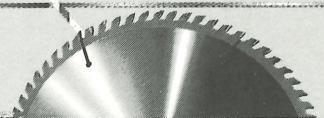


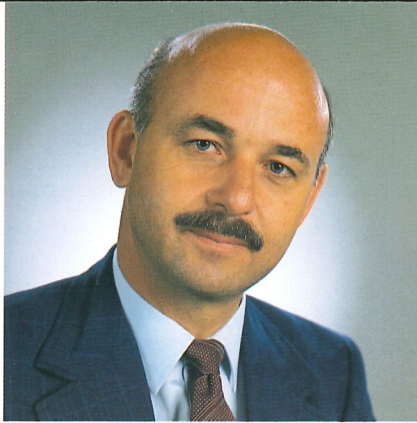
P E R S P E K T I V E N

schelling
PLATTENAUFTEILEN TOTAL



DIE VOLLE HINWENDUNG
ZU UNSEREN KUNDEN





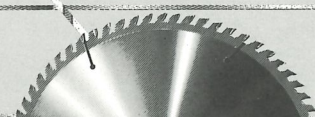
1987 feierten wir unser 70jähriges Firmenjubiläum.

Der Blick in die Vergangenheit ist für uns eng mit den Fragen der Zukunft verbunden. Es ist uns weniger wichtig den Erfolg der vergangenen Jahre zu kommentieren, als unserem Tun in Zukunft ein Maximum an Sinnhaftigkeit zu geben. Aus diesem Denken entstand unsere Unternehmensphilosophie «Nutzen schaffen».

Zuerst wollen wir Nutzen für unsere Kunden schaffen und erst dann an uns selbst denken. Mit unserem seit Jahren geltenden Firmenleitspruch «Dicht am Kunden» entwickelten und erfuhren wir eine befriedigende Aufgabenstellung.

Der Kunde, und nicht der Unternehmer ist unser Arbeitgeber. Der Kunde bestimmt den Preis für unsere Leistungen. Erfolgreich sind wir nur dann, wenn es uns gelingt, für unsere Kunden Nutzen zu schaffen. Diese volle Hinwendung zum Kunden ist unsere Perspektive, unser Weg in die Zukunft.

Franzjörg Schelling



IST K L A S S I S C H E R M A S C H I N

Wir alle haben die Schwelle von der Industrie- zur Kommunikations- und Informationsgesellschaft überschritten. Zwar sind hochtechnisierte Maschinen weiterhin die Grundlage unserer Branche, doch der Schwerpunkt verlagert sich von der Maschine zur Dienstleistung, von Hardware zur Software. Wir von Schelling tragen diesem Trend nicht nur Rechnung, sondern gestalten ihn bewußt mit. Zum Beispiel

durch die Erweiterung der Beratungs-, Projektierungs-, Entwicklungs- und Servicekapazitäten. Gerade in diesen Bereichen liegen große Chancen zur Rationalisierung und vor allem Optimierung.

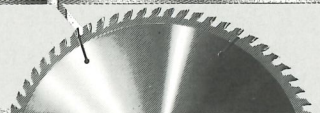


ENBAU ALLEIN GENUG?



5

schelling
PLATTENAUFTEILEN TOTAL



DER KUNDE IM ZENTRUM DE

Jede gute Philosophie richtet sich auf ein Zentrum, zugleich Ausgangspunkt und Ziel. Der Ausgangspunkt unseres Denkens ist unser Kunde. Das Ziel unseres Handelns ist sein Nutzen.

Diese Philosophie heißt für uns, in allen Bereichen und auf allen Ebenen des Unternehmens, die auf den Kunden wirken, Nutzen zu schaffen.



S D E N K E N S U N D H A N D E L N S

4 Beispiele sollen zeigen wie:

1. Das Produkt:

Optimalen Nutzen schaffen können wir nur, wenn wir gemeinsam mit unseren Kunden Problemlösungen erarbeiten.

Wünsche und Anregungen unserer Kunden werden deshalb schon in die Produktentwicklung integriert.

