

STAR COOPERATION®

Your Partners in Excellence

GEMEINSAM
GESCHICHTE
SCHREIBEN

RÜCKSPIEGEL 2015

06

LEISTUNGS- ÜBERSICHT

Das gesamte STAR-Portfolio
auf einen Blick.



48

STAR HIGHLIGHTS

Was uns in diesem Jahr bewegt hat.



08

AUFTAKT

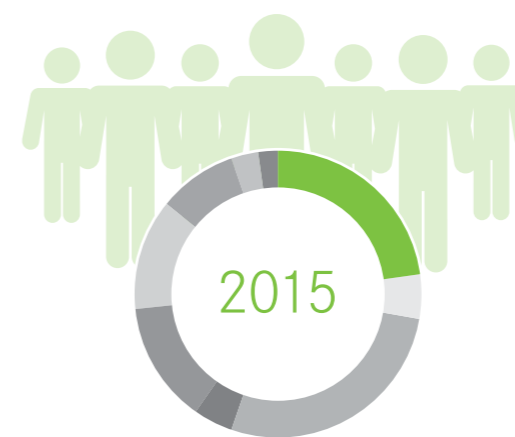
Frank Steinmann ist ein erfolgreicher
Maschinenbauer – lernen Sie ihn und
seine aktuellen Herausforderungen
kennen.



59

ZAHLEN DATEN FAKTEN

Umsatzentwicklung und Mitarbeiterstamm
der STAR COOPERATION-Gruppe



- 04 | Vorwort
- 10 | After Sales
- 16 | Elektronik
- 22 | Marketing
- 28 | Logistik
- 34 | Technik
- 40 | Digital Business



PROF. DR. ALFRED NEHER
UND SOFÍA NEHER



STAR-GESCHICHTEN 2015

Für ein familiengeprägtes Unternehmen ist der Begriff „Geschichte“ wichtig und hat viele Bedeutungen. Einerseits zeigen uns unsere Wurzeln, wo wir herkommen. Andererseits legen wir schon heute den Grundstein dafür, dass die **STAR**-Geschichte immer mehr Kapitel bekommt. Und schließlich sind wir als Unternehmer immer auf der Suche nach neuen, innovativen Geschichten, mit denen wir uns und unsere Kunden voranbringen können.

Die vergangenen zwölf Monate waren gespickt mit vielen interessanten Ereignissen, über die wir in diesem Jahresbericht berichten. Erstmals kommen auf den folgenden Seiten aber auch einige unserer Kunden zu Wort und erzählen ihre Geschichte mit und bei **STAR** aus ihrer Sicht. Dafür, dass sie hierzu bereit waren und uns ihre Zeit geschenkt haben, bedanken wir uns auf diesem Weg herzlich.

Ein großer Dank gebührt an dieser Stelle auch unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die den Grundstein für den Erfolg des Jahres 2015 gelegt haben. Ebenso danken wir unseren bestehenden und neuen Kunden und Partnern, die jedes Jahr durch ihre konstruktive Zusammenarbeit das nächste **STAR**-Kapitel mitbestimmen.

Viel Spaß beim Lesen der vielen bunten Geschichten des Jahresberichts 2015.
Herzlichst Prof. Dr. Alfred Neher und Sofia Neher

A. Neher *S. Neher*

LÖSUNGEN FÜR...



AFTER SALES

Next Level Services
Leistungsfähiger Service & Point of Sale
Ersatzteilmanagement
Strategie & Geschäftsfeldentwicklung
Professionalisierung der Organisation



LOGISTIK

Logistikberatung
Medienlogistik
Werksbelieferung Just-in-Sequence
Lieferantenmanagement
Kontraktlogistik
E-Commerce Logistik

MARKETING

Marketingberatung
Medienkonzeption und -kreation
Medienmanagement
Videoproduktion
Desktop Publishing
Vertriebs-Apps



ELEKTRONIK

Vernetzungstechnik
Fertigung
Energietechnik
Werkstattleistungen
Sensor-/Aktortechnik
Auftragsentwicklung



TECHNIK

Ersatzteiltechnik
Remanufacturing
Reparaturtechnik
Schadteilanalyse
Virtual Engineering
Diagnosesysteme
Technischer Support



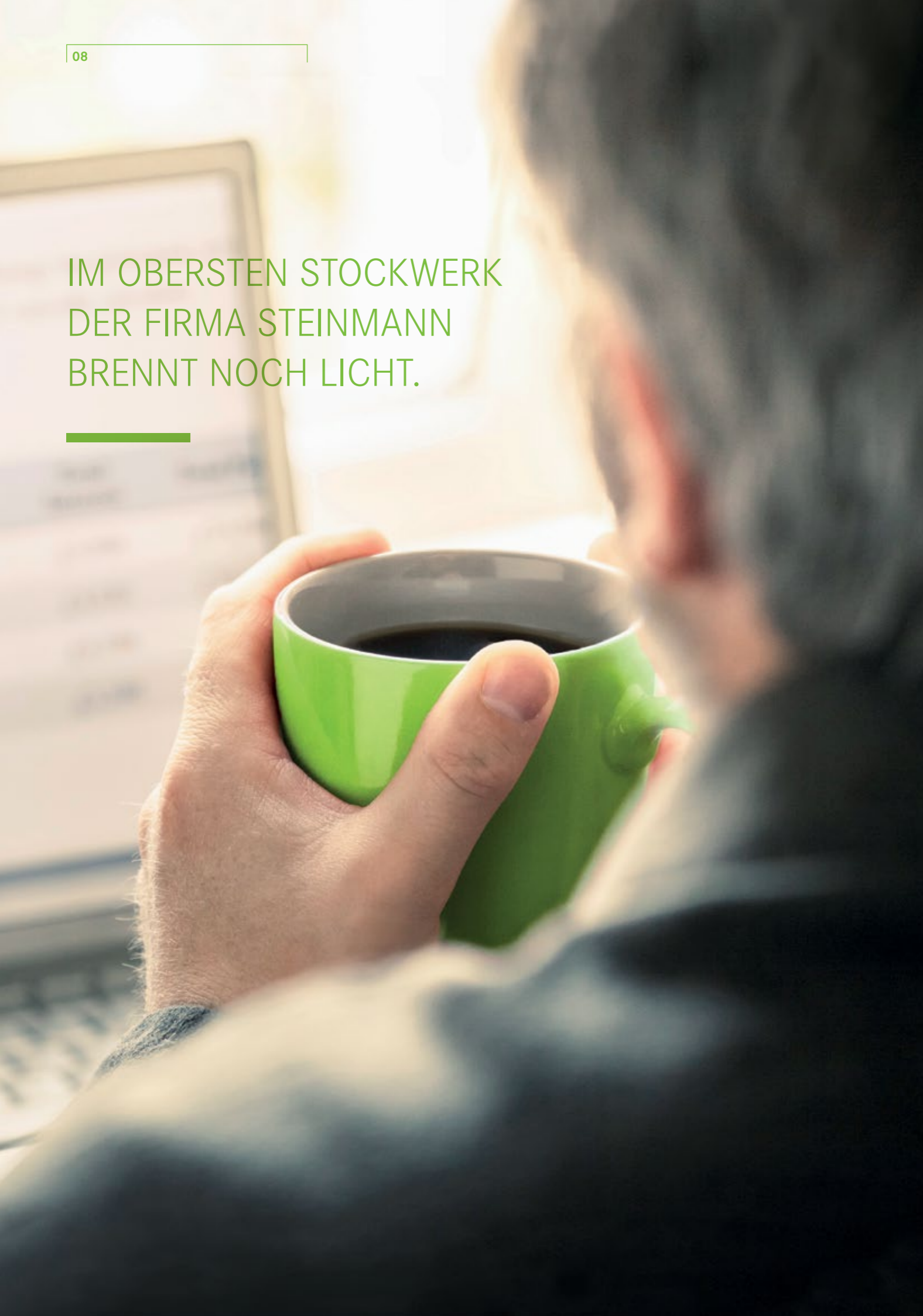
DIGITAL BUSINESS

SAP-Beratung
Business Intelligence
SharePoint-Entwicklung
Produktinformationsmanagement
Requirements Engineering
Testmanagement
E-Commerce

GROUP SPECIALS

Informationstechnik und Telekommunikation
Werkstattplanung und -ausstattung
Automobilhandel und -vermietung
Gebäudemanagement
startools.de

IM OBERSTEN STOCKWERK DER FIRMA STEINMANN BRENNT NOCH LICHT.



Die Firma Steinmann fertigt technisch komplexe Komponenten für Elektromotoren – von ganz klein für die Medizintechnik bis groß für Werkzeugmaschinen. Frank Steinmann hat vor einigen Jahren das Geschäft von seinem Vater übernommen und den einstigen Kleinbetrieb zu einem mittelständischen Unternehmen mit genau 487 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ausgebaut. Vor ein paar Tagen hatte ihm seine Personalchefin vorgeschlagen: Den 500. Mitarbeiter feiern wir mit einem großen Fest für die ganze Belegschaft und alle Kunden.

Frank Steinmann hatte sofort zugestimmt. Er ist stolz auf seine Kolleginnen und Kollegen. Viele von ihnen sind wie er selbst: Tüftler. Bastler. Begeisterte Techniker und Maschinenbauer. In jedem Fall aber Macher, die etwas erreichen wollen. Eigentlich fühlt er sich weniger als Chef, eher als ein Teil eines großen Teams. Trotzdem muss er täglich Entscheidungen treffen. Sein Entwicklungschef braucht neue Hardware für das Prüflabor. Die Marketingabteilung wünscht sich Ersatz für den etwas in die Jahre gekommenen Messestand. Sein Lagermeister möchte schon lange ein effizienteres System einführen. Die IT-Infrastruktur ist mit den vielen genutzten Plattformen überfordert. Und auch wenn ihn kompetente Leute bei diesen Entscheidungen unterstützen, das letzte Wort – und damit die Verantwortung – hat nur er selbst.

Im Moment bereitet ihm das Geschäft nach dem Geschäft die meisten Kopfschmerzen. Neudeutsch heißt das After Sales. Die Steinmann-Kunden haben ihm deutlich zu verstehen gegeben, dass sie einen Ausbau der Serviceleistungen rund um seine Motorkomponenten erwarten. Schon oft hat er sich gedacht:

**” EIGENTLICH MÜSSTE DER GANZE SERVICE-BEREICH
NEU AUFGEBAUT WERDEN. “**

Er seufzt und schaut auf sein Handy. Es zeigt drei entgangene Anrufe seiner Frau an. Sie haben Besuch, er müsste schon lange zu Hause sein. Frank Steinmann schreibt noch eine letzte E-Mail an seinen Assistenten, für Montagmorgen. Dann fährt er den Rechner herunter, packt seine Sachen zusammen und schaltet das Licht aus. Auf dem Weg zum Auto fragt er sich: „Warum muss ich mich eigentlich die Hälfte der Zeit mit Dingen beschäftigen, mit denen ich mich gar nicht auskenne?“ Dieses After Sales zum Beispiel. Dafür muss es doch auch irgendwo Experten geben.

ES IST SPÄT AM FREITAG-
ABEND UND FRANK
STEINMANN, FIRMENCHEF
IN DRITTER GENERATION,
SITZT NOCH AN SEINEM
SCHREIBTISCH. ER
STARRT AUF DIE LANGEN
ZAHLENKOLONNEN
AUS SEINEM WAREN-
WIRTSCHAFTSSYSTEM.

LÖSUNGEN FÜR AFTER SALES



LEISTUNGEN

NEXT LEVEL SERVICES

LEISTUNGSFÄHIGER SERVICE & POINT OF SALE

ERSATZTEILMANAGEMENT

STRATEGIE & GESCHÄFTSFELDENTWICKLUNG

PROFESSIONALISIERUNG DER ORGANISATION

AFTER SALES

UMSATZ- UND MITARBEITERENTWICKLUNG

STAR CONSULTING

9,4 Mio. €
Umsatz 2014

10,8 Mio. €
Umsatz 2015

74
Mitarbeiter 2014

95
Mitarbeiter 2015

Mitarbeiterangaben ohne Auszubildende, Praktikanten, Werkstudenten, Bacheloranden, Masteranden, Aushilfen und Fremdarbeitskräfte.



„Eine umfassende After Sales-Strategie festigt die Kundenbeziehung und sichert profitables Wachstum für unsere Kunden. Sie auf diesem Weg mit unserem Know-how zu begleiten, ist für mich die wichtigste Aufgabe 2016.“

Nicolai Stickel | General Manager
STAR CONSULTING

Sie hat ihn um einen kollegialen Gefallen gebeten: „Kannst du dich mal mit dem Frank Steinmann zusammensetzen? Den habe ich neulich auf einer Veranstaltung kennengelernt und lange mit ihm über das Thema After Sales diskutiert.“ Was ihn konkret erwartet, weiß Markus Richter noch nicht. Aber das ist oft so. Der Firmenchef erzählt erstmal von sich und seiner Firma. Wie alles angefangen hat. An welchem Punkt die Firma jetzt ist. Wie er sich die Zukunft vorstellt. Und an welche Grenzen er mitunter stößt. Markus Richter hört ihm aufmerksam zu, macht sich ein paar Notizen, nippt an seiner Cola light.

Anschließend führt ihn der Firmenchef durch die Werkshalle und weiter in die Entwicklungsabteilung, sein ganzer Stolz. Dann geht es ins Lager, wo Markus Richter ein paar Minuten das Gewusel zwischen den Regalen beobachtet. Auf dem Weg zurück ins oberste Stockwerk machen sie noch einen Zwischenstopp in der Vertriebs- und Marketingabteilung. Schließlich sitzen sie wieder an Frank Steinmanns Schreibtisch und der Maschinenbauer schaut Markus Richter erwartungsvoll an.

„ **WIE MAN ERFOLGREICHE PRODUKTE HERSTELLT UND VERTREIBT, DAS WISSEN SIE SCHON, HERR STEINMANN. DA KANN ICH IHNEN NICHT MEHR VIEL ERKLÄREN.** “

„Aber ihre Kunden gehen ihnen verloren, wenn sie sich in der Zeit nach dem Kauf nicht genauso intensiv um sie kümmern, wie davor. Ich kann ihnen erklären, wie man das erfolgreich anpackt. Das geht zwar nicht von heute auf morgen, aber auf mittlere Sicht bestimmt.“ 30 Minuten später hat Markus Richter eine erste Einschätzung abgegeben – einfach so, ins Unreine gesprochen. Auf dem Whiteboard an der Wand stehen Begriffe wie Marktforschung, Prozess-Effizienz, Logistikplanung, Reparaturtechnik, Service-Portal und Trainingskonzept.

Frank Steinmann lehnt sich in seinem Sessel zurück. Er ist beeindruckt. Mit so viel Input hatte er gar nicht gerechnet. Im Grunde mag er keine Berater. Bei Markus Richter ist das anders, der Mann krempelt die Ärmel hoch – wie Frank Steinmanns Leute. „Wenn bei STAR alle so sind“, denkt er, „könnte das genau das sein, was wir brauchen.“ Einen Versuch ist es wert. Sie einigen sich auf einen Workshop. In zwei Wochen bringt Markus Richter sein Team mit zu Frank Steinmann, der trommelt seine wichtigsten Mitarbeiter zusammen. Dann schließen sie sich zwei Tage ein und loten gemeinsam aus, wie ein rundes After Sales-Konzept für die Firma Steinmann aussehen könnte.

EINIGE ZEIT SPÄTER
SITZT MARKUS RICHTER,
MANAGER AFTER
SALES BEI DER
STAR COOPERATION,
IN FRANK STEINMANN'S
BÜRO. DEN TERMIN HAT
EINE KOLLEGIN FÜR IHN
AUSGEMACHT.



AFTER SALES

PROJEKTHIGHLIGHTS 2015

Unabhängig von Produkt, Branche und Betriebsgröße – After Sales boomt. In vielen Unternehmen trägt der Servicebereich teilweise schon mehr als ein Viertel des Gesamtumsatzes mit den entsprechenden Margen bei. Tendenz steigend. Bestehende Geschäftsmodelle lassen sich aber nicht eins zu eins auf die Zeit nach dem Erstkauf übertragen. Hier sind spezifische Prozesse, Infrastrukturen, Konzepte und Strategien vonnöten. **Unsere Experten für After Sales hatten auch in 2015 die passenden Lösungsansätze.**

DIE PRAXIS BESTÄTIGT DIE THEORIE

Heute denken Einkäufer bei der Entscheidung für ein Produkt oft schon einen Schritt weiter: Was passiert, wenn einmal etwas kaputt geht und repariert werden muss? Gibt es dafür die passenden Reparaturanleitungen?

Vor dieser Herausforderung stand auch unser Kunde, ein mittelständisches Unternehmen aus dem Sonderfahrzeugbau. Dort gab es keine effiziente Ersatzteiltechnik oder Definition, wie universell einsetzbare Reparaturanleitungen erstellt werden könnten. An diesem Punkt halfen die STAR-Experten für Reparaturtechnik weiter. Über mehrere Monate und verschiedene Workshop-Runden erarbeiteten sie mit unserem Kunden nicht nur eine auf dessen Voraussetzungen abgestimmte Reparaturmethodik, sondern überprüften die einzelnen Schritte auch gleich unter realen Bedingungen in der Werkstatt. Zum Abschluss des Projekts lag eine ausführliche Dokumentation darüber vor, was im Falle eines Defekts passieren muss: An welchen Teilen sind welche Einzelhandgriffe mit welchen Werkzeugen für eine erfolgreiche Reparatur nötig? Vor Ort unterstützten die STARS schließlich noch die Überführung der gesammelten und erarbeiteten Daten in das Redaktionssystem des Kunden. Anhand dieser Standards kann unser Kunde nun selbstständig hochwertige Reparaturanleitungen erstellen und sein Ersatzteilsortiment optimieren.

