

Success Story - Partneranwendung

Hymer AG, Bad Waldsee

Mit Hymer mobil und sicher durch die Welt

Die Hymer AG in Bad Waldsee ist seit mehr als 10 Jahren Kunde von tisoware. Dabei bringt die gemeinsame Suche nach optimalen Lösungen und die Implementierung moderner Zeitwirtschaft und Zutrittskontrolle beiden Unternehmen Vorteile.

Die Hymer AG in Bad Waldsee, Europas größter Hersteller von Freizeitfahrzeugen, versteht sich als zuverlässiger Partner von Kunden und Geschäftspartnern. „Wir sind nicht nur Marktführer, weil wir die meisten Fahrzeuge verkaufen. Bei uns stehen der Kunde, seine Wünsche und seine Sicherheit im Vordergrund; eine mit einem Qualitätsmanagement verbundene Firmen- und Produktphilosophie, die europaweit anerkannt ist“, betont Helmut Holder, der bei Hymer für das Qualitätsmanagement verantwortlich ist. Hymer setzt bei der Ausstattung von Caravans und Reisemobilen in punkto Komfort und Sicherheit weltweit Maßstäbe.

Seit über 20 Jahren erfüllt das Unternehmen höchstmögliche Sicherheitsanforderungen nach den Vorgaben des GS-Zeichens. Das steht schlicht für „Geprüfte Sicherheit“. Doch ein Hersteller darf es nur verwenden, wenn er sein Produkt der Prüfung durch eine vom Bundesarbeitsminister zugelassene Prüfstelle unterzieht. Bei der Erstvergabe des GS-Zeichens an einen Hersteller muss die zulassende Stelle eine Werksbesichtigung der Fertigungsstätte vornehmen, bei der die technische und personelle Ausstattung, die Wareneingangs-, Zwischen-, Fertigungs- und Endkontrolle überprüft werden. Diese umfassenden Prüfungen hat die Hymer AG bereits Anfang der achtziger Jahre erfolgreich bestanden.

Präzision und Qualität aus Schwaben

„Manchmal“, so schmunzelt Helmut Holder, „übertreffen wir zum Erstaunen der Prüfer sogar die genormten Anforderungen.“ Jährlich verlassen circa 7.000 Freizeitfahrzeuge die Produktionshallen in Bad Waldsee. Dabei bietet Hymer bei den Reisemobilen zehn Baureihen mit mehr als 60 Grundrissvarianten und sechs Caravan-Baureihen mit über 70 Varianten an. Diese Vielfalt mit den zahlreich individuellen Ausstattungen und den neuesten technischen Einrichtungen sowie designorientierten Ausführungen sind nur ein Teil des Erfolges der Hymer AG. Ein weiterer und fast noch wichtigerer Aspekt ist die Präzision und die Qualität, mit der die Reisemobile und Caravans produziert werden.

Doch bei dem schwäbischen Unternehmen legt das Management auch großen Wert auf eine vertrauensvolle, langfristige Beziehung zu den Geschäftspartnern. Voraussetzung dafür ist natürlich ein enger persönlicher Kontakt und der partnerschaftliche, kooperative Austausch von Informationen. Weisser: „Partner müssen im gegenseitigen Interesse aufeinander zugehen – und das ist nach meiner Auffassung den Partnern Hymer und tisoware im vergangenen Jahrzehnt vorbildlich gelungen.“



„Eine Partnerschaft funktioniert nur dann gut, wenn wir von tisoware lernen und tisoware von uns Impulse bekommt und diese dann umsetzt.“

„So zeigt sich in einem großen Unternehmen wie Hymer, welche Lösungen in der Zeitwirtschaft wirklich passend sind, und wo beispielsweise eine Zutrittskontrolle die Sicherheit für das Unternehmen verbessert.“