2. Neben- und Zusatzleistungen:

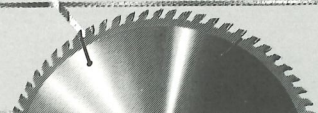
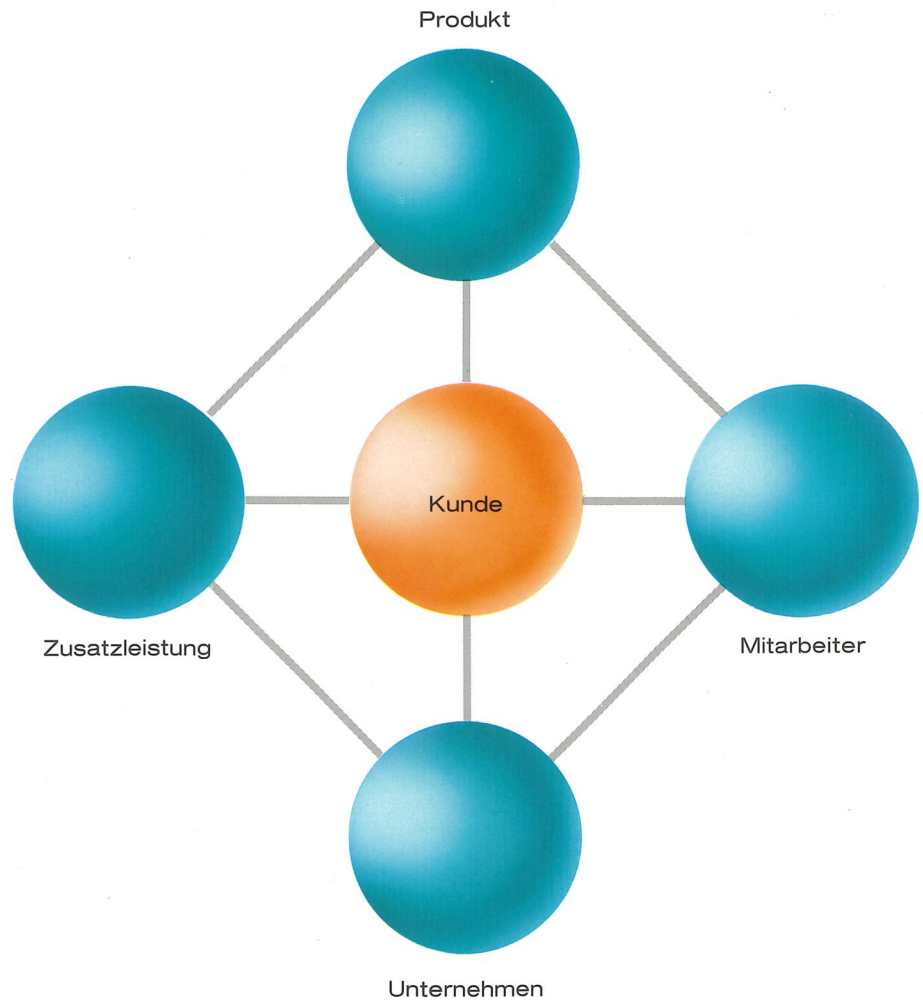
Wir wollen den klassischen Begriff der «Nebenleistung» durch mehr Inhalt, also noch mehr Kundendienst, noch mehr Beratung aufwerten.

3. Das Unternehmen:

Integrität, Offenheit und Durchschaubarkeit zeigen dem Kunden immer «woran er ist».

4. Die Mitarbeiter:

Jeder einzelne Mitarbeiter repräsentiert Schelling und damit auch die Schelling Philosophie. Er ist «Dicht am Kunden», seine Fachkenntnis, die Qualität seiner Arbeit muß Dienst am Kunden sein, der ja sein eigentlicher Arbeitgeber ist.



DER KUNDENANWALT IST DIE ERFINDUNG» VON SCHELLING



Ist es nicht angenehm einen Anwalt zu haben, der sich ständig um die Rechte und Wünsche seiner Klienten bemüht?