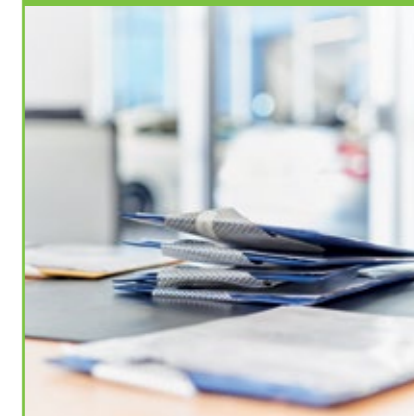
GELD SPIELT KEINE ROLLE – ODER DOCH?

Kaum zu glauben, aber wahr: Auch bei Superreichen gibt es einen Punkt, an dem die Bereitschaft sinkt, einen bestimmten Preis zu zahlen.

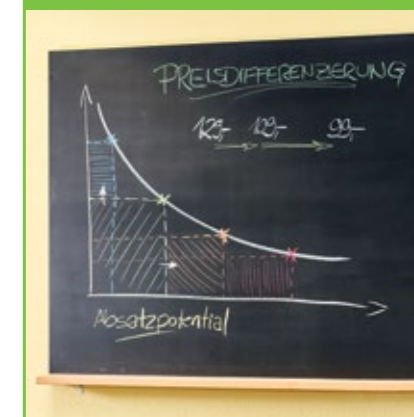
Für unseren Kunden, einen exklusiven Sportwagenhersteller, war die Preisbildung insbesondere im Ersatzteilbereich daher eine große Herausforderung. Wie man in diesem Geschäft hohe Kundenzufriedenheit und exzellente Renditen vereinen kann, konnte er sich mit Unterstützung der STAR-Berater bei den Herstellern von Serienfahrzeugen anschauen. Sie sind die Vorreiter im Bereich der kundennutzenbasierten Preissetzung und haben bei der Festlegung von After Sales-Preisen einen hohen Professionalisierungsgrad erreicht. Die Grundidee: Die variierenden Preisbereitschaften der Endkunden gegenüber unterschiedlichen Ersatzteilen möglichst genau zu treffen, um hohe Gewinne abzuschöpfen – und gleichzeitig den Kunden nicht zu vergraulen. Um genau diese Bereitschaft herauszufinden, entwickelte das STAR-Team ein auf den Kunden zugeschnittenes Werttreiber-Modell. Damit gelang es weitgehend automatisiert, Zahlungsbereitschaften offenzulegen und die dazu passenden, optimierten Preise für jedes Teil abzuleiten. Dadurch gelang es unserem Kunden, die After Sales-Renditen deutlich zu steigern.



REPARATUR-
TECHNIK



PRICING





FEHLERSUCHE IM FAHRZEUG PER LANGZEIT-EKG

In der Human-Medizin ist es keine Seltenheit: Ein isolierter Test führt nicht immer zu einer finalen Diagnose. Manchmal ist auch ein Langzeit-EKG nötig, um die wirkliche Ursache zu finden.

Da sind Automobile uns Menschen nicht unähnlich. Manche Fehlerbilder sind zu komplex, um sie mit den üblichen Diagnoseprozessen zu erkennen. Daher gibt es bei unserem Automotive-Kunden seit 2015 ein Spezialgerät, das im Fahrzeug verbaut wird und über längere Zeit die unterschiedlichsten Daten sammelt. Nun ist die Entwicklung eines neuen Diagnosegeräts nicht unbedingt eine große Neuigkeit, Diagnosegeräte werden an unzähligen Stellen vor, während und nach der Produktion eines Fahrzeugs eingesetzt. In diesem Fall bedurfte es jedoch erhöhter Aufmerksamkeit an vielen Fronten, denn die bestehenden Prozesse mussten ganz individuell auf dieses Produkt angepasst werden, um ihm einen erfolgreichen Start bei den Landesorganisationen, Importeuren und Werkstätten zu ermöglichen. Sieben STARS waren in das umfangreiche sechsmonatige Projekt involviert, welches das gesamte Prozessspektrum umfasste, von der Wirtschaftlichkeitsbetrachtung über die Entwicklung und Formulierung neuer Logistik- und Schulungskonzepte bis zu einer passenden Marketingstrategie.



HILFE ZUR SELBSTHILFE

Auch im Bereich After Sales bedeutet die Überschreitung von Länder- und Kulturgrenzen eine der größten Herausforderungen, denen sich mittel-europäische Unternehmen stellen müssen.

Nach China ist der Weg nicht nur weit, sondern die Mitarbeiter unseres Kunden, eines deutschen Premium-Automobilherstellers, waren die im Konzern genutzten IT-Systeme nicht gewöhnt. Das machte insbesondere die Teileverfügbarkeit im After Sales-Geschäft in diesem wichtigen Markt schwierig – von der Definition der richtigen Teile bis hin zu deren Verfügbarkeit in den einzelnen Werkstätten. Weil dem Kunden selbst die Kapazität für eine umfangreiche Schulung ihrer Mitarbeiter vor Ort fehlte, haben das auf Empfehlung der Konzernmutter in Deutschland die Experten von STAR übernommen. Wir kennen uns nämlich bestens in den drei verschiedenen IT-Plattformen aus und konnten so schnell ein umfangreiches und praxisnahes Schulungskonzept entwerfen. Über sechs Monate haben wir anschließend die Anwender – teils vor Ort in Peking, teils im STAR-Headquarter in Böblingen – fit für den täglichen Umgang mit den Systemen gemacht. Und ihre steile Lernkurve zahlte sich durch eine unabhängigere Teileversorgung des chinesischen Marktes und die Optimierung der erfolgreich bearbeiteten After Sales-Anfragen aus.



Im Gespräch:

Bernhard Urban

Global After Sales and Parts
Coordinator, Putzmeister GmbH

KUNDEN ZU WIEDERHOLUNGS- TÄTERN MACHEN

Wer beim Stichwort Putzmeister nur an Mörtel, Beton und Baustoffe denkt, liegt ganz falsch. Denn hinter den Pumpen, Maschinen und Anlagen des Premium-Herstellers für die Bau- und Kraftwerksindustrie steckt jede Menge Hightech.

Für Bernhard Urban, Global After Sales and Parts Coordinator, ist das Attribut „Made by Putzmeister“ besonders wichtig, vermittelt es doch auf der ganzen Welt dieselbe hohe Produktqualität des global aufgestellten Unternehmens. **„Wir haben ein enges Verhältnis zu unseren Kunden, Vertrauen wird bei uns an Menschen festgemacht.“**

Den persönlichen Umgang schätzen die Aichtaler auch bei ihren externen Partnern. **„Eine starke Service- und After Sales-Affinität war uns bei der Auswahl wichtig.“** Überraschend war für den Mittelständler jedoch, dass auch ein Maschinenbauunternehmen vom starken Automobil-Know-how bei STAR profitieren kann. Das gemeinsame Projekt „After Sales Portal“ ist noch in vollem Gange. Mit dieser neuen Plattform soll u. a. der Service weiter verbessert werden. Die wichtigsten Punkte: Weltweit die Datenqualität auf ein hohes Niveau bringen, globale Standards schaffen, effiziente Prozesse gestalten, jederzeit für den Endkunden verfügbar sein. **„Neben der Erfahrung gefällt mir an STAR besonders der Pragmatismus und die verlässliche Einhaltung von Timings.“**

Noch ist es zu früh, über Folgeprojekte zu sprechen. **„Wenn dieses Projekt weiterhin so positiv verläuft, ist eine Zusammenarbeit auf lange Sicht aber nicht ausgeschlossen.“**



LÖSUNGEN FÜR ELEKTRONIK



LEISTUNGEN

VERNETZUNGSTECHNIK

FERTIGUNG

ENERGIETECHNIK

WERKSTATTLEISTUNGEN

SENSOR-/AKTORTECHNIK

AUFTRAGSENTWICKLUNG

ELEKTRONIK

UMSATZ- UND MITARBEITERENTWICKLUNG

STAR ELECTRONICS GMBH (EHEMALS BERGER ELEKTRONIK)

7,4 Mio. €
Umsatz 2014

6,8 Mio. €
Umsatz 2015

88
Mitarbeiter 2014

70
Mitarbeiter 2015

STAR ELECTRONICS GMBH & CO. KG (EHM. EBERSPÄCHER ELECTRONICS)

5,1 Mio. €
Umsatz 2014

4,2 Mio. €
Umsatz 2015

28
Mitarbeiter 2014

27
Mitarbeiter 2015

Mitarbeiterangaben ohne Auszubildende, Praktikanten, Werkstudenten, Bacheloranden, Masteranden, Aushilfen und Fremdarbeitskräfte.



Henning Lange, Zoran Cutura
Geschäftsführung STAR ELECTRONICS

„Das Automotive Ethernet weiter voranzubringen, sehen wir als eine unserer Hauptaufgaben 2016. Denn es ist viel mehr als eine schnelle und kostengünstige Form der Datenübertragung. Die Ethernet-Technologie wird die Fahrzeugarchitektur der Zukunft grundlegend verändern.“

Sie befindet sich in Göppingen und gehört auch zur STAR-Gruppe. „Und hier sehen sie, wie wir für unsere Kunden Leiterplatten ganz nach deren Spezifikation bestücken“, erzählt ihm gerade Christoph Wagner, seines Zeichens Sales Manager bei STAR für den EE-Bereich. An seiner Stimme erkennt man, dass er nicht von hier stammt. Eigentlich ist er am Oberrhein zu Hause. Aber im Grunde verbringt der leidenschaftliche Vertriebsingenieur die meiste Zeit im Auto, auf der Straße und bei seinen Kunden.

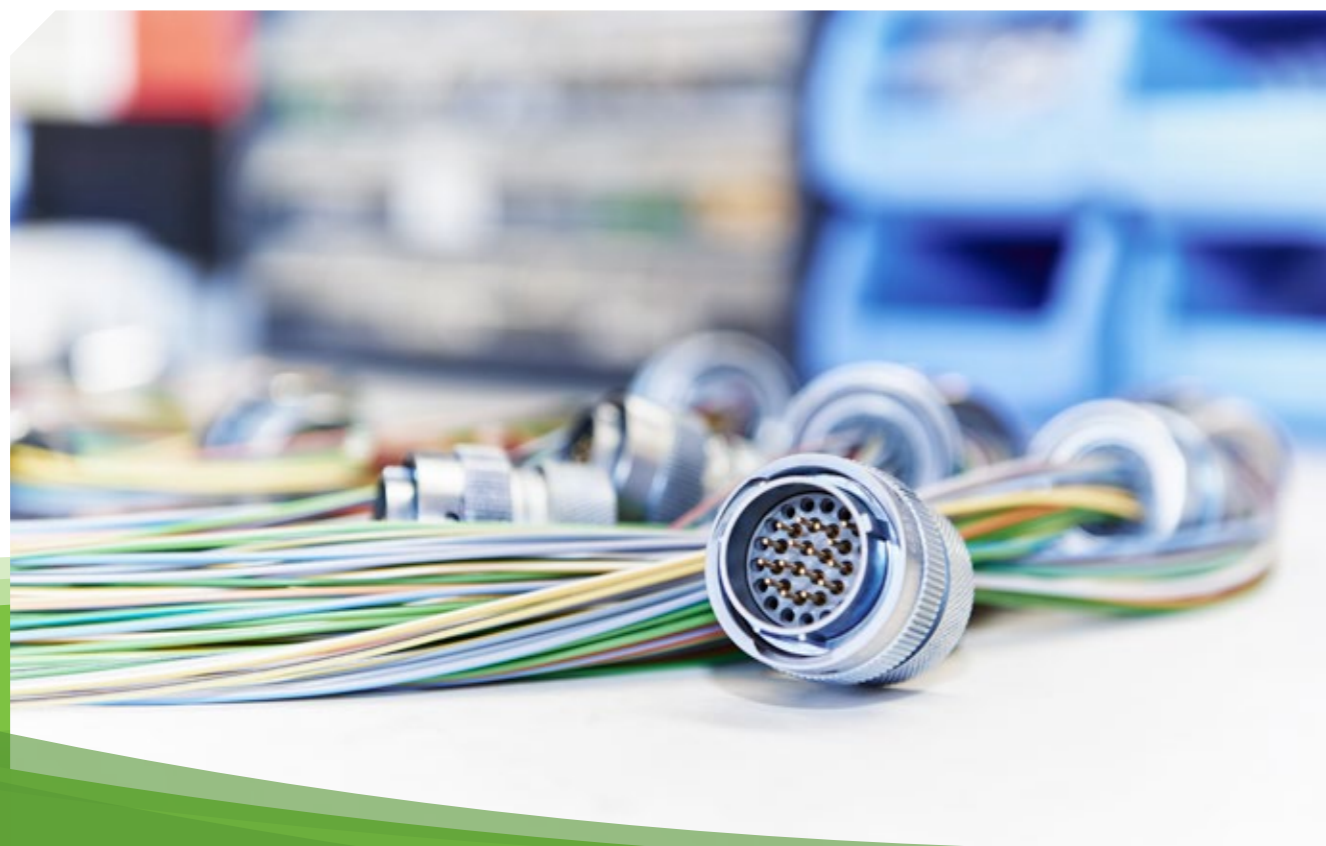
Frank Steinmann ist hierhergekommen, weil er immer noch auf der Suche nach der passenden Hardware für sein Testlabor ist. Bisher hat er noch keinen Hersteller gefunden, der exakt solche Geräte verkauft, wie sie sie brauchen. „Vielleicht müssen sie die dann einfach selbst bauen“, hatte Markus Richter neulich vorgeschlagen. „Das wäre eine gute Idee, wenn wir einen Spezialisten dafür hätten. Haben wir aber nicht“, war Frank Steinmanns Antwort.

„ **DANN BRAUCHEN SIE VIELLEICHT EINFACH NUR DEN RICHTIGEN PARTNER DAFÜR.** “

Mittlerweile diskutiert der Steinmann-Entwicklungsleiter, den der Firmenchef vorsichtshalber gleich mitgebracht hat, mit den STAR-Ingenieuren vor Ort über Gehäusegrößen, Bussysteme und die verschiedenen Steinmann-spezifischen Anwendungsfälle. „Das ist richtig“, hört Frank Steinmann Christoph Wagner sagen, „wir haben uns mit unseren Produkten auf Fahrzeuge und deren Elektronikumgebung spezialisiert. Trotzdem sehe ich große Ähnlichkeit bei den Bauteilen, die für Ihren Anwendungsfall in Frage kommen.“

In den kommenden Monaten treffen sich die beiden Ingenieursteams immer wieder und entwickeln mithilfe ihres geballten Elektronik- und Maschinenbau-Know-hows Testgeräte, wie sie Frank Steinmann und sein Team in ihrem Labor brauchen. Als diese zum ersten Mal vor Ort im Einsatz sind, ist auch Christoph Wagner mit dabei. „Wer hätte gedacht, dass man sowas auch selbst entwickeln kann – mit ein bisschen Hilfe“, stellt Frank Steinmann fest. „Aber jetzt habe ich fast ein schlechtes Gewissen, dass sie so viel außerhalb ihres eigentlichen Gebiets in unser Projekt investiert haben.“ „Das kann man auch anders sehen, Herr Steinmann“, erwidert der STAR-Vertriebsmann. „Die Welt lebt doch von der Innovation. Und die findet man nicht auf den ausgetretenen Wegen. Wir haben für uns sehr viel mitgenommen. Ich nenne das eine Win-Win-Situation.“

FRANK STEINMANN HAT ERSTAUNT FESTGESTELLT: DIE STARS SIND NICHT NUR EXPERTEN FÜR AFTER SALES, SONDERN AUCH FÜR ELEKTRONIK. DESHALB STEHT ER NUN MITTEN IN EINER KLEINEN, ABER FEINEN FERTIGUNG.



ELEKTRONIK

PROJEKTHIGHLIGHTS 2015

Wer Automobile baut, weiß: Heute geht es nicht mehr nur um vier Räder, ein Lenkrad, sechs Gänge und vier bis zwölf Zylinder. Das Innenleben eines Fahrzeugs des 21. Jahrhunderts ist immer mehr vernetzt, die Energieversorgung spielt eine immer wichtigere Rolle und die Weiterentwicklung steht unter immer größerem Zeit- und Kostendruck. **Kompetente Unterstützung bei der Bewältigung dieser Herausforderung fanden unsere Kunden auch in 2015 bei unseren Experten für Fahrzeugelektronik.**

DIE ZUKUNFT DER FAHRZEUGVERNETZUNG

Die Ethernet-Technologie ist in der Telekommunikation lange etabliert. Nun entdeckt sie auch der Fahrzeugbau für sich.

Zunehmend entwickeln Automobilhersteller und Zulieferer innovative, auf Ethernet basierende Bussysteme, die die schnelle Datenübertragung zwischen den verbauten Steuergeräten sicherstellen. Neue Hardware in der Vernetzung muss aber auch getestet werden. Unser Kunde, ein international erfolgreicher Tier-1-Lieferant für elektrische Systeme im Pkw-Bereich, war auf der Suche nach einem Partner, der den passenden Prüfstand entwickelt, baut und in Betrieb nimmt. Die bei Automobilherstellern erprobten EE-Lösungen von STAR waren hierbei das Schlüsselement und kamen mit Empfehlung. Innerhalb von drei Monaten entstand in enger Zusammenarbeit ein sogenanntes Vernetzungsbrett, exakt auf die Anforderungen des Kunden, die verschiedenen Ethernet-Steuergeräte und den künftigen Einsatz beim Automobilhersteller ausgerichtet. Und obwohl das Projekt mit seiner internationalen Ausrichtung in drei verschiedenen Sprachen ablief, hat das Zusammenspiel zwischen den Beteiligten sehr gut funktioniert. Heute ist der Prüfstand stetig im Einsatz, der Kunde sehr zufrieden und wir konnten erneut zeigen, dass wir im Bereich Fahrzeugvernetzung am Puls der Zeit sind.



