



Stefan Wirth

*International Interim Management  
- automotive -*

# *Brief Summary*

Platform strategies of leading automotive manufacturers require globally represented and linked suppliers. In parallel, assemblies grow more complex and supplier's structures are required to be lean to cope with the global competition.

This leads to a continuous demand of adjusting the global footprint, followed by the need to **restructure**, open **new** or **relocate** existing production plants.

Only managers with broad **functional experience** combined with an **internationally formed mentality** can satisfy the required coordination among all functions and sites.

**Interim Management** is not just about such an expertise, but about the ability to **bring clarity** to complex situations and to accompany, engage, encourage and guide all functional members in a **structured manner** on their path to change.

Due to my records, I offer the required professional knowledge, the **commercial and engineering** background as well as the **international management** experience and soft-skills needed.

Moreover, as a contractor, I am enabled to cover this function **at the outset**, for a defined duration and at the optimum site for the project.

# *Personal Details*

- Leading roles in international projects of the automotive and other industries since 1998
- Many years of leading and guiding international teams, customers and OEM's (e.g. Germany, England, France, Spain, Sweden, Norway, Poland, Slovakia, Czechia, China, Japan, Korea, USA, Canada, Mexico, Brazil, Argentina, etc.)
  - 2019 to 2025 direct role in Monterrey, Mexico
  - 2013 for 6 months on-site in Changchun, China
  - 2010 to 2011 plant manager in São Paulo, Brazil
  - 2007 to 2008 expat in ChongQing, China
- Member of the DDIM e.V. since 2012 (German Interim Management Association)
- Trade Economist certified by Chamber of Commerce, Hamburg
- Professional apprenticeship as a Foreign Trader
- Fluent in English and German,  
additional knowledge in other languages (Spanish, French, Portuguese, Polish, Japanese)

# Scope

- Interim **management of production plants** abroad (plant manager, CEO, GM,..)
- **relocation of production lines or entire plants**, from planning phase until re-release by customers and re-certification
- **turn arounds** or interim management of production sites abroad during crisis mode or bridging of management positions (e.g. as plant manager)
- leadership at **selection and erection of new international locations**; on site or as link between the locations
- entire **guidance of development and production projects**; from order receipt to release of production and receipt of all customer approvals
- 1st line contact for customers, project team and managing board
- supervision of project scope & progress, budgets and timing plans

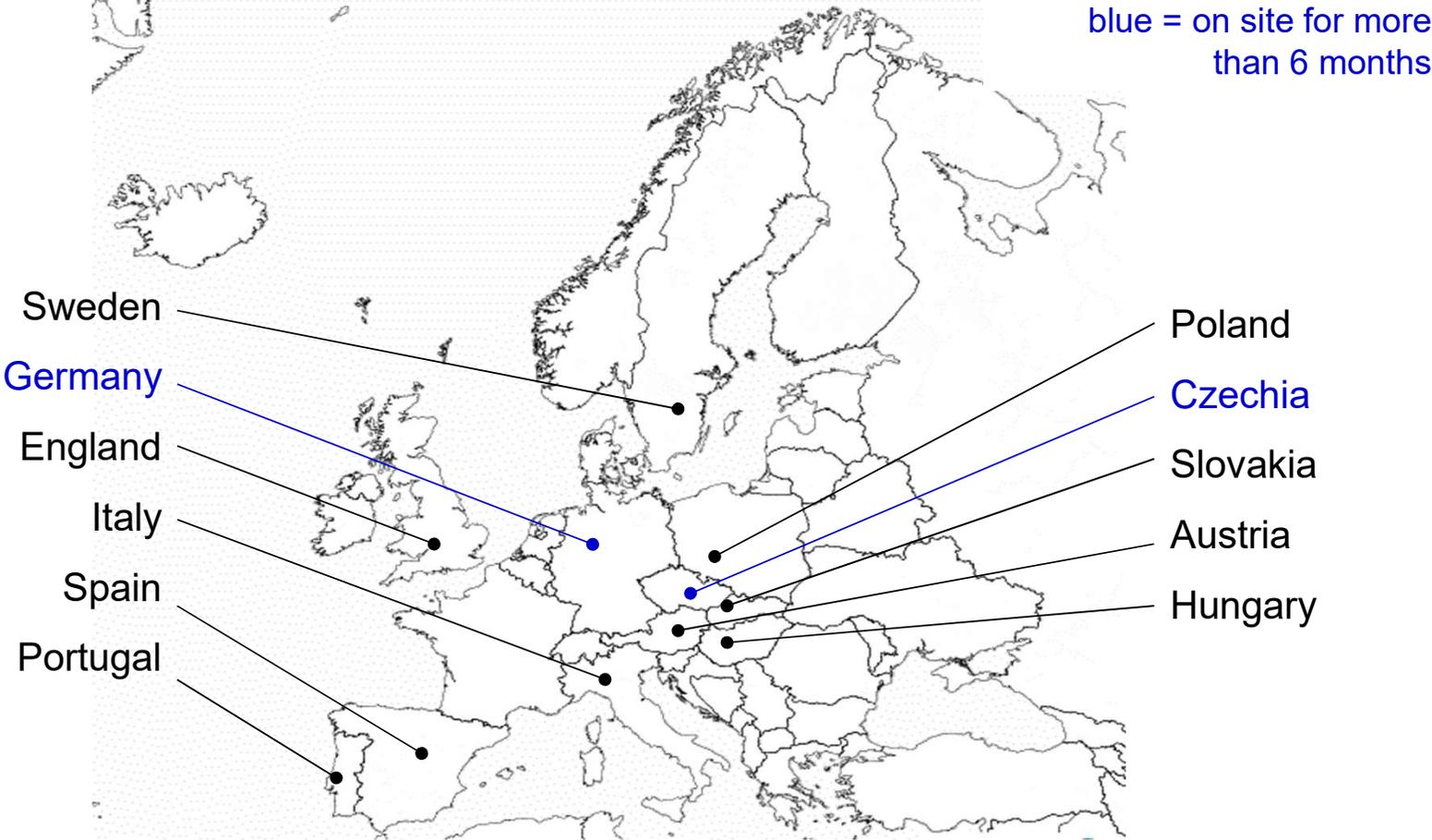
*see details of completed missions on next pages*