Der Schelling Kundenanwalt ist selbständig und verantwortungsvoll für den Kunden tätig, er vertritt seine Interessen bereits im Produktionsprozeß und in der Qualitätssicherung bei Schelling.

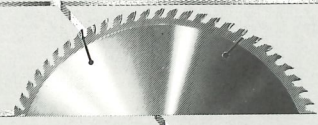
Er ist aber nicht nur für den Kunden da, wenn «ein Fall» zu lösen ist. Er ist ständig und vor allem kritisch unterwegs um die Zusammenarbeit im Sinne des Kunden zu optimieren. Seine Arbeit ist besonders effizient, weil ihm die Endkontrolle und das Service direkt zugeordnet sind.

E « N E U E S T E
G



9

schelling
PLATTENAUFTEILEN TOTAL



D I E W E L T I S T K L E I N

... wie klein sie ist, zeigt der Ablauf einer dringenden Ersatzteillieferung.

Montag, 14.00 Uhr
Anruf bei Schelling: «Dringende Ersatzteillieferung an ein Unternehmen in Helsinki».

Montag, 15.00 Uhr
Das Ersatzteil ist bereits auf dem Weg zum Flughafen.

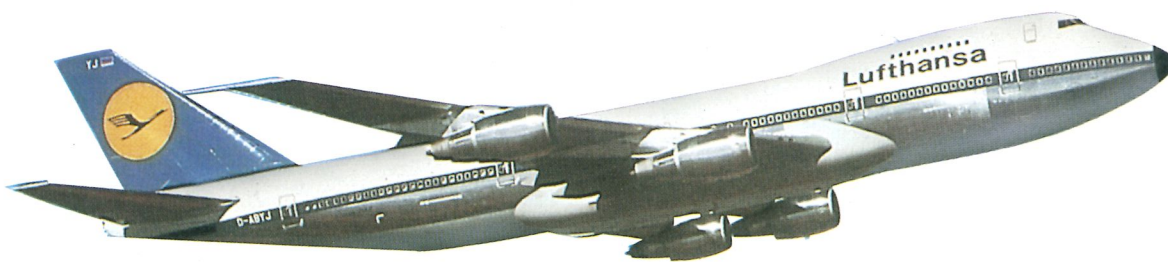
Montag, 16.05 Uhr
Das Flugzeug mit dem Ersatzteil an Bord startet.

Dienstag, 0.50 Uhr
Das Flugzeug landet in Helsinki.

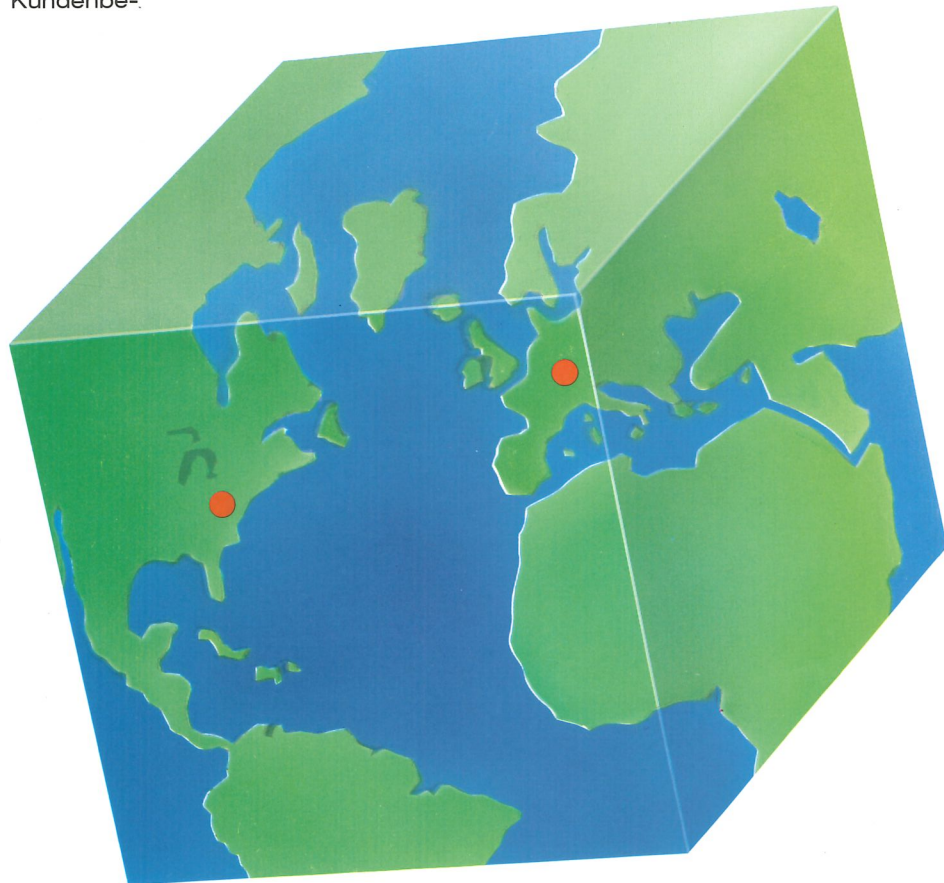
Dienstag, 8.00 Uhr
Der Kunde holt sein Ersatzteil am Flughafen Helsinki ab.

