für die Kunden: COSY ist für Technische Projekte und Beratung gleich vor Ort.

Guten Service kann man überall gebrauchen. Diese Erfahrung musste COSY in den letzten Jahren machen. Es ist noch gar nicht so lange her, da verfügte COSY über genau einen Mitarbeiter im Außendienst. Immer wieder aber kam durch den guten COSY Service der Kundenwunsch auf, ob COSY auch vor Ort für Technische Beratung und Projekte zur Verfügung stehen könnte? Konsequenz: Vor einem Jahr wurde die COSY Strategie vom reinen Service-Dienstleister in eine expansive Added-Value-Strategie gewandelt.

Auf Wachstums-Kurs

Die Bilanz und das Wachstum sind sehr viel versprechend. Wenige Monate danach verfügt COSY über ein großes Außendienst-Team und eine Sales Organisation in Europa. Das Netz wird immer engmaschiger ausgebaut. Mit der Außendienst-Präsenz in der Türkei soll das Tor in den arabischen Raum aufgestoßen werden, mit der Präsenz in Österreich das Tor nach Osteuropa. Mit Frankreich, Italien, Dänemark und anderen Ländern ist man im Gespräch. Nur eines bleibt: Der Kunde steht immer im Fokus. COSY berät und liefert in gewohnter Servicequalität die „beste“ Lösung für die Applikation, auch in kleinen Stückzahlen. Das Kundenspektrum ist dabei breit, vom Projekt für Großkunden bis zur regelmäßigen Betreuung von kleinen und mittelständischen Unternehmen vor Ort. Sprechen Sie mit uns, COSY liefert Qualität.

Außendienst

Deutschland

Karl Werner	PLZ 0, 1, 9
Hermann Nepper	PLZ 2
Hadimec bei Bielefeld	PLZ 3 (und Umgebung)
Volker Reitze	PLZ 4, 5
Jörg Martin	PLZ 6
Anton Harnbach	PLZ 7
Manfred Rohloff	PLZ 8

Österreich

Manfred Rohloff

Türkei

Birol Demirkan

Strategische Partner

Schweiz

Compona AG mit großem Sales Team, viele ADs vor Ort

Schweden

Connectech

Benelux

Microton

COSY: Added Value durch Außendienst und Strategische Partner

- Projektbetreuung und -management
- Technische Beratung vor Ort
- Applikation und Verkabelung
- Design-in
- Langjährige Erfahrung (im Schnitt 20 Jahre pro AD)

Impressum:

CONTACTS – Das Steckverbinder-Magazin

Redaktion:

Gabriele Taxis, COSY Electronics GmbH
Christian Born, SalesMachine GmbH
Internet- und Werbeagentur, Stuttgart
www.salesmachine.biz

Herausgegeben von:

COSY Electronics GmbH
Auf der Höhe 10, Postfach 1324
D-71394 Kernen
Telefon +49 7151 94 30-0
Telefax +49 7151 94 30-30
Mail: info@cosy.de, www.cosy.de



Neue Oberfläche schont die Umwelt

Seit die EG-Richtlinie zur Beschränkung gefährlicher Stoffe in Elektro- und Elektronikgeräten in Kraft getreten ist, werden auch an Steckverbinder höhere Anforderungen in Sachen Umweltverträglichkeit gestellt. ITT hat deshalb eine neue RoHS-konforme Oberfläche entwickelt. Fragen von COSY an ITT Cannon:

1. Warum wurde die neue Oberfläche entwickelt?

Antwort ITT: Metallische Steckverbinder benötigen in der Regel zum Schutz gegen Korrosion eine Oberflächenbeschichtung. Bisher bot Cadmium als einzige Beschichtung 500 h Salznebelbeständigkeit und gleichzeitig hervorragende Schirmwirkung. Aufgrund der Giftigkeit wurde Cadmium per Gesetz in vielen Anwendungen verboten. Zudem gehen auch Hersteller in Anwendungen, die nicht explizit von dieser Gesetzgebung betroffen sind dazu über, ihre Produkte umweltfreundlich herzustellen. Bisherige Oberflächen waren nicht in der Lage die genannte Kombination zu realisieren. Hier haben wir und unsere Kunden den Bedarf zur Entwicklung einer neuen Oberfläche gesehen.

2. Was ist das Besondere an dieser Oberfläche gegenüber den vorhandenen RoHS konformen Oberflächen?

Antwort ITT: Bisher konnte nur Cadmium einen zuverlässigen Schutz gegen Salznebel (500 h) bei gleichzeitiger Schirmwirkung nach VG95234 bieten. Unsere neue Oberfläche „BLUE GENERATION“ erfüllt beide Anforderungen und hält dabei die Anforderungen der EU Richtlinie 2002/95/EG (RoHS).