VERNETZUNGS-
TECHNIK



NEUE PRODUKTE ÜBERZEUGEN KUNDEN

Die zweite Jahreshälfte war für die STAR-Experten für Fahrzeugelektronik sehr spannend. Das Zusammenwachsen der beiden Gesellschaften, diverse Messeauftritte, Produktneuheiten und Software-Updates hielten den Bereich EE-Solutions in Atem.

Schon im August erweiterten wir unsere Produktfamilie in der Vernetzungstechnik durch ein High End-Entwicklungswerkzeug für die Fahrzeugvernetzung. Das FlexDevice-L bietet Fahrzeugherstellern und deren Zulieferern vielfältige Lösungen für Steuergeräte und zugehörige Komponenten, z. B. Gateways zwischen verschiedenen Bus-Systemen, Restbussimulation, Signalmanipulation u. v. m. Unterstützt wird es, wie auch die anderen Produkte der FlexDevice-Serie, von der neuen erweiterten Version unserer Software FlexConfig RBS 4.0, die im Oktober folgte. Ingenieure und Techniker können damit schnell ihre Restbussimulationen, Gateways und Signalmanipulationen konfigurieren. Und schließlich haben die beiden Sindelfinger und Göppinger Teams mit dem FlexConfig Analyzer ein flexibel einsetzbares, frei konfigurierbares Produkt zur Visualisierung der Steuergeräte-Kommunikation auf LIN-, CAN- und FlexRay-Datenbussen entwickelt, das in Stabilität und Funktionalität in der Praxis eine erhebliche Steigerung zu den bisher auf dem Markt erhältlichen Geräten darstellt.



PRODUKT-
NEUHEIT





ZUKUNFTSVISION ZUM ANFASSEN

Obwohl die Elektromobilität in den vergangenen Jahren regierungsseitig stark gefördert wurde, so richtig am Markt durchgesetzt haben sich E-Fahrzeuge noch nicht.

Neben der Preisfrage ist ein wichtiger Grund die fehlende Ladeinfrastruktur. Denn die vollständige Aufladung eines Elektrofahrzeugs dauert über einen normalen Haushaltsanschluss mit einer Leistung von 3,6 Kilowatt oft eine ganze Nacht. Rein technisch ist eine deutlich schnellere Aufladung mit einer 150 Kilowatt-Leistung aber durchaus möglich. Dass das geht, wollte unser Kunde aus der Automobilindustrie als erster Anbieter überhaupt auf dem Branchenkongress Elektronik im Fahrzeug (ELIV) in Baden-Baden demonstrieren – und griff dabei auf die Unterstützung der EE-Experten von STAR zurück. Konkret haben wir nicht nur das Ladesystem konzipiert, ins Demonstrations-Fahrzeug integriert und die Kommunikation zwischen der externen Ladesäule und dem internen Fahrzeugladesystem sichergestellt. Auch die dazugehörige Applikation, die den Kongressbesuchern dieses neuartige Schnellladen eindrucksvoll visualisierte, haben die IT-Spezialisten von STAR realisiert. Auch in künftigen Projekten werden wir weiter Hightech-Innovationen für Messen und Veranstaltungen sicht-, hör- und erlebbar machen.



BERGAUF UND BERGAB

Ein Fahrzeug befährt die Bergstraße am Mont Ventoux mit dem Wohnwagen im Schlepptau. Die Serpentinien zwingen ständig zum Abbremsen, Lenken, Wiederanfahren.

Dazu sind zahlreiche Fahrradfahrer unterwegs, die die Bergfahrt weiter erschweren. Dass in einem solchen Szenario Motor-, Lenkungs-, Fahrwerks- und Bremsysteme hohen Belastungen ausgesetzt sind, ist klar. Auch diese Fälle müssen bei der Erprobung von Fahrzeugen berücksichtigt werden. Heute werden zwar viele Situationen am Computer durchgespielt, dennoch müssen die Ergebnisse unter realen Bedingungen überprüft werden. Damit unser Kunde aus dem Automotive-Bereich für diese Prüffahrten nicht in die Hochalpen reisen muss, verwaltet das Werkstatt-Team von STAR mehrere Brems- sowie Last-Anhänger. Mit ihnen kann man das Fahrverhalten auf der heimischen Teststrecke simulieren und dem Zugfahrzeug beispielsweise vorgaukeln, dass es gerade eine bestimmte Last auf einer Strecke mit starker Steigung zieht. Gleichzeitig misst man, wie sich z. B. die Motorkühlsysteme oder die Temperaturen einzelner Bauteile verhalten. Unsere Erprobungs-Experten haben hierfür nicht nur die eigenständige Koordination der Prüffahrten und die Pflege des Anhängers übernommen, sondern kümmern sich auch um Nutzungsschulungen und nehmen damit unserem Kunden viel Koordinationsaufwand ab.



Im Gespräch:

André Flemming
Tim Stegmann

Geschäftsführer
atec innovation GmbH

QUERDENKER WILLKOMMEN

Leidenschaftliche Tüftler – das sind die beiden Geschäftsführer André Flemming und Tim Stegmann von atec innovation aus Sindelfingen.

Und das zeigt sich auch in den vielen innovativen Produkten aus ihrem Haus, wie beispielsweise dem Braumeister, mit dem man zu Hause sein eigenes Bier brauen kann. Den „Thermomix für den Mann“ nennen sie das mit einem Augenzwinkern. Bei atec bekommen auch vermeintliche Schnapsideen eine Chance auf Realisierung. **„Mit dem richtigen Partner im Boot ist fast alles möglich.“** Einen verlässlichen Partner fand man nur einen Steinwurf entfernt – die STAR COOPERATION in Sindelfingen. **„Uns verbindet nicht nur ein Leistungsspektrum, das sich wunderbar ergänzt, sondern auch die gleiche Denkweise.“**

Aber eine innovative Idee alleine ist nicht der Schlüssel zum Erfolg. Damit sie auf soliden Füßen steht, braucht es **„ehrliches Handwerk, eine Beratung zum Anfassen und ein gutes menschliches Zusammenspiel.“** So bleiben Kunden nie mit einer Idee alleine, sondern profitieren auch bei der Umsetzung bis hin zur Marktreife vom Experten-Know-how. Schließlich steckt in allen Produkten und Lösungen viel Herzblut und der große Ansporn, sich stets selbst zu übertreffen.

Deshalb soll es auch weitere gemeinsame Projekte geben und nicht bei der Unterstützung in der klassischen Bestückungsarbeit bleiben. Daran arbeiten beide Unternehmen gerade – wie bei allen anderen Projekten auch – mit viel Geduld und Weitblick.



LÖSUNGEN FÜR MARKETING

LEISTUNGEN

MARKETINGBERATUNG

MEDIENKONZEPTION UND -KREATION

MEDIENMANAGEMENT

VIDEOPRODUKTION

DESKTOP PUBLISHING

VERTRIEBS-APPS

MARKETING

UMSATZ- UND MITARBEITERENTWICKLUNG

STAR PUBLISHING

31,0 Mio. €
Umsatz 2014

40,6 Mio. €
Umsatz 2015

80
Mitarbeiter 2014

107
Mitarbeiter 2015

STAR MARKETING

1,2 Mio. €
Umsatz 2014

1,7 Mio. €
Umsatz 2015

9
Mitarbeiter 2014

14
Mitarbeiter 2015

Mitarbeiterangaben ohne Auszubildende, Praktikanten, Werkstudenten, Bacheloranden, Masteranden, Aushilfen und Fremdarbeitskräfte.



„Aus Kommunikationssicht ist für mich die wichtigste Aufgabe 2016: Wir müssen die Sprache unserer Kunden sprechen. Sie sollen weiterhin wissen, was unser Produkt oder unsere Dienstleistung leisten kann. Viel wichtiger ist aber noch, welchen Nutzen sie davon haben.“

Ramona Kaden | Geschäftsführerin
STAR PUBLISHING | STAR DISTRIBUTION

Frank Steinmanns erste Einschätzung hat ihn nicht getäuscht, die STARS wollen wirklich etwas erreichen – wie seine Mannschaft auch. Zeit, sich auch wieder um andere Entscheidungen zu kümmern. Am Vormittag hatte ihm seine Marketingleiterin zum wiederholten Mal erklärt, dass Steinmanns tolle Produkte auf jeder Messe untergehen, wenn sie nicht endlich ihren Messeauftritt modernisieren. Bisher hat er aber noch keine externe Agentur gefunden, die sein Geschäft und seine Produkte wirklich verstanden hat. Als er sein Dilemma Markus Richter schildert, ist der verduzt:

„ **WIR HABEN IHR GESCHÄFT DOCH SCHNELL VERSTANDEN UND SIND AUCH EXTERN.** “

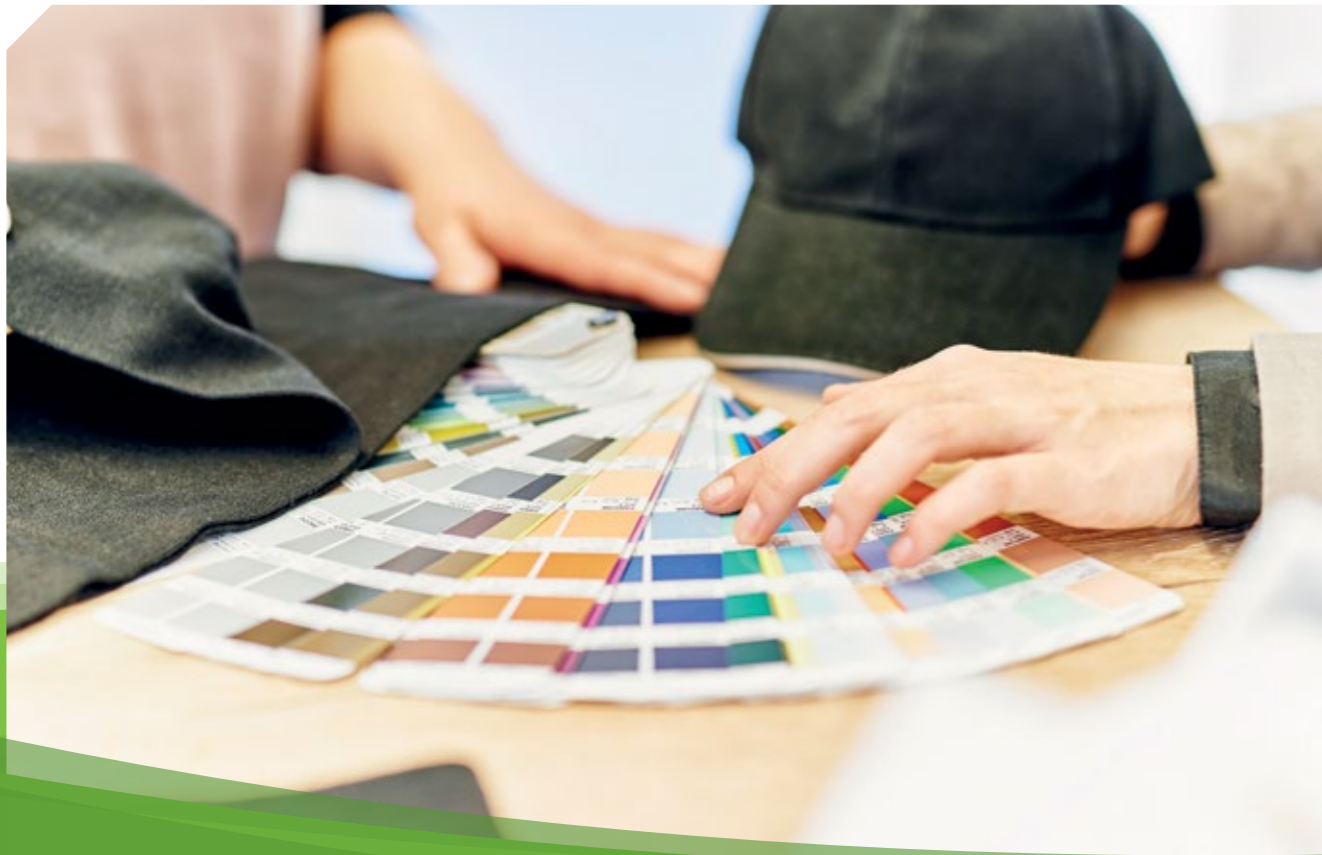
„Ja schon“, sagt Frank Steinmann, „aber ihr seid ja auch die Experten für After Sales und nicht für Marketing.“ „So würde ich das nicht sagen“, entgegnet Markus Richter.

14 Tage später sitzt Katharina Fritz, Kommunikationsmanagerin bei STAR, im Firmenwagen auf dem Weg zu einer Pitchpräsentation bei der Firma Steinmann. Der Kontakt kam über ihre After Sales-Kollegen zustande. „Nett, dass Markus gleich an uns gedacht hat“, denkt sie und öffnet das Fenster leicht, sodass ihre braunen Haare im Wind wehen.

Im Kopf geht sie nochmal alle Punkte ihrer Präsentation durch. „Die Vorstellung kann ich weglassen, die kennen uns ja schon. Dann machen wir es anders als die anderen und präsentieren gleich das Fazit: Moderne, innovative Produkte brauchen einen modernen, innovativen Look. Anschließend die zwei Vorschläge zur Bildwelt und dem passenden Messestand.“ Soweit ging das Briefing, das das Steinmann-Marketing an Katharina Fritz und weitere Agenturen geschickt hatte.

Was Frank Steinmann zu diesem Zeitpunkt noch nicht weiß: Sie hat noch ein paar zusätzliche Asse im Ärmel. Zum Beispiel schlägt sie eine extra für Steinmann entwickelte Messe-App vor, mit der er seine Produkte auch auf einem Tablet attraktiv präsentieren kann, inklusive 3D-Animation und Produktkatalog. So eine App könnte auch sein Vertrieb gut gebrauchen, da ist sie sich sicher. Und eine Idee für ein Video, das die unterschiedlichen Motorkomponenten ganz einfach erklärt. Als sich Frank Steinmann später im Foyer von Katharina Fritz verabschiedet, fühlt er sich verstanden – und freut sich jetzt schon auf die nächste Messe.

DIE ZUSAMMENARBEIT ZWISCHEN DER FIRMA STEINMANN UND DER STAR COOPERATION DAUERT NUN SCHON EINIGE ZEIT. SOWEIT LÄUFT ES GUT, DIE ERSTEN PUNKTE SEINES AFTER SALES-PROJEKTES SIND ERFOLGREICH ABGESCHLOSSEN.



MARKETING

PROJEKTHIGHLIGHTS 2015

Derzeit unterliegt das Firmenkunden-Marketing einem grundlegenden Wandel weg von der standardisierten und rein technischen Ansprache hin zu emotionaleren, auf die Kunden abgestimmte Angeboten. Wichtige Stichworte in diesem Zusammenhang sind Storytelling, Content-Strategie und ein kundenzentriertes, medienübergreifendes Markenerlebnis.

Kurz: Unternehmen müssen wieder die Sprache ihrer Kunden sprechen.

Die STAR-Medienexperten haben sie dabei im Jahr 2015 tatkräftig unterstützt.

MIT LANGEM ATEM ZUM ZIEL

Über lange Zeit wurde in mittelständischen Unternehmen das Marketing-budget lieber für die klassischen Vertriebswege ausgegeben, als es in den Ausbau der mobilen und Online-Aktivitäten zu stecken.

Heute hat sich die Welt ein gutes Stück weitergedreht, viele haben das große Potenzial von mobilen Anwendungen für ihr Geschäft erkannt. Es ist also kein Wunder, dass sich laut Schätzungen die Zahl der neu entwickelten Enterprise Apps im Jahr 2016 vervierfachen wird. Unser Kunde, ein Bad- und Sanitär-spezialist, ist seit dem vergangenen Jahr einen Schritt weiter. Bis das Projekt gestartet werden konnte, bedurfte es viel Überzeugungsarbeit. Aber schließlich haben die STAR-Experten durch ihr Wissen über die speziellen Herausforderungen im Sanitärbereich und ihre Expertise im Bereich Mobile Apps überzeugt und konnten sich in einem Pitch durchsetzen. In enger Abstimmung mit den Verantwortlichen auf Kundenseite entwickelten sie eine Vertriebs-App, die das gesamte Produktsortiment des Konzerns und insbesondere die Neuheiten 2015 einfach bedienbar, interaktiv und optisch ansprechend präsentiert. Seit dem Release unterstützt sie nun optimal den nationalen und internationalen Vertrieb beim Verkauf der Produkte – und ist die Basis für eine langjährige Partnerschaft mit dem Kunden.



MOBILE
APPS



DIE WELT DER DATEN PASSEND INSZENIERT

Fast 70 Jahre nach der Gründung ist für unseren Kunden, einen Marketing-Service-Dienstleister aus Süddeutschland, nichts mehr so, wie es einmal war.