Dieses Beispiel ist eines von vielen.

Schelling setzt alles daran, daß 24 Stunden nach der Anforderung ein Ersatzteil am Zielflughafen abholbereit ist. Darüberhinaus stehen unseren Kunden ständig bestens geschulte Servicemonteure und Elektronik-Ingenieure, aber auch Leihmaschinen und Leihmaschinisten zur Verfügung.



Die zwei Schelling Standorte
– in Europa und den Vereinigten
Staaten von Amerika –
bieten durch ihre ideale Lage
hervorragende Möglichkeiten
zur intensiven Kundenbe-
treuung.



600000 DM ODER 4 MILLIONE
EINSPARUNG FÜR DEN KUND



N S C H I L L I N G E N

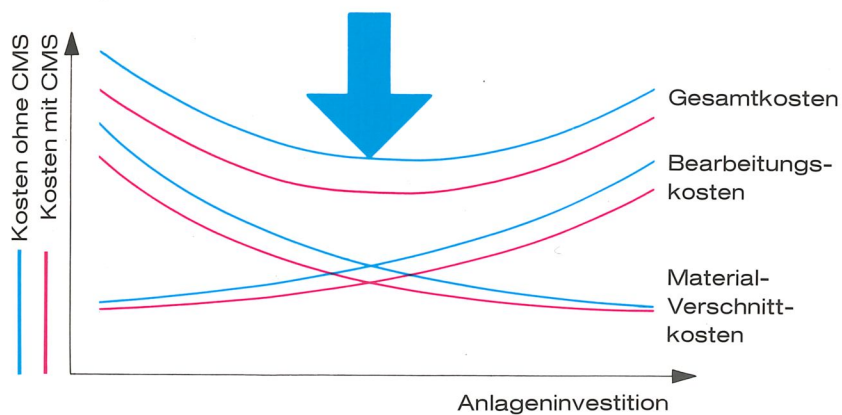
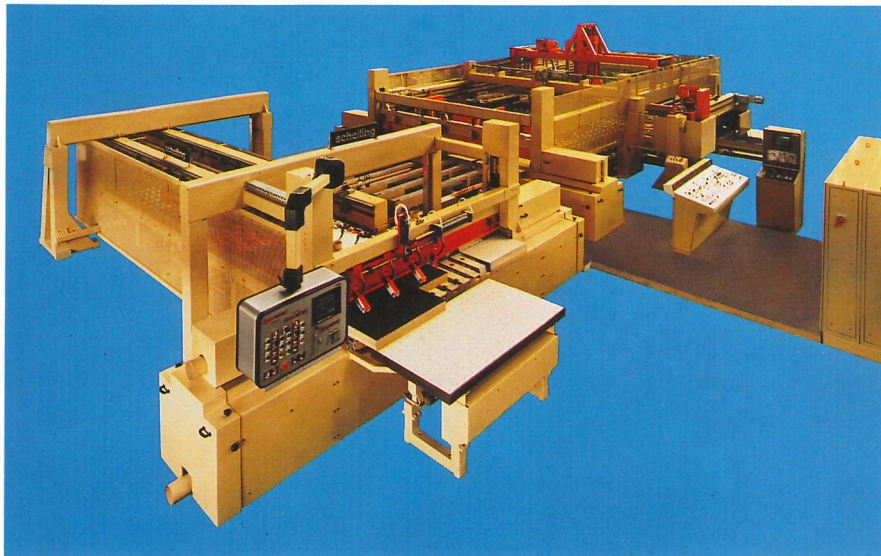
«An den Kunden denken, Nutzen schaffen» – bei der Schnittplanoptimierung mittels Computer kommt dieses Schelling Prinzip voll zum Ausdruck.