3. Ist die Kreuzkompatibilität für diese neue Oberfläche gewährleistet?

Antwort ITT: Wir müssen davon ausgehen, dass eine Umstellung von Cadmium auf BLUE GENERATION nicht immer zu 100 % erfolgen kann. Alte Systeme müssen mit Ersatzteilen nachgerüstet werden und es werden Fälle auftreten, in denen ein Steckverbinder mit neuer Oberfläche gegen eine Version mit Cadmium gesteckt werden müssen. Um hier einen einfachen Umstieg zu gewährleisten wurde sichergestellt, dass die neue Oberfläche sich mit Cadmium „verträgt“ und nicht womöglich zu vorzeitiger Korrosion führt.

4. Kann man diese Oberfläche überlackieren?

Antwort ITT: Ja, in verschiedenen Anwendungen, wie z. B. Landmaschinen, Baufahrzeugen, Militär etc. werden Steckverbindungen überlackiert. Während der Probephase wurden entsprechende Tests durchgeführt und so die Lackierbarkeit überprüft und nachgewiesen.

5. Welche Vorteile hat der Anwender?

Antwort ITT: Neben der bereits erwähnten RoHS-Kompatibilität profitiert der Kunde vom umfangreichen Portfolio unserer metallischen Rundsteckverbinder. Im Bereich der CA Baureihe (VG95234) zum Beispiel bietet unser Portfolio, das eines der umfangreichsten auf dem Markt ist, beinahe jede mögliche Gehäuse-/Layout-Kombination an. Dadurch ist eine Umstellung auf die neue Oberfläche einfach zu realisieren.

6. Gibt es einen neuen Bestellschlüssel?

Antwort ITT: Der neue Bestellschlüssel enthält eine simple Modifikation. BLUE GENERATION wird in der Regel durch anhängen von „A240“ an den aktuellen Schlüssel bzw. durch Ersetzen der derzeitigen Oberfläche beschrieben.

7. Kann man diese neue Oberfläche bei allen ITT Steckverbinder-Serien bestellen?

Antwort ITT: CA, CA Bayonet, KPSE, KPT, CIR, CGL, CGE sind einige der Baureihen, die wir mit der BLUE GENERATION Oberfläche anbieten können. Nur wenige Ausnahmen bei den metallischen Steckverbindern erlauben die Verwendung der neuen Oberfläche nicht. Am besten, der Kunde spricht uns hier direkt an, da die Katalog- bzw. Online-Dokumentation noch nicht überall auf dem neuesten Stand sein wird.

8. Sind Zubehörteile (Endgehäuse) auch mit dieser Oberfläche verfügbar?

Antwort ITT: Zubehörteile sind ein entscheidender Teil unseres Steckverbinderangebots und zur Realisierung von z. B. Schirmung, Dichtigkeit oder Zugentlastung unerlässlich. Auch hier wurde sichergestellt, dass Endgehäuse mit der neuen Oberfläche realisierbar sind.

9. Wird Cadmium durch die neue Oberfläche komplett abgelöst ?

Antwort ITT: Nein, es gibt weiterhin Anwendungsbereiche, die die Anwendung von Cadmium erlauben und nicht umgestellt werden. Hierzu zählt insbesondere der Militärbereich. Zumeist ist hier eine grüne Oberfläche gefordert, so dass unsere Kunden auch in Zukunft wie gewohnt Cadmium-Oberflächen in unserem Angebot finden werden.

10. Was wurde unternommen, um die erhöhten Dichtigkeitsanforderungen zu erfüllen?

Antwort ITT: Wir haben speziell bei Anwendungen, in denen Salznebel resistente Oberflächen benötigt werden, die Anforderung nach besonders hoher Dichtigkeit gegen Wasser erkannt – zum Beispiel im Freien bei Fahrzeugen. Aus diesem Grund bieten wir nun auch skalierbare Lösungen nach IP67, IP68 und sogar IP69K für unsere CA Bajonet Baureihen an. Wichtig ist hierbei, dass sämtliche Dichtelemente mechanisch vor direkter Wassereinstrahlung geschützt werden und eine zuverlässige Dichtung zum Kabel hin gewährleistet ist. Erreicht wird dies durch unsere Universal Endbell und eine O-Ring Dichtung auf der Geräteseite. Die Universal Endbell bietet zudem Vorteile durch die einfache und schnelle Verarbeitbarkeit im Feld. Es sind hierzu keine Spezialwerkzeuge notwendig und insbesondere die Auflage des Schirmgeflechts, dies sonst oft einen zeitaufwendigen Prozess darstellt, ist einfach und schnell durchzuführen.

11. Wie ist die Verfügbarkeit der neuen Oberfläche und des neuen Endgehäuses?

Antwort ITT: COSY Electronics hat mit uns eine Lagerausstattung abgestimmt, die ab dem 4. Quartal 2011 eingerichtet sein sollte. Ab Januar 2012 sind Steckverbinder mit gängigen Layouts innerhalb weniger Tage erhältlich.