Kein Wunder, hat doch die Welt der Kommunikation durch die Entwicklung von Internet und Smart Devices einen echten Quantensprung vollzogen. Höchste Zeit also, diesen Imagewandel auch deutlich nach außen zu zeigen. Das haben die Medien-Experten von STAR mit einem individuell auf den Kunden zugeschnittenen Kommunikationskonzept übernommen. Der Zeitpunkt, ein Auftritt auf der Branchenleitmesse dmexco, sowie das Motto waren vorgegeben, ansonsten waren der Kreativität des STAR-Teams keine Grenzen gesetzt. Das fertige Paket umfasste das neue, universal einsetzbare Keyvisual, die passende Messewand und die obligatorischen Give-aways, ein speziell für die Messe konzipiertes TELL ME!-Erklärvideo, diverse Anzeigen und Banner, Texte und Designelemente für die messespezifische Landingpage sowie die Optimierung der genutzten Social-Media-Kanäle – alles erdacht und umgesetzt von den STAR-Experten. Und zwar so überzeugend, dass das erarbeitete Keyvisual auch künftig auf Messen und bei anderen Kommunikationsanlässen zum Einsatz kommen kann.



MEDIEN-
KONZEPTION



**PRODUKTIONS-
STEUERUNG**


SPORTLICHER KUNDE FORDERT HERAUS

Nicht nur im Marketingbereich müssen wir uns mit unseren Leistungen oft über mehrere Ausschreibungs- und Bewerbungsrunden gegen Mitbewerber durchsetzen, bevor wir einen neuen Kunden für uns gewinnen können.

Auch, wenn es sich dabei um einen großen Konzern handelt, für den wir in der Vergangenheit oder in anderen Bereichen schon tätig waren – wie im Falle dieses sportlichen Kunden. Er ist in der Unternehmensgruppe für die Produktion und den Verkauf von Motor- und weiteren Komponenten für Elektrobikes zuständig und benötigte für seine Vertriebsmitarbeiter die komplette Werbemittelausstattung. Der Look war vorgegeben, die Produktionssteuerung haben anschließend die STAR-Medienexperten übernommen. Das Team musste ordentlich in die Pedale treten, um die Menge gewünschter Werbemittel rechtzeitig zum Kunden liefern und das sportliche Timing des Projekts halten zu können. Letztlich haben sie es aber geschafft und die eBike-Verkaufsexperten mit neuen Werbemitteln ausgestattet. Nun sind sie kreuz und quer in der Republik unterwegs, tragen dabei die von STAR gelieferten Polo-Shirts und Softshell-Westen, die Autos geschmückt mit Aufklebern, und sind mit ihren Beachflags und fast zwei Meter großen Ellipsensäulen nicht zu übersehen.

**MEDIEN-
KREATION**


50 JAHRE UND KEIN BISSCHEN LEISE

Viele Ereignisse eignen sich gut dafür, eine Kommunikationsoffensive zu starten: Eine neue Marke, eine Produktinnovation, ein Führungswechsel, ein neuer Standort. Und auch Anlässe zum Feiern gibt es oft.

Für unseren langjährigen Kunden, ein mittelständisches Unternehmen im Bereich der industriellen Antriebslösungen, war daher das 50-jährige Jubiläum des Standorts genau die richtige Gelegenheit, um die Kommunikation zu unterstützen und den eigenen Bekanntheitsgrad zu erhöhen. In einem kleinen Kreativworkshop wurden gemeinsam zunächst verschiedenste Ideen gesammelt, die unsere STAR-Experten anschließend zu einem individuellen und integrierten Kommunikationskonzept zusammenführten. Unser Kreativ-Team setzte eine einheitliche visuelle Kommunikation für das Jubiläumsjahr um. Angefangen bei einem extra hierfür designten Logo über Ideen für passende Give-aways und Vorschläge für ein Jubiläums-Event bis hin zu auffallenden Bannern und der Integration des Jubiläums auf der Kunden-Webseite. Das Highlight war jedoch der historische Zeitstrahl der Unternehmensgeschichte, der heute als nachhaltiges Element dauerhaft in den Standorträumen verankert ist und die Entwicklung anschaulich darstellt.



Im Gespräch:

Matthias Bienert

Marketingleiter
KSPG AG

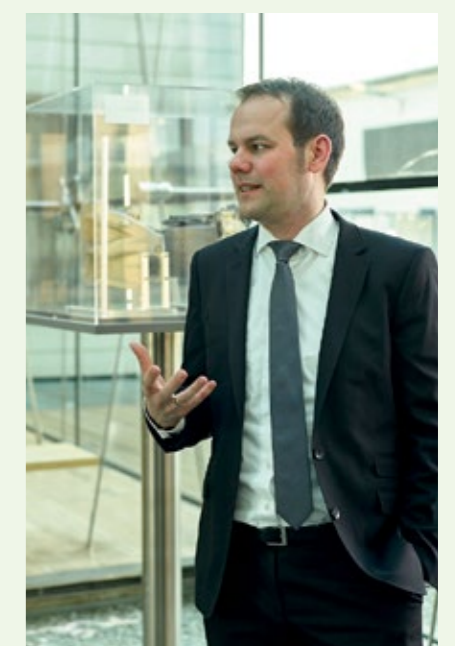
MARKETING IST MEHRWERT- KOMMUNIKATION

Matthias Bienert, Marketingleiter bei der KSPG AG, liebt seinen Job. Das spürt man deutlich, wenn er fasziniert von der Leistungsfähigkeit mechatronischer Produkte oder von den technischen Feinheiten der Lager- und Kolbenentwicklung schwärmt.

Die Komponenten tragen dazu bei, die künftigen CO₂-Ziele der Automobilhersteller zu erreichen. Die Antriebstechnik ist das Hauptgeschäft des Zulieferers mit seinen Marken Kolbenschmidt, Pierburg und Motorservice. Diese Leidenschaft zur Mobilität ist es auch, was KSPG und die STAR COOPERATION verbindet. Zu Studienzeiten besuchte Bienert eine Vorlesung des STAR-Gründers Dr. Neher und erinnerte sich an die Böblinger Dienstleister, als er auf der Suche nach frischem Input für seinen Messecontent war.

„Von STAR bekamen wir viele gute Ideen und die komplette Umsetzung aus einer Hand.“ Technisches Know-how gepaart mit Automotive-Kompetenz und regionaler Nähe überzeugte im Pitch. **„In kürzester Zeit konnten wir hochkomplexe Zusammenhänge verständlich darstellen, das hätten wenig andere geschafft.“**

Natürlich gab es auch Hürden zu meistern und der Erfolgsdruck war hoch, aber letztlich gelang der große IAA-Auftritt und die mediale Aufbereitung der KSPG-Produkte: **„Das Feedback in Frankfurt war überwältigend und STAR hat bewiesen, dass sie auf alle Überraschungen vorbereitet sind.“** Deshalb soll es auch gemeinsam weitergehen, die nächsten Projekte sind bereits in Arbeit. **„Ob ich STAR weiterempfehlen würde? Ja, uneingeschränkt.“**



LÖSUNGEN FÜR LOGISTIK

LEISTUNGEN

LOGISTIKBERATUNG

MEDIENLOGISTIK

WERKSBELIEFERUNG JUST-IN-SEQUENCE

LIEFERANTENMANAGEMENT

KONTRAKTLOGISTIK

E-COMMERCE LOGISTIK

LOGISTIK

UMSATZ- UND MITARBEITERENTWICKLUNG

STAR DISTRIBUTION

17,4 Mio. €
Umsatz 2014

15,2 Mio. €
Umsatz 2015

57
Mitarbeiter 2014

51
Mitarbeiter 2015

Mitarbeiterangaben ohne Auszubildende, Praktikanten, Werkstudenten, Bacheloranden, Masteranden, Aushilfen und Fremdarbeitskräfte.



„Unseren Kunden weiterhin passgenaue Beratungs- und Dienstleistungslösungen zu bieten, die in Wachstumsphasen wirtschaftlich optimierte Bestände bei größtmöglicher Verfügbarkeit garantieren, ist für mich eine wichtige Aufgabe 2016. Stichwort: Predictive Logistics.“

Alexander Schüle | Geschäftsführer
STAR DISTRIBUTION | STAR PUBLISHING

Seit einer Viertelstunde hängt er am Handy und spricht mit einem neuen Kunden für den Logistikbereich bei STAR. Das Projekt ist Teil eines größeren Logistik-Vorhabens – und er ist auch nur eingesprungen, weil der zuständige Kollege gerade im Urlaub ist. Eigentlich ist er Experte für Medienlogistik. Aber das gehört bei STAR dazu. Wie hatte Markus Richter ihm das Projekt noch geschildert?

„ DA BRAUCHEN WIR EIN PAAR LOGISTIK-PS MEHR AUF DER STRASSE. “

Bisher hat er größtenteils nur zugehört, sein Einstecktuch zurechtgezupft, einen Stapel Broschüren geradegerückt. „Ja, Herr Steinmann, das müssen wir uns genau anschauen wie wir das Projekt aufsetzen“, bestätigt Daniel Wurster seinem Gesprächspartner schließlich. „Ich würde vorschlagen, wir kommen demnächst bei ihnen vorbei und schauen uns ihr Lager genau an. Wie es aufgebaut ist, wie die Ein- und Auslagerung funktioniert, wie ihre Produktion versorgt wird, mit welchen Speditionen sie zusammenarbeiten, welche Soft- und Hardware sie nutzen und so weiter.“ „Nein, da müssen sie sich keine Sorgen machen. Wir haben gar nicht vor, alles auf den Kopf zu stellen. Aber wir finden sicher ein paar Ansatzpunkte, an denen sie den einen oder anderen Euro einsparen und gleichzeitig schneller werden können. In so einem Logistikprozess steckt oft enorm viel ungenutztes Potenzial.“

„Ja klar, das machen wir alles gemeinsam mit ihnen und ihrem Lagerchef. Sie kennen sich ja auch am besten aus und können uns sofort sagen, an welchen Stellen es aus ihrer Sicht tricky wird.“ „Welche Erfahrungen wir hier schon gemacht haben? Unter Umständen könnte es Sinn machen, ihr Setup ein bisschen zu ändern, sodass die Laufwege kürzer und effizienter werden. Damit sich ihre Lagermitarbeiter nicht gegenseitig bei ihrer Arbeit behindern. Oder dass wir einfach die Regale anders bestücken müssen – große Teile links, kleine Teile rechts, Originalkomponenten nah an der Produktion, Ersatzteile eher am Servicebereich. Das kann ich aber erst sagen, wenn wir uns vor Ort umgeschaut und ihre Prozesse und Vorgaben analysiert haben.“

„Alles klar, Herr Steinmann, so machen wir es. Sobald ich wieder an meinem Schreibtisch bin, rufe ich ihren Assistenten an und wir machen einen Termin aus. Ihnen auch noch einen schönen Tag.“

DIE LAGERMANNSCHAFT AM STANDORT IN OBER-TÜRKHEIM HAT SICH SCHON AN DEN ANBLICK GEWÖHNT. DANIEL WURSTER, LOGISTIK-MANAGER BEI DER STAR COOPERATION, TELEFONIERT UND TIGERT ZWISCHEN DEN REGALEN HIN UND HER.



LOGISTIK

PROJEKTHIGHLIGHTS 2015

Der Logistikbereich vollzieht in großer Regelmäßigkeit die Quadratur des Kreises. Lieferprozesse müssen heute sicher und gleichzeitig effizient, zuverlässig und gleichzeitig kostengünstig, schnell und gleichzeitig flexibel sein. Eine globalisierte Welt mit weltweiten Lieferketten, begrenzten Lagerressourcen und einer hohen Erwartung an die Nachhaltigkeit von Transporten macht diese Aufgabe nicht leichter. **Unsere Logistik-Experten haben sie in 2015 dennoch für viele Kunden gemeistert.**

DURCH EMPFEHLUNG ZUR LANGJÄHRIGEN PARTNERSCHAFT

Just-in-Sequence – das spart produzierenden Unternehmen Zeit, Lagerplatz und letztlich auch Geld. Das hat STAR erkannt und baut daher kontinuierlich die Leistungen in der sequenzgenauen Produktionsbelieferung aus.

Schon im vergangenen STAR-Rückspiegel hatten wir über ein solches Projekt an unserem Standort im Süden der USA berichtet, wo wir als Generalunternehmer zahlreiche Beistellteile konsolidieren, vormontieren und fahrzeugbezogen direkt ans Montageband liefern. In den vergangenen zwölf Monaten konnten wir den Kunden auf ganzer Linie überzeugen, sodass er uns gerne an ein Partner-Unternehmen aus dem High-Performance-Automotive-Bereich weiterempfahl. Dieses suchte für seine Produktionsbelieferung einen professionellen Dienstleister, der das Projekt zuverlässig und vor allem in sehr kurzer Zeit auf die Beine stellen konnte. Das STAR-Team hat hier überzeugt und sich gegenüber den Mitbewerbern letztlich durchgesetzt. Seither sorgt u. a. das STAR-Team in den USA dafür, dass die dort produzierten Premium-Autos auch die passenden Räder montiert bekommen. Da es sich dabei um hochwertige Aluminium-Schmiederäder handelt, müssen unsere Spezialisten bei der Lieferung nicht nur höchste Sorgfalt und Vorsicht walten lassen. Auch die dahinterliegenden Prozesse mussten für diesen Zweck überdacht und angepasst werden.

AUF NEUEN WEGEN MIT STAR

Outsourcing kann im Logistikbereich, je nach Kunde, durchaus Sinn machen. Die Abgabe von internen Aufgaben an einen externen Dienstleister erfordert aber auch ein großes Maß an Mut und Vertrauen zu den gebotenen Leistungen.

In 2015 konnten wir unseren neuen Kunden, einen Hersteller für Reinigungsmaschinen, davon überzeugen, diesen Schritt erstmals zu wagen. Konkret hat die deutsche Vertriebsorganisation ihre gesamte Print- und Werbemittellogistik an unsere Logistik-Experten übergeben, die nun den Markt vom STAR-Lager in Obertürkheim aus mit allem versorgt, was man für die optimale Inszenierung der Produkte braucht. Warum gerade STAR? Neben unserer langjährigen Expertise in der Medienlogistik war auch ausschlaggebend, dass wir ebenfalls ein familiär geprägtes Unternehmen aus derselben Region sind. Das Outsourcing wurde gemeinsam mit dem Kunden von langer Hand geplant. Und nach deren Umsetzung wurden alle Seiten bestätigt: Nicht nur kann der Kunde die freigewordenen Lagerkapazitäten für den Ausbau seines Primärgeschäftes nutzen. Auch das Ergebnis des Bestand-Audits, das Ende 2015 stattfand, fiel sehr gut aus und unterstrich die zuverlässige Abwicklung bzw. das gute Lagermanagement von STAR-Seite.



JUST-IN-SEQUENCE



OUTSOURCING





WELTWEIT PERFEKT INSZENIERT

Heute reicht herausragende Technologie nicht mehr aus, um ein Produkt erfolgreich am Markt zu platzieren. Die Inszenierung muss stimmen, um Analysten, Journalisten und letztlich auch den Endkunden zu überzeugen.

Echte Meister in der perfekten Positionierung sind die Premium-Automobilhersteller. Egal ob Forschungsfahrzeug, Designstudie oder Serienpremiere, sie präsentieren ihre Fahrzeuge bei unzähligen Messen, Unternehmens- und Sponsoringveranstaltungen im Jahr sowie an Film- und Foto-Locations für Werbeaufnahmen auf der ganzen Welt. Für einen unserer Automotive-Kunden haben wir seit dem letzten Jahr das Management dieser sogenannten Showcars übernommen. Das STAR-Team steuert und überwacht die unterschiedlichen Speziallogistiker, kümmert sich um die nötige Infrastruktur vor Ort und wickelt mögliche Versicherungsfälle ab. Neben der Geheimhaltung spielt vor allem das Thema Transportsicherheit eine Rolle, denn die Fahrzeuge sind in der Regel Unikate, deren Wert durchaus in die Millionen gehen kann. Bei Reiserouten von Deutschland über die USA nach Südostasien und weiter nach Brasilien freut sich der Kunde, dass dank STAR das richtige Fahrzeug zum richtigen Zeitpunkt auch an den ungewöhnlichsten Orten unbeschädigt ankommt – und so den perfekten Eindruck hinterlassen kann.



ERFOLGREICHE BERATUNG AUCH FÜR STARTUPS

Wenn junge Existenzgründer eine gute Idee haben, dann kümmern sie sich natürlich zuallererst um das erfolgreiche Design ihrer Produkte.

Anschließend folgen die Organisation der Produktion und die Entwicklung einer Vermarktungsstrategie. Aber in jedem Gründungsprozess kommt einmal die Frage: Wie kommen unsere Produkte zu unseren Kunden? An diesem Punkt helfen unsere Logistik-Berater, die für das betreffende Unternehmen richtigen Antworten zu finden. So auch für ein Startup aus dem Großraum Berlin, das Premium-E-Bikes vom Stadt-Pedelec bis zum Hightech-Mountainbike entwickelt. Hier haben wir im Jahr 2015 ein umfassendes Logistikkonzept erstellt: Verkauf über einen Webshop oder im stationären Handel? Etablierung eines eigenen Verkaufnetzwerks oder Partnerschaft mit bestehenden Händlern? Aufbau eines eigenen Lagers oder Auslagerung der Lagerlogistik? Angebot eines eigenen Services oder Ersatzteilversorgung durch andere? Transport durch eigene Kapazitäten oder Vergabe an einen Transportdienstleister? Denn: Nur weil diese wichtigen Fragen individuell beantwortet und sinnvoll umgesetzt wurden, konnten die E-Bikes rechtzeitig zum Marktlaunch auch wirklich beim Händler stehen.



