

# Kurzer Draht nach Übersee

**Supplier Managed Inventory is the keyword for Peter Holz's job. The 33 year old manager is now head of one branch of the Dresden's Schäfer Gehäusesysteme GmbH, which is responsible for meeting all of the cabinet supply needs for the American company Hewlett Packard. The Dresden company is the main partner of Hewlett Packard, and such a strong connection allows for deep insights into the manufacturing at HP.**

Es ist schon etwas Ungewöhnliches, wenn junge Manager die Leitung sensibler Bereiche in ihrem Unternehmen selbst innehaben. Noch ungewöhnlicher ist es, wenn sie eine Arbeit dieser Art im Auftrag der eigenen Firma bei einem anderen Unternehmen verrichten.

Doch genau das ist der neue Job von Peter Holz bei der Dresdner Schäfer Gehäusesysteme GmbH. Der 33-Jährige muss dafür sorgen, dass bestimmte Lager des amerikanischen Mikroelektronikriesen Hewlett Packard (HP) stets gut gefüllt sind. „Wir sind die erste europäische Firma, mit der HP diese enge Verbindung eingeht“, sagt der Schäfer-Mitarbeiter stolz. Supplier Managed Inventory heißt das Zauberwort und bei HP muss schon eine große Por-

tion Vertrauen dazu gehören. Denn die Dresdner werden in Zukunft genau mitbekommen, welche Rechner und Server in den HP-Werken Roseville (Kalifornien), Boston (Massachusetts) und im deutschen Böblingen aus ihren angelieferten Computergehäusen produziert werden. Dennoch zahlt sich der offene Umgang mit einem Lieferanten für HP aus, können doch die Amerikaner erwarten, dass es bei der Versorgung mit Gehäusen und Baugruppen bis zur kleinsten Schraube klappt.

So einfach auch dieses Zuliefererkonzept klingen mag, der Absolvent der ehemaligen Hochschule für Verkehrswesen (HFV, heute Fakultät Verkehrswissenschaften der TU) weiß ganz genau, wie viel Arbeit dazu gehört, die entsprechenden Vereinbarungen perfekt zu machen. Im Falle von MACK-Technologies (die Firma baut in Massachusetts fast komplette Server für HP) dauerte diese Prozedur ein ganzes Jahr lang. Den nun unterschriebenen Rahmenvertrag zählt Peter Holz zu seinen Erfolgen.

Der Wahldresdner ist dabei erst seit zwei Jahren bei Schäfer Gehäusesysteme beschäftigt und hat hier offenbar seinen Traumjob gefunden: „Ich habe noch nie eine so interessante Arbeit gehabt, wo ich meine Fähigkeiten wie technisches Verständnis und Kommunikationsfreudigkeit so gut einsetzen konnte. Dazu gehört auch, dass ich mich in andere Kulturen

reindenken kann“, sagt Peter Holz. Doch zu seiner Aufgabe gehören nicht nur Verhandlungen mit Kunden aus Übersee und Europa, wobei Finger-spitzengefühl gefragt ist, sondern auch das weniger spektakuläre Tagesgeschäft: Angebote unterbreiten, Bestellungen entgegennehmen, Lieferungen organisieren, mit Kunden Bedarfsp-lanungen (Forecasting) abstimmen und Reklamationen bearbeiten.

Was man für diese Stelle braucht, kann man nur teilweise an einer Universität lernen. Als Ingenieurstudent des Maschinenbaus/Fertigungsprozeßgestaltung hat er sich selbstverständlich auch mit technischen Aspekten der Produktion beschäftigt. Ebenso bekam er die Grundlagen der kaufmännischen Kalkulation, der Preisbildung und der Kostenrechnung erklärt. Doch die Kommunikation mit den Kunden und die verschiedenen



Der Mann, der die Gehäuse vertreibt

Verkaufstechniken waren für den Akademiker zunächst unbekannte Felder. Auf ersterem Gebiet habe er ausgerechnet von seinen Kunden viel gelernt: „HP hat eine wunderbare Kommunikationskultur“, schwärmt Peter Holz. Dazu gehört nicht nur der ständige Kontakt zwischen den Mitarbeitern über e-mails, sondern auch Telefonkonferenzen, wobei sich die Partner nicht selten auf verschiedenen Kontinenten befinden.

Dabei ist der Blick immer nach vorn gerichtet; wird ein Fehler gefunden, sucht man nicht den Verursacher, sondern eine schnelle Lösung.

Das sichere Auftreten auf internationalem Parkett konnte der HFV-Absolvent schon nach seinem Studium (von 1987 bis 1992) üben. In Amsterdam beteiligte er sich mehr als anderthalb Jahre lang an der Entwicklung von Datenbanken. 1995 kam er nach Dresden zurück und sammelte zunächst kaufmännische Erfahrungen bei mehreren Fensterbau-Firmen. Als sich im Sommer 1997 eine Stelle beim CED Gehäusebau (Vorgänger von Schäfer Gehäusesysteme) anbot, zögerte er nicht lange – und fühlte sich in seiner Entscheidung, nach Dresden zurückzukehren, bestätigt: „In Dresden gibt es im Gehäusebau mehr Chancen als anderswo. Immerhin sind wir eine der beiden großen Firmen dieser Branche, die in Deutschland existieren.“

**Pascal Venetianer**

## Kontakt:

Dresdner Schäfer  
Gehäusesysteme GmbH  
Peter Holz  
Bodenbacher Str. 81  
01277 Dresden  
Tel.: (03 51) 2 53 - 17 06  
Fax: (03 51) 2 53 - 15 46  
e-mail: pholz@schaefer-  
gehaeuse.de