Die «künstliche» Intelligenz der Plattensägemaschinen und Plattenaufteilanlagen steigert den Nutzungsgrad und minimiert dadurch die Gesamtkosten. Bei einer Großanlage können so bis zu 600 000 DM im Jahr «erspart» werden.

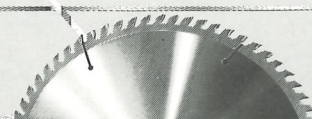
Interessant ist, wieviele Wege beschritten werden können, um Kosten zu senken.

Die Senkung des Materialverschnitts zum Beispiel, die Verkürzung der Säge-, Sortier- und Stapelzeiten, die bestmögliche Ausnutzung der vorhandenen Stapelplätze und vieles mehr.

Die Maschinen, Anlagen und das Know-how dazu liefert Schelling. Das Optimierungsprogramm zur automatischen Erstellung der Schnittpläne heißt übrigens nicht von ungefähr «Superplan».



Das «Computerunterstützte modulare Steuerungs- und Informationssystem» führt zu niedrigsten Gesamtkosten.



Hohe Wirtschaftlichkeit führt zu hoher Wettbewerbsfähigkeit und das heißt nichts anderes als Zukunftssicherung für unsere Kunden.

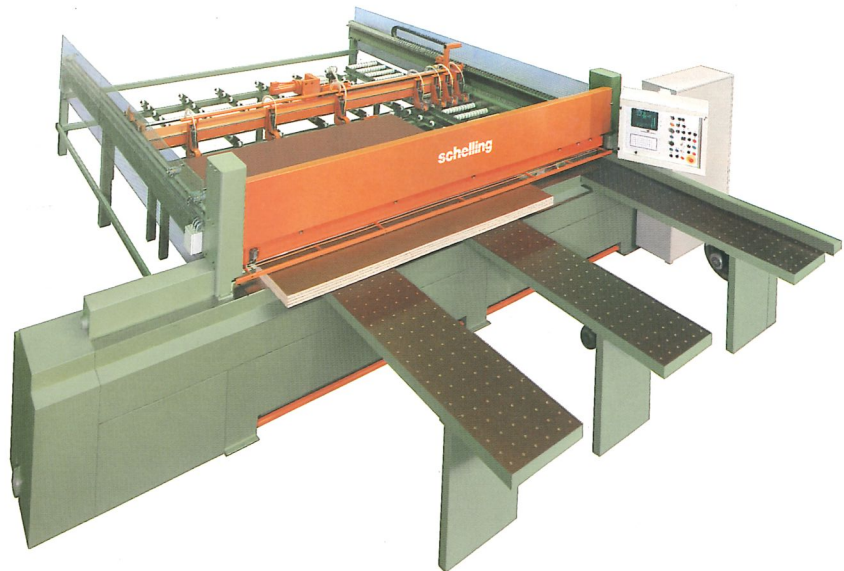
Computergesteuerte Schelling Maschinen und Anlagen erfüllen diese Aufgaben.