Im Gespräch:

Christian Huster

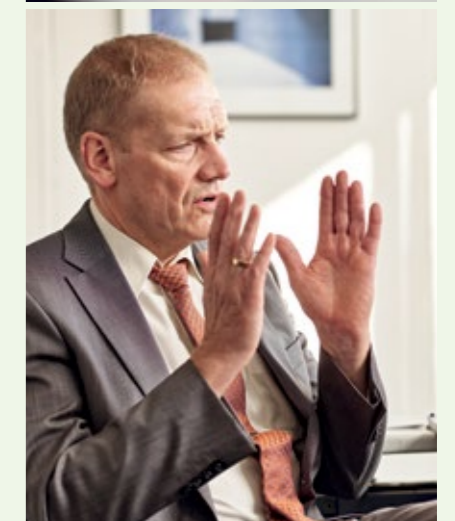
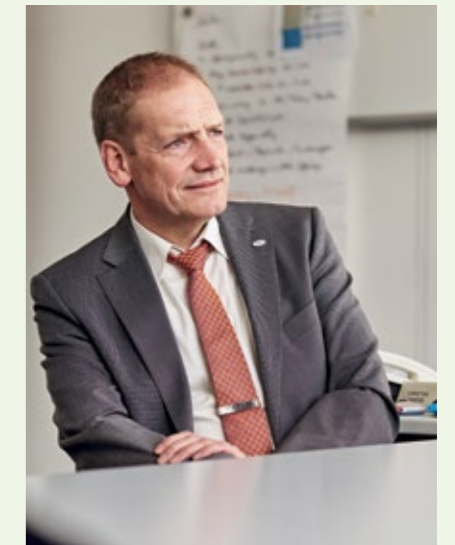
General Manager Service
Coperion GmbH

VERLÄSSLICHKEIT IST UNSER OBERSTES ZIEL

Es begann mit Teigknetmaschinen und der Aufbereitung von Schüttgut. Und darum dreht sich auch heute noch ein Teil des Geschäftes beim Markt- und Technologieführer Coperion.

Aber auch Ausgangsmaterialien vieler alltäglicher Produkte wie beispielsweise Zahnbürsten, Dichtungen, Dübel und Schuhsohlen werden mit den Anlagen aufbereitet. Mittlerweile hat sich Coperion vom traditionellen Maschinenbauer zum modernen Systemlieferanten entwickelt. Diesen Weg sind Christian Huster, General Manager für den Bereich Service bei Coperion in Stuttgart, und das Unternehmen im vergangenen Jahr auch im Bereich After Sales und Service gegangen. **„Vieles, aber nicht alles, haben wir aus eigener Kraft geschafft.“** Insbesondere für die Optimierung der Liefertreue wurde ein Partner gesucht.

„Wir brauchten mehr als einen reinen Logistiker. Mit der STAR COOPERATION haben wir einen Prozess-Profi gefunden, der die passenden Experten unter einem Dach bündelt und mit Methodik und Manpower unterstützt.“ Nicht zuletzt deshalb war auch die regionale Nähe ein wichtiger Entscheidungspunkt. Der Zeitdruck im Projekt war enorm und wie in jeder langfristigen Beziehung gab es auch einmal Reibungspunkte. Dennoch ist die Zwischenbilanz durchweg positiv: **„STAR berät nicht nur gut, sondern setzt auch tatsächlich um.“** Das hat alle Beteiligten überzeugt und die Unsicherheit vor Neuland abgebaut. Die nächsten Schritte sind bereits geplant und eine Ausweitung der Zusammenarbeit durchaus denkbar.



LÖSUNGEN FÜR TECHNIK



LEISTUNGEN

ERSATZTEILTECHNIK

REMANUFACTURING

REPARATURTECHNIK

SCHADTEILANALYSE

VIRTUAL ENGINEERING

DIAGNOSESYSTEME

TECHNISCHER SUPPORT

TECHNIK

UMSATZ- UND MITARBEITERENTWICKLUNG

STAR ENGINEERING

18,7 Mio. €
Umsatz 2014

17,7 Mio. €
Umsatz 2015

176
Mitarbeiter 2014

150
Mitarbeiter 2015

Mitarbeiterangaben ohne Auszubildende, Praktikanten, Werkstudenten, Bacheloranden, Masteranden, Aushilfen und Fremdarbeitskräfte.



„Eine Aufgabe im Bereich Engineering wird es für uns 2016 sein, die technischen After Sales-Produkte durch moderne Technologien aus dem Bereich Virtual Engineering anzureichern.“

Tobias Utz, Thorsten Piel
Geschäftsführung STAR ENGINEERING

Er kommt von seinem monatlichen Status-Meeting bei Frank Steinmann, bei dem sie über den aktuellen Stand ihres gemeinsamen After Sales-Projektes sprechen. Nicht selten hört Markus Richter dann auch von großen und kleinen Problemen, die akut bei Frank Steinmann auftreten. Dieses Mal hatte der Firmenchef ihn gefragt: „Sagen sie, Herr Richter, sie haben doch auch Engineering-Spezialisten in ihren Reihen bei STAR.“

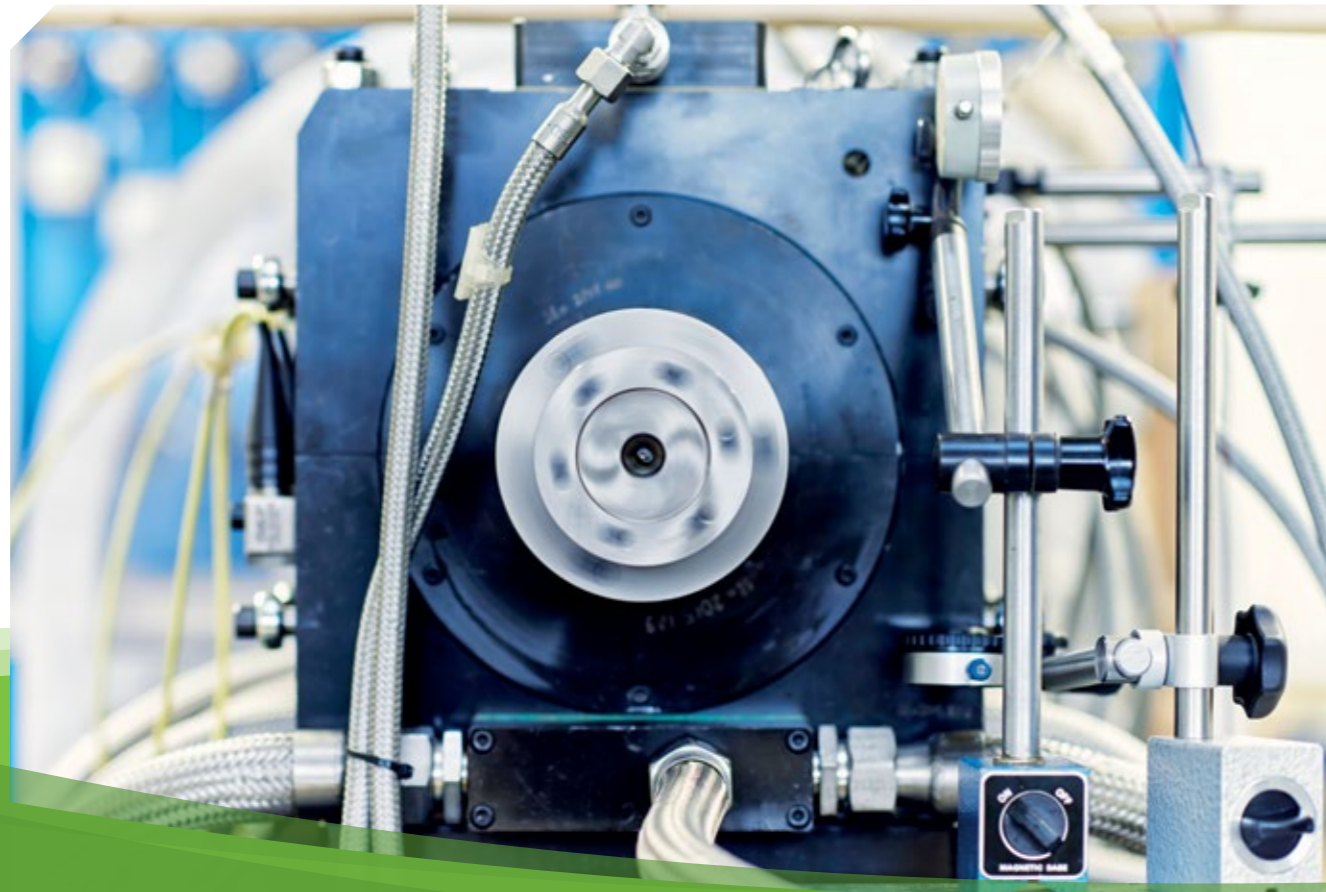
” WIE GEHEN SIE MIT DEM FACHKRÄFTEMANGEL UM? “

„Naja“, hatte ihm Markus Richter geantwortet, „gerade im Raum Stuttgart ist das nicht immer einfach, da ist die Nachfrage nach guten Ingenieuren groß. Warum?“ Steinmanns Personalchefin sucht schon eine ganze Weile nach einen Prüflingenieur für seine Motoren. Bisher ohne Erfolg. Nun ist das ganze Prüfstandsprojekt auf Eis gelegt. Mit diesem Gedanken im Hinterkopf macht sich der Berater auf den Weg zurück nach Böblingen – und mit der Erlaubnis, Steinmanns Kontaktdaten an einen Kollegen weitergeben zu dürfen.

Ein paar Tage später sitzt er in der Kantine, ihm gegenüber Alexander Schmitz, Manager für den Bereich Testing bei STAR. „Schön, dass du heute Zeit für mich hast, immerhin ist es Aschermittwoch.“ Alexander Schmitz grinst, denn als waschechter Schwabe gehört für ihn der Fasching – oder auf schwäbisch: d’Fasnet – einfach dazu. Es ist ziemlich laut, mittwochs ist Schnitzeltag und da ist immer sehr viel los. „Also, mal schauen ob ich das richtig verstanden habe“, so der Ingenieur. „Du hast da einen Kunden, der baut Motorkomponenten und hat niemanden für das Thema Prüfstände.“ Markus Richter erwidert: „Genau. Im Moment steht das Projekt. Können wir ihm da eine Lösung anbieten?“ „Erzähl mal ein paar Details“, entgegnet ihm Alexander Schmitz und spießt ein Salatblatt auf seine Gabel.

Und Markus Richter erzählt. Wie die Zusammenarbeit angefangen hat. Woran er gerade mit Frank Steinmann arbeitet. Und für was genau der Entwicklungsbereich einen Prüfstand benötigt. Alexander Schmitz lässt sich nochmal genau die verschiedenen Motorkomponenten und Anlagen erklären, die Steinmann produziert. Da kennt sich Markus Richter mittlerweile sehr gut aus. Als die Teller leer sind, lehnt sich der Ingenieur zurück: „Der Herr Steinmann braucht sich keine Sorgen zu machen. Wir bauen ihm genau den Prüfstand, den er braucht. Ich rufe ihn gleich nachher mal an.“

ES IST FEBRUAR UND DIE WITTERUNG ZIEMLICH UNGEMÜTLICH. AUF DEM WEG ZUM AUTO GRÜSST MARKUS RICHTER FREUNDLICH DIE EMPFANGSMITARBEITERIN, KLAPPT SICH DEN KRAGEN HOCH UND VERLÄSST DAS GEBÄUDE.



TECHNIK

PROJEKTHIGHLIGHTS 2015

Selten standen Technologieunternehmen vor so vielen Herausforderungen wie im Jahr 2015 – nicht nur in der Automobilindustrie. Nachhaltigkeit, Ressourcenknappheit, Globalisierung und hoher Innovationsdruck zwingen produzierende Unternehmen dazu, sich auf ihre Kernprozesse wie die Produktentwicklung zu konzentrieren. Gleichzeitig muss auf Wirtschaftlichkeit geachtet und die Transparenz erhöht werden. **In vielen Bereichen haben sie dabei die Engineering-Experten der STAR COOPERATION begleitet.**

VORAUSSCHAUENDE ENTWICKLUNG BRINGT PLUSPUNKTE

Wenn ein Fahrzeug entwickelt wird, gibt es viele Beteiligte mit den ihnen eigenen Interessen: Das Design möchte ein möglichst schönes Produkt rausbringen, die Entwicklungsingenieure streben Hightech-Innovationen an, die Produktion einen möglichst effizienten Montageprozess.

Und der Service? Auch die Zeit nach der Auslieferung muss schon während der Entwicklungsphase berücksichtigt werden. Für eine seiner Modellreihen betraute ein Premium-Automobilhersteller damit die STAR-Ingenieure, die mit ihrer Erfahrung in Reparatur- und Ersatzteiltechnik, in Fahrzeugentwicklung und After Sales die richtige Expertisen-Kombination aufweisen. Die Grundidee: Schon während der Entwicklungsphase soll Einfluss auf die Gestaltung des Produktes genommen werden, sodass Kosten für Ersatzteile minimiert und die Reparaturzeit optimiert wird. Das spart dem Hersteller bares Geld für Garantie- und Kulanzfälle und sorgt für zufriedene Kunden durch verhältnismäßige Reparaturkosten. Die Koordinationsleistung des STAR-Teams war durch die große Zahl der Schnittstellen hoch. Aber das Vertrauen, das der Kunde mit diesem Projekt in uns gesetzt hat, hat sich bestätigt: STAR koordiniert jetzt über mehrere Standorte hinweg erfolgreich die Maßnahmen für eine servicegerechtes Endprodukt.



AFTER SALES
TECHNIK



BUSINESS CASE ZUR KUNDENBINDUNG

Remanufacturing – die Aufbereitung von Ersatzteilen mit Gebrauchtkomponenten – ist ein Trend, der zur Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit in der Automobilindustrie einen wichtigen Beitrag liefert.

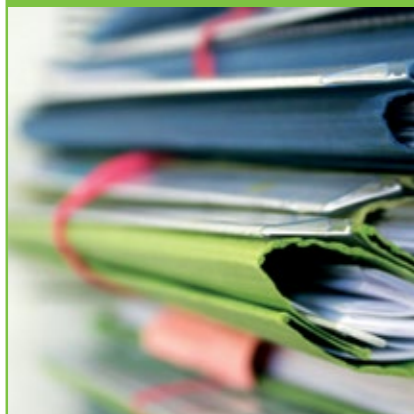
Seit Jahren beraten wir als einer von wenigen Dienstleistern Konzerne in ihren Remanufacturing-Prozessen. Auch einer unserer Nutzfahrzeugkunden hat das große Potenzial von Remanufacturing erkannt. Für ihn kamen unsere Berater und Experten für Technikthemen zusammen und entwickelten ein Komplettkonzept für den Aufbau von Remanufacturing-Geschäftsprozessen, die es so im Unternehmen bisher nicht gab. Besonders wichtig war hierfür die umfassende Analysephase, in der sowohl die IST-Prozesse und die gesetzten Benchmarks als auch das Marktpotenzial sowie die Wettbewerber genauestens unter die Lupe genommen wurden. Darauf aufbauend konnten wir dem Kunden individuell auf ihn angepasste SOLL-Prozesse, den Business Case inklusive einer Kostenvorhersage sowie eine konkrete Handlungsempfehlung übergeben, wie das Konzept im Detail umgesetzt werden kann. Besonders spannend war das Projekt, weil vom Alerteile- und Produktmanagement über das Marketing bis zu Logistik und IT viele verschiedene Themenbereiche involviert waren. Die Erwartungen haben unsere Experten voll erfüllt, unser Konzept wird wie vorgeschlagen umgesetzt.



REMANU-
FACTURING



ZERTIFIZIERUNG



OHNE ZERTIFIZIERUNG KEINE ZULASSUNG

Wie wichtig die korrekte Zulassung von Fahrzeugkomponenten sein kann, hat das Jahr 2015 sehr deutlich gezeigt.

Für alle Komponenten eines Fahrzeugs, egal ob Scheibenwischer, Beleuchtung oder Reifen & Räder, finden sich STAR-Ingenieure, die für die Zertifizierung Experten sind. Durch rechtliche und technische Vorgaben ist die Erstellung eines Zertifikats eine wichtige Aufgabe, damit es einer anschließenden Prüfung der Behörden standhält. Da jede Veränderung an einem Bauteil eine neue Zertifizierung erfordert, ist die Menge der Vorgänge sehr groß. Um hier Kapazitäten einzusparen, hat unser Automobilkunde diese Aufgabe für verschiedene Umfänge an STAR übergeben. Eine besondere Herausforderung stellt dabei die Zertifizierung für ausländische Märkte wie die USA und China dar, wo schon aufgrund der Sprachbarriere viele Abstimmungsschleifen entstehen. In diesem Projekt haben sich die STAR-Experten nicht nur in die konzerninternen Freigabesysteme eingearbeitet, auch der Kunde kann sich hierdurch den strategischen und technischen Kernthemen widmen.

VIRTUAL
ENGINEERINGDIGITALE MODELLE OPTIMIEREN
DAS ALLTAGSGESCHÄFT

Als die Leistung von Computern mit jenen heutiger Workstations nicht im Entferntesten vergleichbar war, musste für die Entwicklung noch richtig Hand am realen Prototypen angelegt werden.

Wenn Supercomputer heute aber mehrere Milliarden Rechenoperationen pro Sekunde ohne Weiteres meistern, ist das deutlich weniger erforderlich. Virtual Engineering ist das Zauberwort, was die Entwicklung revolutioniert hat – und STAR hat in diesem Bereich echte Experten. Beispielsweise stellen wir seit Jahren sogenannte Digital Mockups, also Digitale Modelle von Bauteilen oder Baugruppen, für unseren Industriekunden zusammen. Mit dieser virtuellen Darstellung kann er anschließend testen, ob z. B. ein verändertes Bauteil in den hierfür vorgesehenen Raum passt oder wie die Arbeitsschritte beim Ein- und Ausbau bzw. im Reparaturfall sein müssen. Praktisch für den Kunden: Die STAR-Ingenieure sind echte Experten für Datenmanagement und wissen genau, wie die dafür notwendige Datenstruktur auch in Bezug auf die digitale Darstellung gestaltet sein muss. Und das von STAR eingeführte Standard-Bestellsystem hat nicht nur den kunden-
seitigen Planungsaufwand bei Menge und Frequenz der bestellten Datenpakete minimiert, sondern sowohl die Lieferzeit und -qualität als auch die Kostentransparenz deutlich verbessert.