Achim Raad

Senior Produktmanager
ITT Interconnect Solutions



Einen guten Steckerbinder-Service erkennt man daran, dass der Kunde zum Dank Pralinen schickt

Woran erkennt man einen guten Service?

Wenn der Kunde zum Dank Pralinen schickt! Schnelles Engagement und Kompetenz sind die Erfolgsgeheimnisse des COSY „Service“. In der Produktion verfügt man dafür über erfahrene Mitarbeiter wie Sylvia Greiner.

Fragt man Sylvia Greiner nach Reklamationen, erntet man nur einen fragenden Blick: „Wir haben nicht so arg viel Rücksendungen“, sagt sie. Das ist dann aber auch das Einzige, mit dem sie bei Steckverbindern nicht so viel Erfahrung hat. „Nach 32 Jahren Fertigung sollte man sich auskennen“, sagt sie mit hinterlässigem Lächeln.

Andere Firmen probieren es mit Zeitarbeitern, an- und ungelerten Kräften – nicht so COSY. „Der Kunde hat den Vorteil, dass alle unsere Leute viele Jahre, ja sogar Jahrzehnte dabei sind. Da weiß man, dass man sich auf uns verlassen kann.“ Sylvia Greiner muss es wissen. Sie hat vor 32 Jahren die „Quick Service Abteilung“ mit aufgebaut – damals noch bei ITT Cannon. Einer Stückliste sieht sie schon von weitem an, ob die zusammengestellten Bezeichnungen stimmen. Damit aber steht sie bei COSY nicht allein.

Bei COSY kann jeder alles

„Bei uns kann jeder alles. Man kann jede Mitarbeiterin an einen anderen Platz setzen, und sie weiß, was zu tun ist.“ Nach diesem Prinzip werden alle COSY Mitarbeiter in der Fertigung eingelernt. Dann gibt es bei Urlauben oder Ausfällen keine Probleme. Nur an der Endkontrolle, da müssen die ganz erfahrenen Hasen ran, die alle Stecker aus dem FF kennen.

Generell gilt bei COSY das „4-Augen-Prinzip“. Ein jeder schaut auch auf das, was die Vorgänger gemacht haben, damit Fehler gar nicht erst entstehen oder beginnen. Dazu gehört auch, dass man Modifikationen schnell

verifizieren kann – denn immer wieder kommen Innovationen hinzu, die gecheckt werden müssen. Ohne ein gutes Betriebsklima geht dabei nichts. Denn die Kommunikation zwischen den einzelnen Arbeitsschritten ist eminent wichtig. Auch der Vertrieb kann rasch miteinbezogen werden. So werden immer wieder Dinge für die Kunden möglich gemacht, die sonst nirgendwo möglich sind.

Es sieht so einfach aus:

Auftragspapiere von Arbeitsvorbereitung nach Datum sichten, aus dem Lager in die Fertigung holen, beschriften, kleben, einpressen, endmontieren, dann in den Versand und termingerecht rauschicken. Aber dahinter steckt viel harte Qualitätssicherung und tägliches Engagement. Auch die Organisation ist ausgetüfelt bei COSY und „stimmt“: Die meisten Teile sind im großen Lager vorrätig, Lager und Fertigung sitzen für „kurze Wege“ in einem Raum.

Nichts wird dem Zufall überlassen. „Um die Winkelstellungen zu messen, haben wir ein computergesteuertes Winkelmessgerät“, sagt Sylvia Greiner. Je nach Oberfläche werden die Teile mit Tintenstrahler oder Laser beschriftet. Was sich geändert hat in all den Jahren, wollen wir noch von Sylvia Greiner wissen. Früher hat sie den ganzen Quick Service von A bis Z gemacht, von den Auftragspapieren bis zu den Papieren für die Zustellung. Und heute? Heute steuert der Computer das. Aber noch immer müssen die Menschen Tag für Tag aufs Neue dafür sorgen, dass es ohne Fehler funktioniert.



Im Porträt: Sylvia Greiner Produktion

Sylvia Greiner hat vor 32 Jahren den „Quick Service“ von ITT Cannon mit aufgebaut und ist vor 17 Jahren zum Service von COSY gekommen. „Für unsere Kunden machen wir Vieles möglich. Einer meiner Kunden brauchte dringend einen Stecker – nach Tschechien. Aber: Der LKW war schon auf dem Weg! Ich habe ihn dann persönlich mit dem Auto auf den Autobahnzubringer nach Wunnenstein gebracht und dem LKW-Fahrer übergeben. Zum Dank bekam ich dann eine wunderschöne Schachtel mit Pralinen.“