CMS ist ein System, das für ein perfektes Zusammenspiel zwischen modernster Computertechnologie und ausgereifter Plattenaufteiltechnik sorgt.

CMS steht für «Computerunterstütztes modulares Steuerungs- und Informationssystem».

Das klingt kompliziert und ist es auch – aber nicht für den Kunden.

Zwei Einheiten des Systems unterstützen den Kunden auf der ständigen Suche nach den niedrigsten Gesamtkosten: der Bürocomputer «Optimierer» und der Maschinencomputer «Commander». Vereinfacht gesagt, der «Optimierer» optimiert, er berechnet Schnittpläne, bereitet die Maschinendaten auf und übermittelt sie zum Maschinencomputer.

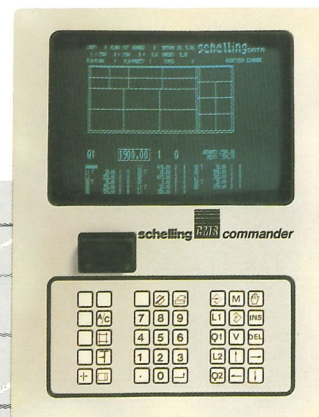


Der «Commander» kommandiert, er entlastet den Sägeführer und übernimmt die Steuerung des gesamten Ablaufs von der Beschickung über das Aufteilen bis zum Sortieren und Stapeln.

Dieser kurze Blick in die Welt der «künstlichen» Intelligenz und deren Nutzung deutet an, wieviel Potential an Wirtschaftlichkeit sich darin verbirgt.

Er zeigt aber auch, daß das Thema Plattenaufteilen immer komplexer und schwieriger wird. Optimale Beratung und Betreuung ist hier das Um und Auf. Das Schelling Beratungsteam hat deshalb einen besonders hohen Stellenwert.

Schelling bietet seinen Kunden bereits seit Jahren CAM (Computer Aided Manufacturing) an. Das sichert dem Kunden einen großen technologischen Vorsprung, während andere erst von CAM reden.