Im Gespräch:

Dr. Dirk Walliser

Geschäftsführer Automotive
Controls Eberspächer

INNOVATION IST EINE FRAGE
DER KULTUR

Mit modernen Dieselmotoren ist es so eine Sache. Einerseits ist ihre hohe Effizienz natürlich gewünscht, andererseits fehlt dadurch die Abwärme für die Innenraumheizung.

Dr. Dirk Walliser, Geschäftsführer Automotive Controls bei Eberspächer, schmunzelt, wenn er über diese unvorhergesehene Entwicklung spricht. **„Da tun sich für unsere Fahrzeug-Heizgeräte ganz neue Absatzbereiche auf.“** 150 Jahre und seit fünf Generationen in Familienhand – das ist eine wichtige Voraussetzung für den Erfolg des Esslinger Unternehmens.

Und auch bei Partnern wie der STAR COOPERATION schätzt der Systementwickler diesen familiären Faktor. Angefangen hat die Kooperation der beiden Unternehmen im Bereich Dauerlaufprüfstände. Heute verbindet sie noch mehr: Die ehemalige Electronics-Sparte von Eberspächer ist seit 2014 Teil der STAR-Familie. Wallisers ausschlaggebendes Argument: **„Die STARS sind leidenschaftliche Produktgestalter mit dem passenden Know-how, um im Bereich Electronics den nächsten Schritt in der Weiterentwicklung zu gehen.“**

Der Zusammenschluss war dementsprechend unkompliziert und reibungslos. **„Die Kollegen sind eine eingeschworene Gemeinschaft, die immer auf der Suche nach besseren Lösungen ist.“** Dieser besondere Spirit und die hohe Kundenorientierung bieten für Walliser einen echten Mehrwert. **„STAR ist für uns kein Kapazitätsergänzer, sondern ein kompetenter Partner.“**



LÖSUNGEN FÜR DIGITAL BUSINESS



LEISTUNGEN

SAP-BERATUNG

BUSINESS INTELLIGENCE

SHAREPOINT-ENTWICKLUNG

PRODUKTINFORMATIONSMANAGEMENT

REQUIREMENTS ENGINEERING

TESTMANAGEMENT

E-COMMERCE

DIGITAL BUSINESS

UMSATZ- UND MITARBEITERENTWICKLUNG

STAR SYSTEMS

4,4 Mio. €
Umsatz 2014

4,9 Mio. €
Umsatz 2015

32
Mitarbeiter 2014

39
Mitarbeiter 2015

Mitarbeiterangaben ohne Auszubildende, Praktikanten, Werkstudenten, Bacheloranden, Masteranden, Aushilfen und Fremdarbeitskräfte.



„Das Digitale Business verändert die Geschäftswelt so eindrücklich, das bei der digitalen Transformation viel Kreativität, Schnelligkeit und Technologie-Know-how gefragt ist. Für mich ist 2016 nach wie vor die Hauptaufgabe, Unternehmen dabei eng zu begleiten.“

Oliver Messer
Geschäftsführer STAR SYSTEMS

Thorsten Fichtel trinkt seine Tasse aus und geht zum Nebentisch, um sich mit einer Butterbrezel und frischem Kaffee zu stärken. Die Nacht war kurz, seine kleine Tochter zahlt gerade. Bei der STAR COOPERATION ist er Experte für Produktinformationsmanagement, kurz: PIM. Die Arbeit beim Kunden vor Ort mit allen Prozessbeteiligten macht ihm besonders Spaß – und genau deshalb ist er mit zwei Kollegen heute bei der Firma Steinmann zu Gast. In einem Anforderungsworkshop möchten sie gemeinsam Ordnung in die verschiedenen Systeme und Prozesse bringen, die Frank Steinmann und seine Mannschaft verwenden.

In den letzten beiden Stunden haben sie alle Arten von Daten, Informationen, Bildern, Medien und deren Verwendungszwecke analysiert, die es rund um die verschiedenen Steinmann-Produkte gibt. „Das sind eine ganze Menge“, denkt sich Thorsten Fichtel und betrachtet nochmal die große Sammlung am Whiteboard. Der Firmenchef folgt seinem Blick und geht auf Thorsten Fichtel zu: „Am Anfang hatte ich mich ja noch gefragt, ob wir noch ein System überhaupt brauchen. Wir sind doch nur ein kleiner Mittelständler.“ Das Argument hört Thorsten Fichtel oft.

„ ALS ICH DIE VIELEN VERKNÜPFUNGEN VISUALISIERT GEGEHEN HABE, WAR ES MIR KLAR. “

Für den Rest des Tages untersuchen sie die einzelnen Quellsysteme, die in den verschiedenen Abteilungen genutzt werden. In Marketing, Vertrieb und After Sales. In Entwicklung, Produktion und Qualitätssicherung. Und natürlich dürfen auch der Finanzbereich und externe Beteiligte wie Lieferanten und Vertriebspartner nicht fehlen. Thorsten Fichtel will genau herausfinden, welche Informationen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wann, wo, wie und wofür benötigen.

Und am nächsten Tag machen sie sich daran, all diese Daten, Anforderungen und Anwender unter einen Hut zu bringen. Denn darum geht es beim PIM: Produktdaten, Texte und Bilder so in einem zentralen System zu vereinen, dass die verschiedenen Anwender immer auf die korrekten und aktuellsten Datenstände zurückgreifen können – egal in welcher Sprache, welcher Produktvariante und für welches Ausgabemedium. „Damit nicht plötzlich alte, nicht gepflegte Produktinformationen in einer aktuellen oder falschen Broschüre landen“, hatte ihnen Thorsten Fichtel anfangs erklärt. Und dass ihnen die zentrale Datenpflege die Arbeit erleichtert, haben auch Frank Steinmann und sein Team schnell verstanden.

„ICH WÜRD SAGEN,
WIR MACHEN JETZT EINE
VIERTELSTUNDE PAUSE
UND SCHNAPPEN EIN
BISSCHEN FRISCHE LUFT.
DANACH SCHAUEN WIR
UNS IHRE EINZELNEN
SYSTEME GENAUER AN.“



DIGITAL BUSINESS PROJEKTHIGHLIGHTS 2015

Für viele Unternehmen steht in den kommenden 24 Monaten eine grundlegende digitale Transformation auf der Agenda: Weg von traditioneller IT hin zu schnellen und agilen Systemen. Weg vom Transaktions- hin zum Beziehungsmanagement. Weg von der isolierten Datennutzung hin zur vernetzten Customer Experience mithilfe von Big Data und E-Commerce. Weg von begrenzten Serversystemen hin zur flexiblen Cloud-Technologie. **Die IT-Experten der STAR COOPERATION begleiteten in 2015 zahlreiche Kunden auf diesem Pfad.**

ORDNUNG IN DER DATENFLUT

Um einen Großkonzern mit komplexer Gesellschaftsstruktur erfolgreich steuern zu können, gehört ein funktionierendes Berichtswesen dazu.

Kennzahlen aus den unterschiedlichsten Bereichen, von der Produktion über das Lager bis zu Marketing und Controlling, müssen gesammelt, konsolidiert und zu aussagekräftigen Berichten verarbeitet werden. Je größer die hierfür eingesetzte Zahl an Systemen ist, desto mehr leiden darunter Transparenz und Kontrolle über die Geschäftsprozesse. Genau vor dieser Herausforderung stand unser Kunde, einer der weltweit größten Baumaschinenhersteller. Dessen Geschäftsleitung wünschte sich ein Data Warehouse, mit dem alle relevanten Informationen aus der Wertschöpfungskette aller Standorte zeitsparend und einheitlich dargestellt werden können – neudeutsch nennt man das „Single Source of Truth“. Die Grundlage hierfür haben die Business Intelligence-Experten von STAR mit ihrer Analyse des Konsolidierungspotenzials gelegt. Vom vorgeschlagenen Setup des Data Warehouses war der Kunde so überzeugt, dass er das Projekt um den Bereich After Sales erweitert hat. Und sobald auch hier die Anforderungen klar sind, kann die an den Geschäftsprozessen des Kunden ausgerichtete Business Intelligence-Lösung implementiert werden.



BUSINESS INTELLIGENCE



STANDARKUNDEN GIBT ES NICHT

Egal ob Effizienzerhöhung, Prozessoptimierung oder Kostenersparnis: Damit ein neues IT-System auch den gewünschten Effekt hat, muss es genau auf das individuelle Geschäftsmodell im Unternehmen abgestimmt sein.

So lässt sich ein Projekt zusammenfassen, das die STAR-Experten für Produktinformationsmanagement im Jahr 2015 durchführten. Die neugegründete Dienstleistungssparte eines mittelständischen Großhändlers wollte für das Datenmanagement rund um die Produkte das PIM-System Perfion genau so einführen, wie es die Mutter schon einige Jahre erfolgreich umgesetzt hatte. Die dabei aufgetretenen Stolpersteine führten zur Anfrage bei den STAR-Experten. Von ihnen erwartete sich der Kunde eine Handlungsempfehlung, wie mit den Themen Datenlieferung, -import, -manipulation sowie -ausleitung umgegangen werden soll. In einem Workshop schauten sie sich gemeinsam mit dem Kunden die Situation genau an, vom Geschäftsmodell über die Beziehung zur Muttergesellschaft und die bestehenden Prozesse und Datenquellen bis zum angestrebten Idealzustand. Die Handlungsempfehlung der STAR-Berater: Das gewünschte Ergebnis ist nur dann erreichbar, wenn die PIM-Strategie und die einzelnen Prozess- und Implementationsschritte individuell auf den Kunden zugeschnitten sind.



PIM-SYSTEM

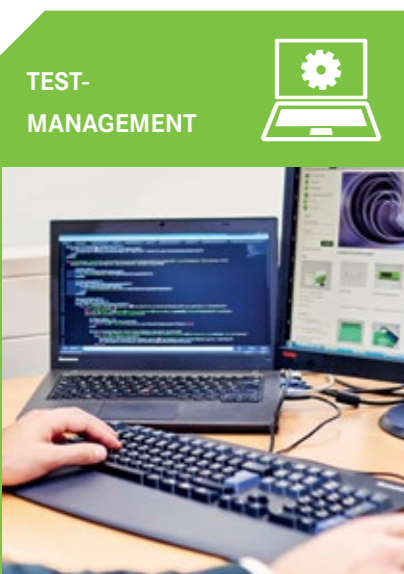




FÜR DIE ZUKUNFT GERÜSTET

Heute entwickeln sich viele Unternehmensbereiche so rasant weiter, dass das bewährte IT-System trotz regelmäßiger Updates schnell an die Grenzen seiner Möglichkeiten gerät.

Dann wird es Zeit, einen Neustart zu wagen und ein zukunftsfähiges, perfekt auf den Anwendungsbereich zugeschnittenes System zu installieren. Genau dies war die Situation unseres Kunden aus der Automobilbranche, für dessen Lagerverwaltungssystem der technische Support ausgelaufen war und es daher zunehmend instabil wurde. Die Wahl fiel auf eine leistungsfähige SAP ERP-Plattform – und das STAR-Team wurde als Experte für solche Lösungen an Bord geholt. Der dafür erstellte Blueprint wurde von der kundenseitigen IT-Revision geprüft und als sehr professionell bewertet, insofern stand einer Umsetzung des Core Systems mit den dazugehörigen Modulen nichts mehr im Wege. Besonders komplex wurde das Projekt nicht nur durch die zahlreichen Schnittstellen zu anderen IT-Systemen, sondern auch durch den Kundenwunsch, die operative Abwicklung im Lager über Mobile Devices wie Tablets steuern zu können. Und das Beste: Das nun implementierte System kann problemlos erweitert werden und so mit den künftigen Anforderungen des Kunden mitwachsen.



GEPRÜFTES DESIGN & USABILITY

Bei der Softwareprogrammierung und -implementierung nimmt die Testphase eine herausragende Rolle ein – nach dem Release möchte man möglichst wenig Fehler bereinigen müssen.

Die STARS sind qualifizierte und zertifizierte Experten für das IT-Testmanagement und übernehmen diesen Part für mehrere Kunden, u. a. für das Online-Bestell-System eines Premium-Automobilherstellers. Dort sollen Händler, Werkstätten und Kunden Original- und Tauschteile sowie Zubehör möglichst bequem und fehlerfrei bestellen können. Um von Beginn an eine qualitativ hochwertige Anwendung zu bieten, erstellte STAR für den Go-live des neuen Systems ein umfangreiches Testkonzept und zahlreiche Testfälle. Bei der Durchführung der einzelnen Tests nahmen sie unterschiedlichste User-Rollen ein und prüften das System auf Herz und Nieren sowohl im Front- wie im Backend. Für unseren Kunden ergab sich daraus nicht nur eine sehr geringe Fehlerquote der Anwendung und eine hohe Transparenz über den Zustand ihres Systems, sondern auch durch das optimale Nutzererlebnis eine höhere Kundenbindung und letztlich eine Umsatzsteigerung durch den qualitätsgesicherten Onlinevertrieb. Und auch für die kommenden System-Versionen wird sich STAR um das Testmanagement kümmern.



Im Gespräch:

Sven O. Maier

Geschäftsführer
Schwäbische Traum-Fabrik

„WIR VERKAUFEN GUTEN SCHLAF“

Wenn Sven Maier, Geschäftsführer der Schwäbischen Traum-Fabrik, in seinem Showroom in Bad Boll von Daunenflaum, Schaumstoffen und Alpakawolle aus eigener Zucht spricht, leuchten seine Augen.

1997 gründeten der studierte Sozioökonom und seine Frau Eva ihr Unternehmen, das mit 70 Mitarbeitern Matratzen und Bettwaren nachhaltig herstellt. Dass die Utensilien für guten Schlaf künftig nicht mehr nur stationär, sondern auch online gekauft werden, hatte er schnell verstanden.

Er wollte den Sprung ins World Wide Web wagen – und lernte die STAR COOPERATION kennen. **„Zu Beginn waren wir skeptisch, ob wir bei einem so großen Dienstleister nicht untergehen würden.“** Letztlich überzeugte ihn die professionelle Art, wie sich die STARS von Anfang an präsentierten. **„Sie kamen nicht mit einer fertigen Standardlösung, sondern haben zunächst viele Fragen gestellt. Dieses Interesse hat uns begeistert.“** Die Projektarbeit verlief, so Maier, ausgesprochen harmonisch. **„Selbst in den stressigen Phasen konnten wir uns immer auf STAR verlassen. Zum Beispiel war uns die Schnittstellenthematik im Bereich Warenwirtschaft besonders wichtig. Da waren sie flexibel und haben gut mit unserem Drittanbieter zusammengearbeitet.“**

Das Ergebnis ist der neue Webshop der Schwäbischen Traum-Fabrik, der seit einigen Monaten unter www.ichschlafsogut.de erreichbar ist. **„Die Schwellenangst vom Anfang ist verflogen, die nächsten gemeinsamen Projekte mit STAR sind schon geplant.“**



IM OBERSTEN STOCKWERK DER FIRMA STEINMANN BRENNT DAS LICHT HEUTE NICHT MEHR.



Dieses Mal hat er ein Sektglas in der Hand und beobachtet den Trubel in seinem Firmenhof. Viele hundert Gäste sind seiner Einladung gefolgt. Kunden, Partner, Lieferanten, alte und neue Weggefährten. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben ihre Familien mitgebracht. Immer noch bringen die Kinder die Hüpfburg zum Schwingen, ihr Lachen füllt die Luft. Die Band covert alles von Elvis bis Coldplay. Vor kurzem haben sie einen zusätzlichen Entwicklungsingenieur eingestellt – den 500. Mitarbeiter der Firma Steinmann.

Simone Blessing von der STAR COOPERATION kommt mit einem strahlenden Lächeln auf ihn zu. Sie hat pinkfarbene Turnschuhe zu ihrem schwarzen Rock an. „Sonst überleben meine Füße den Tag nicht“, hatte sie ihm am Vormittag lachend erklärt. Gemeinsam mit seinem Assistenten und seinem Marketing-Team hat sie das Event für ihn organisiert. Simone Blessing macht das auch für STAR selbst, er war schon einige Male bei STAR Insight dabei. Sie hatte die Idee, nach Mitarbeitern zu suchen, die Banderfahrung haben und heute Abend mitspielen wollen. Außerdem hatte sie vorgeschlagen, den Anlass gleich für die Präsentation des neuen Außenauftritts der Firma Steinmann zu nutzen. Nun sieht man überall die neuen Poster und Broschüren für seine Produkte, auf einem Bildschirm hat der brandneue Erklärfilm Premiere und mittendrin steht der moderne Messestand, der sich schon auf so mancher Fachausstellung bestens bewährt hat.