Claus Weisser -
Kaufmännischer Leiter



www.hymer.com

www.tisoware.com



Kaba Benzing GmbH
Vertriebssupport
Albertstrasse 3

78056 Villingen-Schwenningen,
Germany

Phone ++49-7720-603-300
Fax ++49-7720-603-173
E-Mail info@kaba-benzing.com
Internet www.kaba-benzing.com

Success Story - Partneranwendung

Hymer AG, Bad Waldsee



Kooperation zwischen Hymer und tisoware

„Eine Partnerschaft funktioniert nur dann gut, wenn wir von tisoware lernen und tisoware von uns Impulse bekommt und diese dann umsetzt“, so Weisser. Heute kooperieren die Unternehmen in einem besonders guten, partnerschaftlichen Verhältnis. Gemeinsam ist ihnen das ständige Bemühen darum, Abläufe weiter zu optimieren. Dabei kann sich übrigens keiner der Partner zurücklehnen. Enge Kooperation und echte Lösungssuche bedeutet meist harte, gemeinsame Arbeit. Einen Stillstand oder ein Ausruhen gibt es im Grunde nie. Denn auch auf Kundenseite wird ständig nachgefragt: Was kann getan werden, wie kann man Prozesse vereinfachen, wie Verbesserungen realisieren? „So zeigt sich in einem großen Unternehmen wie Hymer, welche Lösungen in der Zeitwirtschaft wirklich passend sind, und wo beispielsweise eine Zutrittskontrolle die Sicherheit für das Unternehmen verbessert“, unterstreicht Weisser, der darauf hinweist, dass gerade in der EDV die enorme Komplexität der Materie enge und partnerschaftliche Kooperation fordert.

Und dass moderne Zeitwirtschaft Flexibilität schafft, zeigt Hymer. Um im vergangenen Jahr den Anstieg bei den Produktionszahlen zu bewältigen, war es erforderlich, in allen Werken zusätzlich Mitarbeiter einzustellen. Die Anzahl der Mitarbeiter hat sich im Konzern im Jahresdurchschnitt von 2.163 auf 2.650 Mitarbeiter erhöht. Speziell in Bad Waldsee wurde zusätzlich die durch eine entsprechende Betriebsvereinbarung hinterlegte flexible Arbeitszeit genutzt. Nach der haben die Mitarbeiter gegenüber der tariflichen Jahresarbeitszeit 56.100 Stunden mehr gearbeitet. Ein Konto, das Hymer jetzt auch nutzen kann, um eine Zurücknahme der Plankapazität entsprechend ausgleichen zu können.

Zeitwirtschaft und Zutrittskontrolle von tisoware

Zusätzliche Aufgabenstellungen in Bad Waldsee, die sich sowohl aus den Produkten als auch aus den Umsatzzuwächsen heraus entwickelten, führten zu einer deutlichen Büroraumknappheit. Hymer hat sich deshalb dazu entschlossen, ein neues Bürogebäude in Verlängerung des bisherigen Gebäudes zu bauen. So wird die Nähe der korrespondierenden Abteilungen hergestellt und eine rationellere Zusammenarbeit aller Verwaltungsmitarbeiter herbeigeführt. Das Gebäude selbst, ein offen gestalteter gläserner Bau soll auch das äußerliche Zeichen der Arbeitsweise und der Einstellung der Mitarbeiter zur Firma dokumentieren. Was die optimale Zeitwirtschaft und maßgeschneiderte Lösungen in der Zutrittskontrolle angeht, verlässt man sich bei Hymer auch im neuen Verwaltungszentrum wieder auf bewährte Produkte von tisoware. Gute Partner eben.

Anwenderbericht

Success Story

Anwenderbericht

Success Story



Kaba Benzing GmbH
Vertriebssupport
Albertstrasse 3

78056 Villingen-Schwenningen,
Germany

Phone ++49-7720-603-300
Fax ++49-7720-603-173
E-Mail info@kaba-benzing.com
Internet www.kaba-benzing.com