2 0 0 0 H E I S S T S O F T W A R E

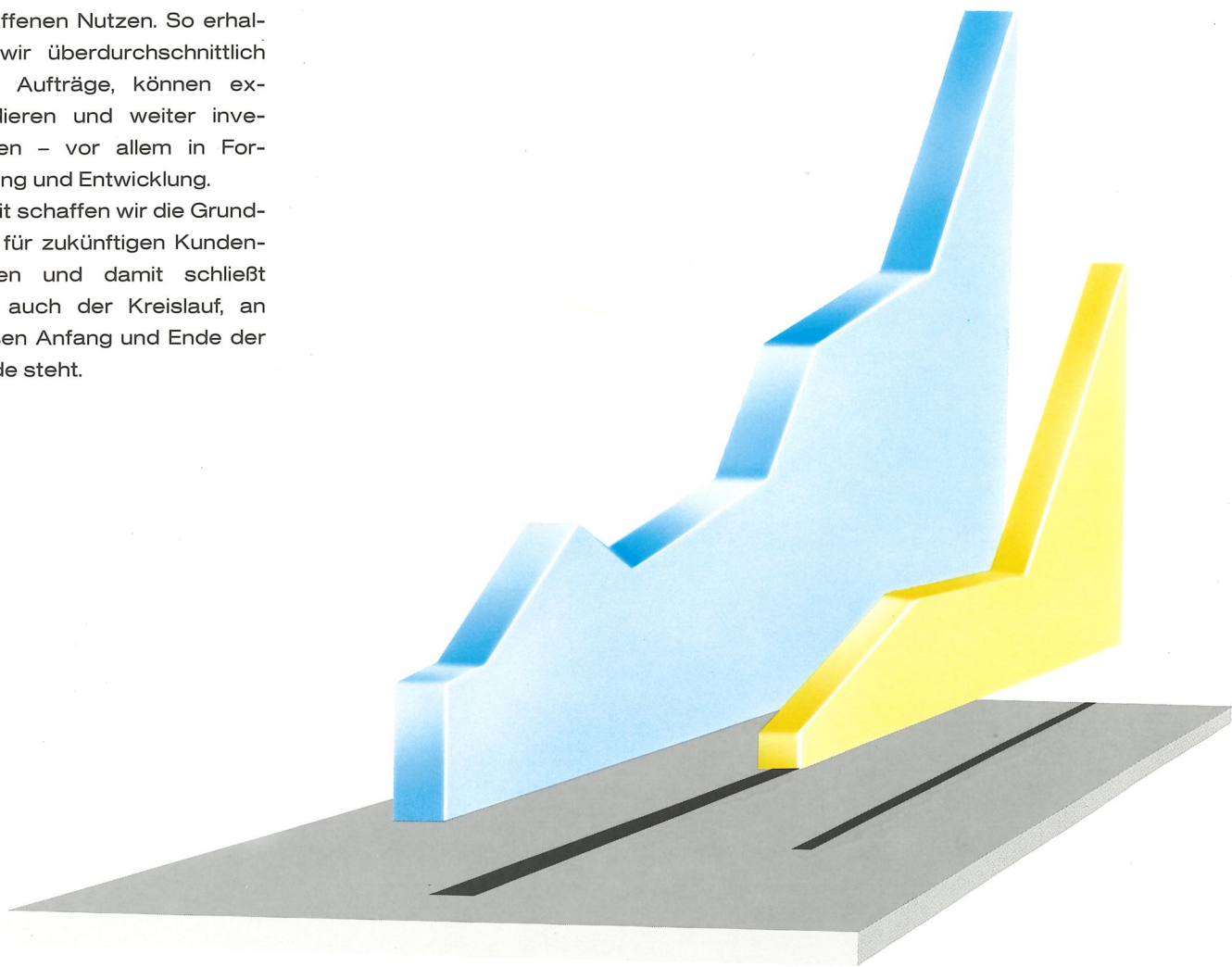


15

schelling
PLATTENAUFTEILEN TOTAL

TOTALE KUNDENORIENTIERUNG DEN ERFOLG

Auf die Frage «Warum wir derzeit so erfolgreich sind» – glauben wir nun eine richtige Antwort zu haben. Kunden honorieren den für Sie geschaffenen Nutzen. So erhalten wir überdurchschnittlich viele Aufträge, können expandieren und weiter investieren – vor allem in Forschung und Entwicklung. Damit schaffen wir die Grundlage für zukünftigen Kundennutzen und damit schließt sich auch der Kreislauf, an dessen Anfang und Ende der Kunde steht.



NG BRACHTE UNS

Im vergangenen Jubiläumsjahr wurde unser Unternehmen mit dem österreichischen Staatswappen ausgezeichnet. Das heißt, wir dürfen weltweit das offizielle Staatswappen tragen. Der österreichische Staat schenkte uns das dafür notwendige Vertrauen.



Eine Ehre besonderer Art für unser Unternehmen ist die derzeitige Präsidentschaft von Franzjörg Schelling bei der Eumabois, dem Verband von etwa 800 Holzbearbeitungsmaschinenherstellern mit ca. 40.000 Beschäftigten. Herr Schelling pflanzte als Präsident der Eumabois den Europabaum auf dem Messengelände in Hannover.





DANK E

Danke allen Mitarbeitern, die erkannt haben, daß unsere Kunden unsere gemeinsamen Arbeitgeber sind.

Danke unseren Kunden für ihr Vertrauen in unsere Produkte, das Unternehmen und seine Mitarbeiter.

Arbeit muß mehr sein als die Sicherung materieller Existenz – ihr Inhalt muß sinnhaft sein, um Freude und Selbstverwirklichung zu bieten.

Gibt es etwas Sinnhafteres als Nutzen zu schaffen?



Schelling + Co. · Maschinenfabrik und Eisengiesserei
A-6858 Schwarzach · Vorarlberg/Austria · Telefon 055 72/8161-0 · Telex 59 209 · Telefax 055 72/8161-77