„Na, Herr Steinmann, haben sie sich ihr Firmenfest so vorgestellt?“ „Nicht mal im Ansatz“, gesteht er. Simone Blessing nickt zufrieden und streicht sich eine schwarze Locke aus dem Gesicht. „Entschuldigen sie bitte, aber ich schaue besser mal, ob noch genügend Getränke auf Eis liegen. Das könnte ein langer Abend werden.“ Und weg ist sie. An einem Stehtisch entdeckt er Markus Richter, dieses Mal nicht mit Cola light in der Hand, sondern einem Glas Rotwein. „Tolle Party, Herr Steinmann“, ruft er dem Firmenchef zu. „Tolle Arbeit, Herr Richter“, entgegnet er. Nach einem Jahr hat Frank Steinmann bei dem Gedanken an das Thema After Sales ein richtig gutes Gefühl. Denn mit der STAR-Unterstützung hat er das Konzept in seinem Betrieb größtenteils auch umgesetzt und seinen Serviceumsatz deutlich erhöht. Als er sich den Weg zu seinem STAR-Berater bahnt, denkt er:

” **JETZT KANN ICH MICH ENDLICH WIEDER DAMIT BESCHÄFTIGEN,
WAS MIR WIRKLICH SPASS MACHT: TOLLE PRODUKTE
ENTWICKELN UND PRODUZIEREN.** “

DEN RECHNER HAT
FRANK STEINMANN
SCHON VOR STUNDEN
AUSGESCHALTET – DIE
ZAHLENKOLONNEN
AUS SEINEM WAREN-
WIRTSCHAFTSSYSTEM
KÖNNEN BIS NÄCHSTE
WOCHE WARTEN.



STAR-HIGHLIGHTS 2015

Neben den zahlreichen Erfolgsgeschichten, welche die STAR COOPERATION gemeinsam mit ihren Kunden im Jahr 2015 geschrieben hat, haben die STARS auch außerhalb von Projekten viel erlebt, über das es sich zu berichten lohnt. Die folgenden Seiten erzählen die großen und kleinen Geschichten, die den Alltag bei STAR in den vergangenen zwölf Monaten entscheidend geprägt haben.



ELEKTRONIK-BEREICH WÄCHST WEITER ZUSAMMEN

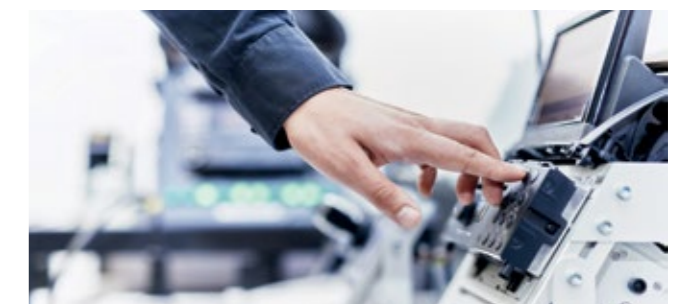
Im Jahr 2014 begrüßten wir ein neues Mitglied im STAR-Unternehmensverbund.

Die Produkte von Eberspächer Electronics im Bereich Fahrzeugvernetzung waren die ideale Ergänzung zu den Entwicklungs- und Werkstatteleistungen unserer Sindelfinger Tochtergesellschaft BERGER ELEKTRONIK. In den Monaten seit der Übernahme der Göppinger Firma hatten wir auf beiden Seiten organisatorische Anpassungen vorgenommen, sodass die Teams in Vertrieb, Einkauf, Entwicklung, Fertigung und Werkstatt immer effizienter zusammenarbeiten konnten.

Schließlich markierte der 1. September 2015 einen wichtigen Meilenstein für den Bereich EE-Solutions. Seither bietet STAR unter dem neuen Namen STAR ELECTRONICS Auto-

mobilerstellern und Zulieferern ein gemeinsames, breites Lösungsportfolio: Produkte für die Vernetzungstechnik, Energie- sowie Sensor- und Aktortechnik, eine Auftragsentwicklung für kundenspezifische Produkte und Projekte, die voll automatisierte SMD-Fertigung sowie Fahrzeug-Ein- und -Umbauten.

Unsere Kunden profitieren künftig von den durch die gemeinsame Arbeit erreichten Synergieeffekten und auf ihre Bedürfnisse abgestimmten und konsolidierten EE-Produktfamilien, die in den kommenden Jahren kontinuierlich weiterentwickelt und erweitert werden sollen.





STAR GANZ NEU IM NETZ

Das Jahr 2015 markierte für den Auftritt der STAR COOPERATION-Gruppe im Internet einen wichtigen Meilenstein.

Im Dezember konnten wir stolz verkünden: STAR hat einen völlig neuen Auftritt im World Wide Web. Seit dem letzten Relaunch waren einige Jahre vergangen und nicht nur die Onlinewelt hat seither große Schritte nach vorne gemacht – sowohl technisch als auch optisch. STAR selbst hat sich stark weiterentwickelt, innovative Produkte und Services eingeführt sowie eine neue Markenausrichtung umgesetzt. Höchste Zeit also, diesen modernen Markenauftritt auch im Netz widerzuspiegeln. Monatelang haben wir an den Inhalten gefeilt, Fotoshootings für die passende Bildwelt durchgeführt, die technischen Voraussetzungen für die

kommenden Jahre geschaffen und die Seiten für die wichtigsten Suchmaschinen optimiert. Nun sind unter dem Motto „Experten für ...“ alle STAR-Leistungen und -Lösungen übersichtlich und nach Themengebieten sortiert auf einer einzigen Domain unter www.star-cooperation.com vereint. Und auch an mobile Endgeräte haben wir bei der Programmierung gedacht, alle Seiten sind im Responsive Design und werden auch auf Smartphone-Bildschirmen perfekt dargestellt. Die englische Version des STAR-Webauftrittes wird in den kommenden Wochen folgen, genau wie weitere neue technische Funktionalitäten.



BERATUNG & UMSETZUNG



TECHNIK & DOKUMENTATION

Wir setzen gemeinsam mit Ihnen spezialisierte Lösungen um. Wir können effiziente Technik- und Produktionsprozesse für Sie ein, oder kümmern uns um eine sorgfältige Fabrikplanung als Basis für Ihren Erfolg. Unser Fokus richtet sich dabei



OUTSOURCING



STARS ON THE ROAD – AUF MESSEN UND KONGRESSEN

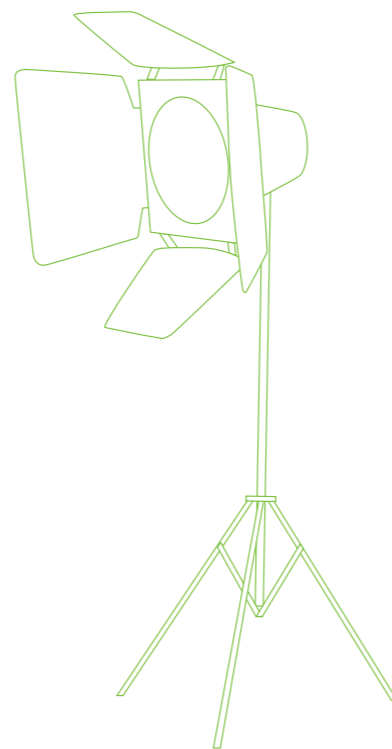
Auch im Jahr 2015 war der STAR-Kalender gespickt mit Tagungen, Kongressen und Messen, auf denen wir unsere Leistungen und Lösungen erfolgreich präsentieren konnten.

Beispielsweise konnten unsere Experten für Marketing und E-Commerce bei Veranstaltungen von Baden-Württemberg: Connected sowie beim Handelsverband Baden-Württemberg Existenzgründern und gestandenen Handelsunternehmen die Wichtigkeit der richtigen E-Commerce-Strategie aufzeigen. Im April waren die Experten für New Mobility von STAR erstmals bei der MobiliTec während der Hannover Messe präsent. Auf dem Gemeinschaftsstand des Landes Baden-Württemberg sowie rundherum drehte sich alles um neue Technologien und Konzepte für die Mobilität von morgen. Im Juni stellten die STAR-Ingenieure auf der Automotive Testing Expo in Stuttgart mit einem Trolley für Motorheißtestanwendungen das Herzstück eines jeden Prüfstands aus und bewiesen ihr Know-how in der Mess- und Prüftechnik. Und schließlich überzeugten unsere Experten für Fahrzeugelektronik mit ihrem nagelneuen

Messestand nicht nur die zahlreichen Besucher der STAR-Hausmesse in Sindelfingen, sondern lockten mit dem simulierten Sportwagen-Sound und der extra hierfür entwickelten Hard- und Software zahlreiche Besucher beim VDI-Fachkongress Elektronik im Fahrzeug zum STAR-Stand.



STAR INSIGHT BEGEISTERT DIE STAR-GÄSTE



Vier Veranstaltungen, drei Keynotes, drei Bands, eine Hausmesse, eine Kunstausstellung und ganz viele interessante Gespräche und Begegnungen – so lässt sich das STAR-Eventjahr zusammenfassen. In regelmäßigen Abständen laden wir unsere Kunden und Partner ein, einen inspirierenden Abend bei und mit den STARS zu verbringen.

STAR INSIGHT I

Den Auftakt im Jahr 2015 machte Marc Gassert, der aus Presse und TV bekannte „blonde Shaolin“, der in seinem Vortrag seinem Publikum beibrachte, zu welchen Höchstleistungen auch ganz normale Menschen mit Disziplin und Willenskraft fähig sind. Anschließend entführte Florian Scharnofske und sein Rock'n'Roll-Trio die STARS und ihre Gäste auf eine Reise durch die Musikgeschichte der 50er-, 60er- und 70er-Jahre und brachte mit seiner virtuellen Live-Show den Grünen Salon zum Mitrocken.



STAR INSIGHT II



Zu STAR Insight 2 lernten die anwesenden Zuhörer von Dr. Jörg Wallner, Director Innovation Management & Consulting bei den Trendforschern des 2b AHEAD ThinkTanks, den Kunden der Zukunft kennen und wie dieser mit flexiblen Geschäftsmodellen wirksam angesprochen werden kann. Im Anschluss führte der Künstler Valentin Vitanov durch seine Ausstellung „Eins + Eins = Eins“ und diskutierte mit den Vernissage-Gästen über seine Werke zwischen abstrakt und realistisch.

STAR INSIGHT III



Die Sindelfinger STAR-Werkstatt bot den passenden Hintergrund für die dritte STAR Insight-Veranstaltung. Im Anschluss an die traditionell im Oktober stattfindende STAR-Hausmesse war Auto di Takt mit einer mitreißenden Werkstattshow zu Gast. Und die Anwesenden staunten nicht schlecht, welche Klassiker die beiden Musiker den zu Instrumenten recycelten Schrottteilen entlockten.

STAR INSIGHT IV



Den Abschluss der STAR Insight-Veranstaltungsreihe bildete Dr. Stefan Frädrich, der als Motivationstrainer und mit seinem persönlichen inneren Schweinehund Günther unseren Gästen viele nützliche Tipps gab, wie sie sich selbst im Alltag motivieren können. Als Höhepunkt brachte die bekannte A Capella-Truppe Fünf mit einem Best-of ihres aktuellen Programms „Bock drauf!“ den bis auf den letzten Platz gefüllten Grünen Salon zum Mitklatschen und Mitrocken.



AUSRÜSTUNG BEQUEM ONLINE BESTELLEN

Die STAR-Experten für Werkstattausrüstung haben auch im Jahr 2015 ihren Onlineshop startools optimiert und das Produktsortiment weiter ausgebaut.

Unter www.startools.de bekommen nun Werkstattkunden nicht nur 65.000 hochwertige Werkzeug- und Ausstattungsartikel, sondern auch die richtige Ausrüstung für den Bereich Elektromobilität. Praktisch ist die neue Chatfunktion, über die die Besucher des Onlineshops ihre werkzeugspezifischen Fragen an Experten richten können. Und schließlich ist startools der einzige Webshop, über den Transportunternehmen den passenden Einbaurahmen für die gesetzlich vorgeschriebenen On-Board-Units in Lkws bestellen können. Im Oktober 2015 wurden diese Geräte auch für Lastkraftwagen ab 7,5 Tonnen zur Pflicht, sodass hier eine große Menge an Einbaurahmen in kurzer Zeit versendet werden konnten. Dieses Projekt verläuft in enger Zusammenarbeit mit den STAR-Logistikexperten, die für ihren Kunden die On-Board-Units nach ganz Europa verschicken – vom französischen Calais bis nach Debrecen in Ungarn, vom Øresund bis ins sizilianische Palermo.

STAR-MOBILITÄT SICHERGESTELLT

Für viele unserer Kundenprojekte müssen die STARS jederzeit mobil sein, denn nicht selten sind wir beim Kunden vor Ort oder in seinem Auftrag unterwegs.

Um diese Mobilität zu gewährleisten, umfasst die Dienst- und Firmenwagenflotte der STAR COOPERATION mehr als 100 Fahrzeuge unterschiedlicher Größe. Auch unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter profitieren von diesem großen Fahrzeugpool. Sie können sich verschiedene Modelle für einen attraktiven Preis übers Wochenende ausleihen, egal ob ein Ausflug in die Berge oder ein Umzug geplant ist. Die Mobilität unserer Mitarbeiter macht die Zusammenarbeit mit unseren Kunden besonders einfach, wenn eine Besprechung, eine Präsentation oder ein Einsatz vor Ort erforderlich ist. Auch die kurzfristige Verfügbarkeit der Fahrzeugflotte unterstützt unsere Flexibilität.



RENT A STAR
DER GÜNSTIGE WOCHENEND-FAHRSPASS

So einfach funktioniert es:

1. Reservieren: Persönlich oder telefonisch

2. Abholen: Freitags nach Absprache

3. Abgeben: Montags bis 8:30 Uhr

Dies können Sie unkompliziert am STAR-Empfang abwickeln.



„Das Online-Business wächst ungebrochen weiter. Daher ist für mich eine der wichtigsten Aufgaben 2016, weiter an unserem Onlineangebot zu arbeiten, nützliche Funktionen hinzuzufügen und den Bestellprozess zu vereinfachen – im Sinne unserer Kunden.“

Katharina Hennigs
Geschäftsführerin STAR EQUIPMENT

STAR ENTWICKELT SICH WEITER – AUCH RÄUMLICH

Für die Facility-Experten von STAR war das Jahr 2015 geprägt von Um- und Ausbau-Maßnahmen, von Um- und Einzügen. Wenn Teams, Abteilungen und ganze Bereiche wachsen, müssen auch die Gegebenheiten vor Ort auf die neuen Voraussetzungen ausgerichtet werden, damit jeder einzelne STAR einen bestens ausgestatteten Arbeitsplatz für seine Aufgaben zur Verfügung hat. Konkret haben wir im zweiten Stockwerk unseres Böblinger Headquarters weitere 450 Quadratmeter Bürofläche für die STAR-Ingenieure erschlossen. In Neu-Ulm haben wir einen neuen Standort gegründet, um unsere dortigen Kundenprojekte noch besser betreuen zu können.

Und schließlich fanden unsere Göppinger Experten für Fahrzeugelektronik ein neues Zuhause. Damit die in Göppingen ansässige Fertigung mit dem Electronic Manufacturing Service (EMS) ebenfalls umziehen konnte, mussten mit zahlreichen Maßnahmen zunächst die technischen Voraussetzungen geschaffen werden.

Auch das Jahr 2016 wird einen Ausbau der STAR-Standorte mit sich bringen. Beispielsweise planen wir, unsere Aktivitäten in München deutlich auszuweiten. Hier, wie auch in unserem Headquarter in Böblingen, profitieren dann einige Mieter von dem umfassenden Service unserer Facility- und Office-Experten und der gebotenen Infrastruktur, von Empfang und Telefonzentrale über einen Post- und Büroservice bis zur Bereitstellung von Cateringdienstleistungen und Besprechungsräumen.

Deutschland

Böblingen | Berlin | Bremerhaven | Fellbach |
Frankfurt | Göppingen | Karlsruhe | München |
Neu-Ulm | Sindelfingen | Lager: Stuttgart |
Wolfsburg



MODERNES UNTERNEHMEN, MODERNE WERTE

Unser Spirit ist jung, kreativ und frisch.

Unser Antrieb heißt Kundenzufriedenheit und Wachstum.

Das verbindende Element wurde schon 1997 mit der Gründung von STAR formuliert: Dienstleistungen für den Kunden entlang seiner Prozesskette. Interdisziplinär, also in allen Geschäftsfeldern. Interkontinental über alle Ländergrenzen hinweg. Wir nehmen unseren Kunden alles ab, was sie nicht unbedingt selbst leisten müssen. Vom Brot- und Buttergeschäft bis hin zur Innovation. Nachdem wir im Jahr 2015 unseren Markenauftritt im Internet modernisiert haben, haben wir unsere Unternehmenswerte, den STAR Spirit, ebenfalls auf den Prüfstand gestellt und überarbeitet:

KOMPETENT:

Wir vertiefen konsequent unser theoretisches Wissen und unsere praktisches Anwendungs-Know-how in den Themen, die wir bearbeiten, kombiniert mit einer ausgeprägten methodischen Kompetenz.

INNOVATIV:

Wir wollen gestalten, nicht nur gesteuert werden und schaffen Freiräume für Ideen. Für unsere Kunden halten wir die Augen offen auf der Suche nach Trends und neuen Mehrwerten.

MENSCHLICH:

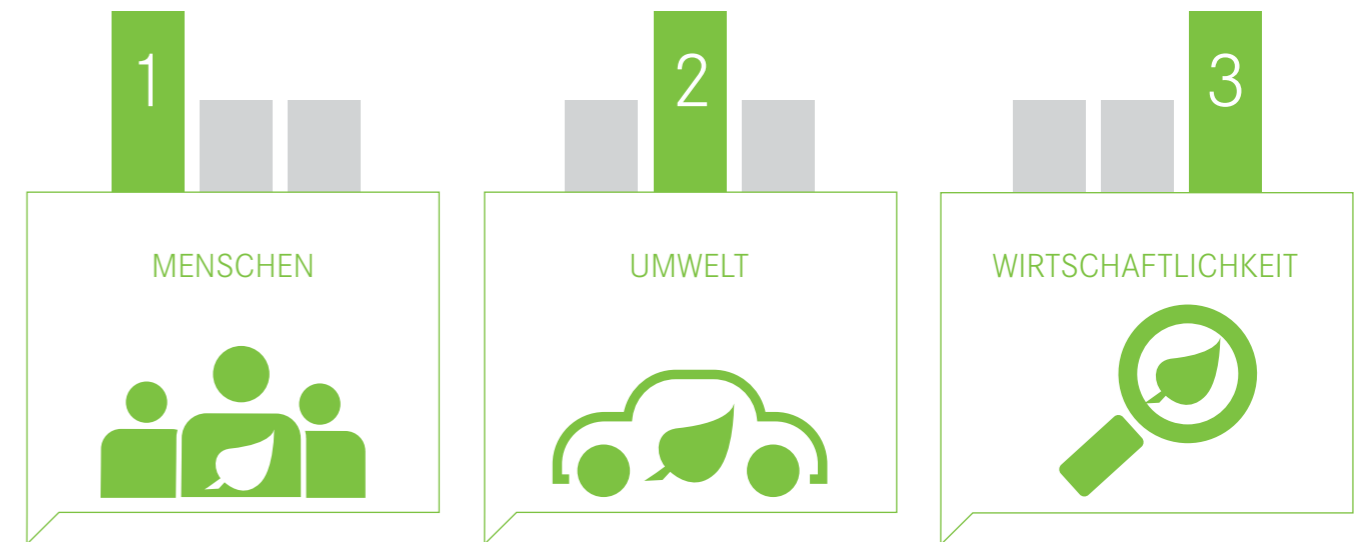
Respekt, Freundlichkeit und Wertschätzung im Umgang miteinander sind für uns wesentlich. Unsere Arbeitsergebnisse sollen das Leben kontinuierlich ein bisschen besser machen.

VERANTWORTUNGSVOLL:

Wir erfüllen jeden Tag aktiv und tatkräftig unsere Verantwortung, die wir gegenüber Kunden, Umwelt, sozialem Umfeld und Kolleginnen und Kollegen übernommen haben.

BESSER:

Wir sind bestrebt, das Geschäft unserer Kunden zu verstehen, seine Bedürfnisse vorausschauend zu erahnen und zu erfüllen und jeden Tag besser zu sein.



VERANTWORTUNG GROSSGESCHRIEBEN

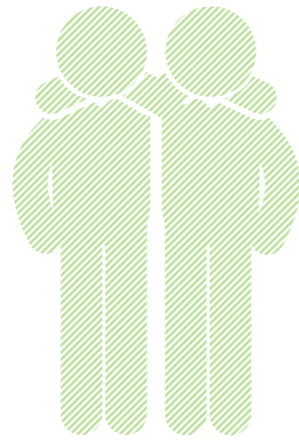
Auch im Jahr 2015 sind wir unserer unternehmerischen Verantwortung gerecht geworden und haben das Thema Nachhaltigkeit bei STAR weiter vorangetrieben.

Für die STAR COOPERATION hatten wir Anfang des Jahres drei Säulen definiert, auf denen unsere Nachhaltigkeitsaktivitäten beruhen: Menschen, Umwelt und Wirtschaftlichkeit. Die dazugehörigen Maßnahmen waren vielfältig und betrafen alle drei Themenbereiche.

Ein Beispiel hierfür ist der nun vorliegende Jahresbericht, denn wir haben in den vergangenen zwölf Monaten all unsere Printprodukte wie Broschüren und Flyer auf umweltfreundliches Naturpapier umgestellt. Im Jahr 2017 streben wir zudem erstmals die Zertifizierung unseres Umweltmanagements (DIN EN ISO 14001:2004) sowie unseres Energiemanagements (DIN EN ISO 50001) an, die uns unseren Bemühungen in diesem Bereich auch den offiziellen Stempel geben soll.



SOZIALES ENGAGEMENT DES NACHWUCHS



Seit Jahren unterstützen unsere Sterntaler, die Auszubildenden der STAR COOPERATION-Gruppe, aktiv gemeinnützige Organisationen in der Region Böblingen mit ihren Aktionen.

Auch im Jahr 2015 haben sie im ganzen Jahr fleißig Spenden gesammelt und hierfür Kuchen, Crêpes, Waffeln, Eis, Fleischkäse im Brötchen u. v. m. verkauft und dutzende Reifen gewechselt. Die in 2015 gesammelten Einnahmen kommen drei verschiedenen Initiativen zugute:

Frauen helfen Frauen e. V. thamar

Der Verein Frauen helfen Frauen e. V. hilft mit seiner Beratungsstelle gegen sexuelle Gewalt thamar (www.thamar.de) Mädchen, Jungen und Frauen bei der Bewältigung solcher Erfahrungen und ist stark in der Prävention und Aufklärung an Schulen engagiert.

Förderverein Helfende Hände e. V. Stuttgart

Der Förderverein Helfende Hände e. V. in Stuttgart unterstützt Mitmenschen, die Hilfe nötig haben – egal, ob es sich um Obdachlose, Senioren ohne Familienanschluss, Alleinerziehende oder perspektivlose Jugendliche handelt.

Malteser / Caritas „Schwanger in der Fremde“

Das Projekt „Schwanger in der Fremde“ wurde von den Maltesern in Stuttgart gemeinsam mit der Caritas ins Leben gerufen und kümmert sich um schwangere Frauen, die die Flüchtlingswellen der vergangenen Monate nach Stuttgart gebracht haben – und die sich ohne Sprachkenntnisse und soziale Einbindung auf die Geburt vorbereiten müssen.

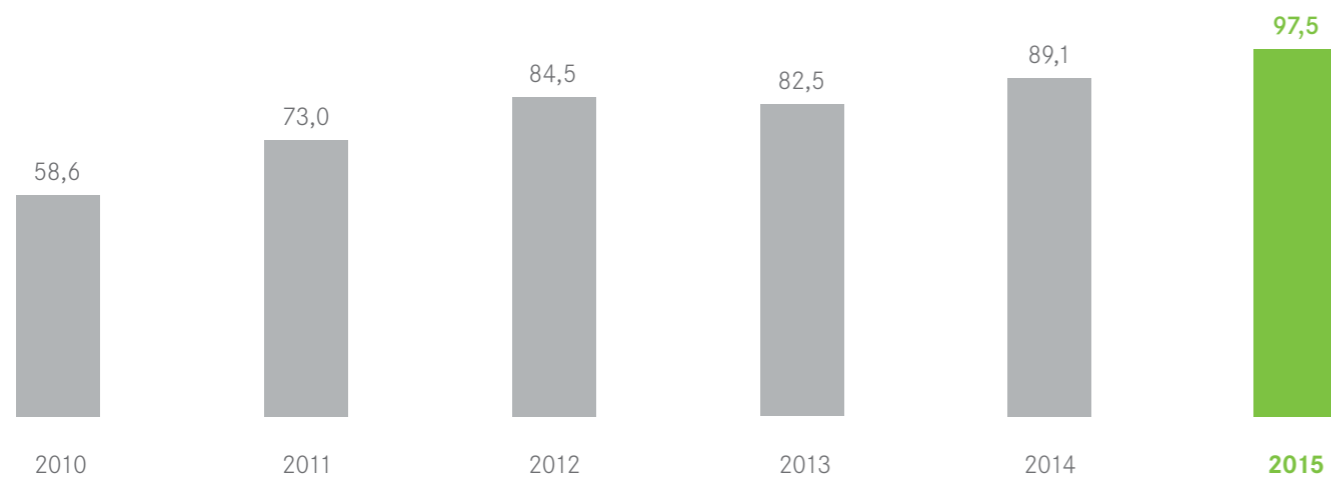


ZAHLEN DATEN FAKTEN

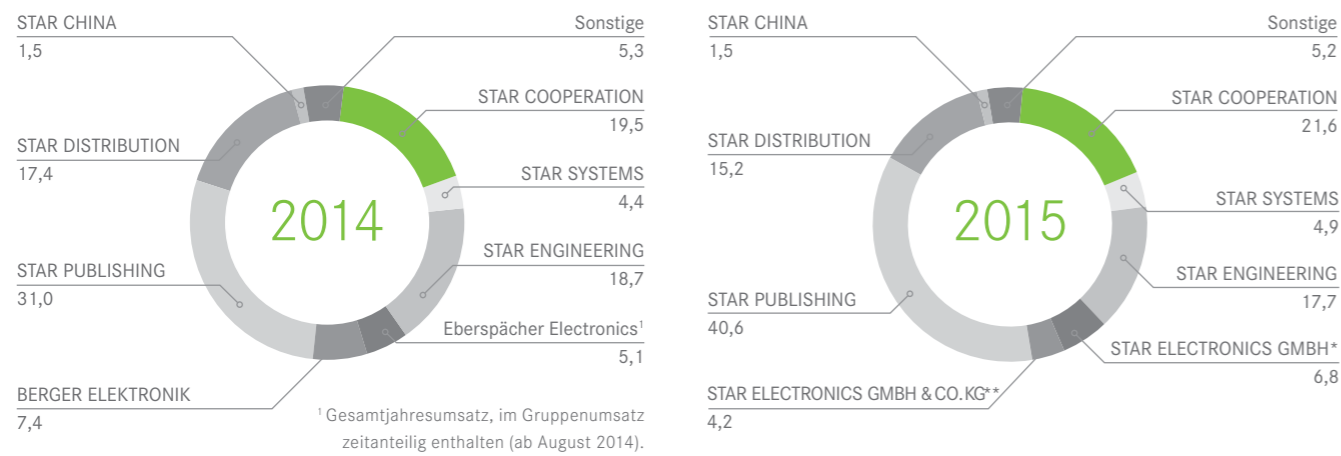
Der Überblick über die wichtigsten Kennzahlen zu Umsatz und Mitarbeitern macht das STAR-Jahr 2015 erst zu einer runden Geschichte.

2015 | 97,5 MIO. € UMSATZ

Umsatzentwicklung der STAR COOPERATION-Gruppe in Mio. Euro

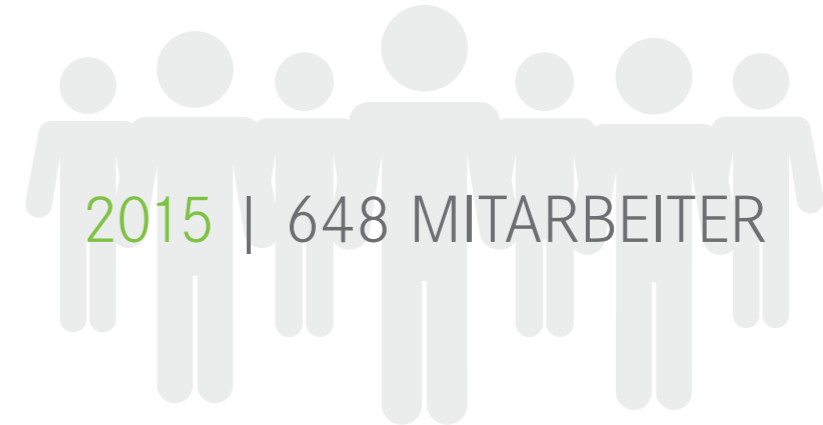


Umsatz/Gesellschaft in Mio. Euro

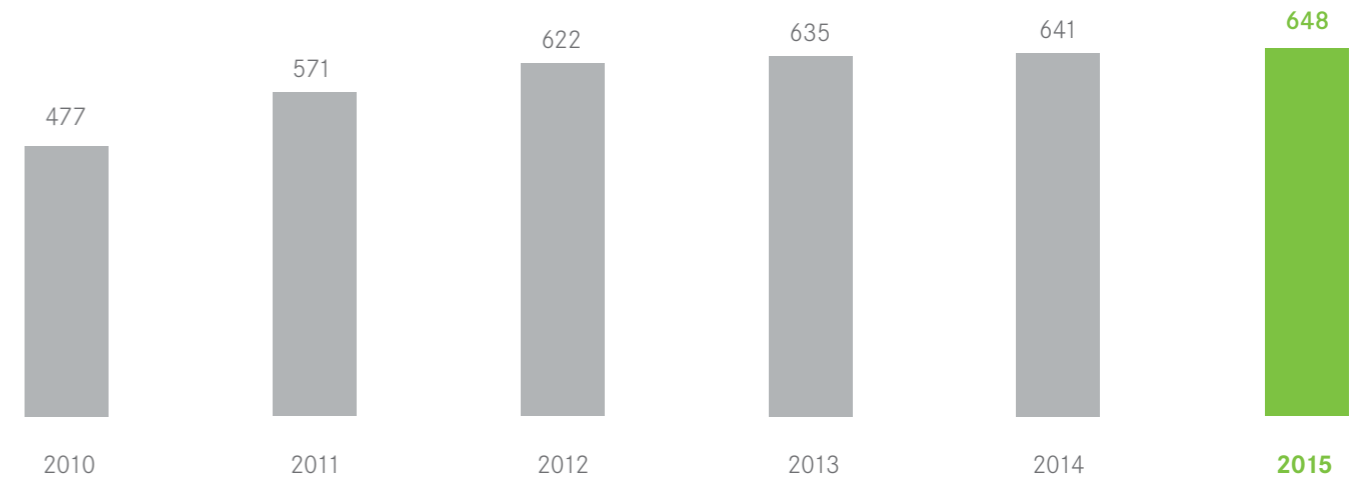


Hinweis: Werte 2015 vor abschließender Bestätigung durch laufende Abschlussprüfung. Zur Darstellung der Gruppenumsätze wurde der Summenwert der Einzelgesellschaften um die internen Umsätze bereinigt (Konsolidierungsbuchungen).

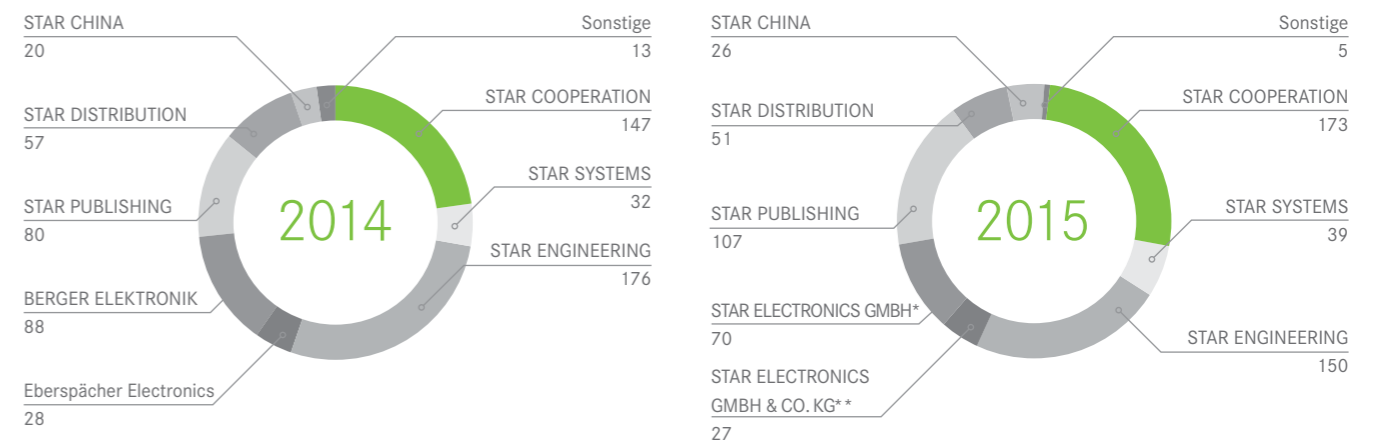
2015 | 648 MITARBEITER



Mitarbeiterstamm der STAR COOPERATION-Gruppe



Mitarbeiter/Gesellschaft



Hinweis: Werte ohne Auszubildende, Praktikanten, Werkstudenten, Bacheloranden, Masteranden, Aushilfen und Fremdarbeitskräfte.
* ehemals BERGER ELEKTRONIK **ehemals Eberspächer Electronics

IMPRESSUM

Herausgeber STAR COOPERATION

Design | Redaktion STAR MARKETING

Bilder | Fotos

- Seite 02/08: © Dan Brownsword | www.gettyimages.de
- Seite 04: © Fotografie Dirk Kittelberger | www.dirk-kittelberger.de
- Seite 10: © David De Lossy | www.gettyimages.de
- Seite 15: © Fotografie Dirk Kittelberger | www.dirk-kittelberger.de
- Seite 16: © Jian Wang | www.gettyimages.de
- Seite 21: © Fotografie Dirk Kittelberger | www.dirk-kittelberger.de
- Seite 22: © Aamon | www.fotolia.com
- Seite 27/28: © Fotografie Dirk Kittelberger | www.dirk-kittelberger.de
- Seite 34: © Monty Rakusen | www.gettyimages.de
- Seite 39: © Fotografie Dirk Kittelberger | www.dirk-kittelberger.de
- Seite 39: © Eberspächer Climate Control Systems GmbH & Co. KG
- Seite 40: © suedhang | www.gettyimages.de
- Seite 45: © Fotografie Dirk Kittelberger | www.dirk-kittelberger.de
- Seite 46: © RGtimeline | www.fotolia.com
- Seite 59: © Fotografie Dirk Kittelberger | www.dirk-kittelberger.de

Druck STAR PUBLISHING

© STAR COOPERATION GmbH, März 2016

Übrigens: Frank Steinmann, sein Maschinenbauunternehmen und die gemeinsamen Projekte mit STAR gibt es so nicht. Aber viele andere Kunden und Projekte, die unserer Geschichte in manchen Aspekten ähneln. Falls Sie sich persönlich an der einen oder anderen Stelle wiedererkennen, ist diese Ähnlichkeit nur zufällig und nicht beabsichtigt.

GEMEINSAM DAS NÄCHSTE KAPITEL BEGINNEN...