# Past AO's in Overseas

blue = on site for more than 6 months



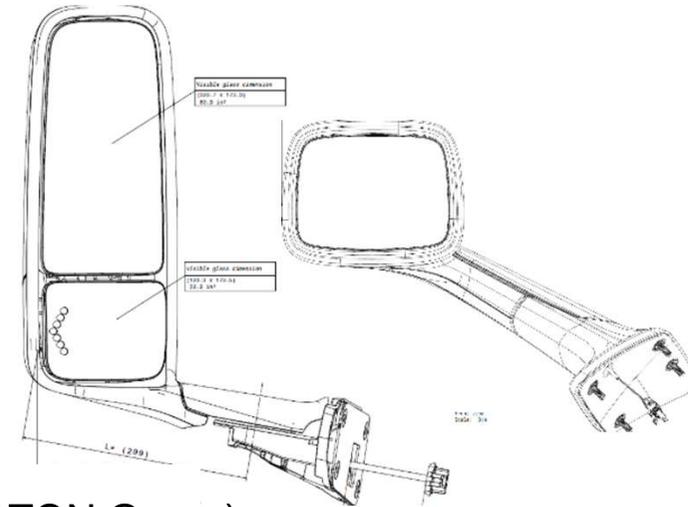
# Past AO's in Europe





# *Project Manager*

## *Development & Production*



Client: MEKRA Lang North America LLC  
(Supplier of truck & bus rear-view systems)

Final Customer: INTERNATIONAL Motors, LLC. (member of TRATON Group)

Project Duration: September 2023 to February 2025

Project Takeover: at customer nomination

Task: Lead the development and production set-up of a new truck mirror system for the cabin door and hood

Scope: 2 independent mirror systems (pairs)  
Volume: 40'000 + 33'000 pcs./p.a.  
Investment US\$ 5.0 million.

Particularities: development location: Germany  
production location: Mexico



# *Recovery Manager*

## *on site production recovery*

Client: MEKRA Lang Mexico S. de R.L. de C.V.  
(Supplier of truck & bus rear-view systems)

Final Customers: PACCAR Inc.  
INTERNATIONAL Motors, LLC.  
(member of TRATON Group)

Project Duration: April to June 2024

Project Takeover: immediately after the incident

Task: Relaunch production after loss of the entire site in a fire,

Scope: re-install 3 complete production lines,  
incl. external capacity for injection molding and harness production

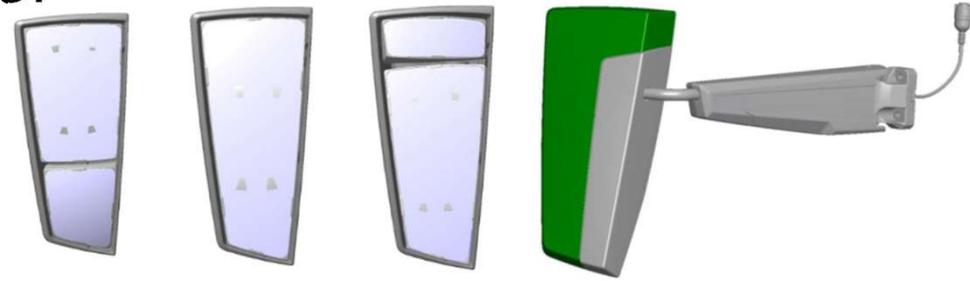
Particularities: As a result of inability to deliver, the customer's truck assembly lines were down, too.  
Relaunched full production within 38 days after the incident





# Relocation Manager

## USA → Mexico



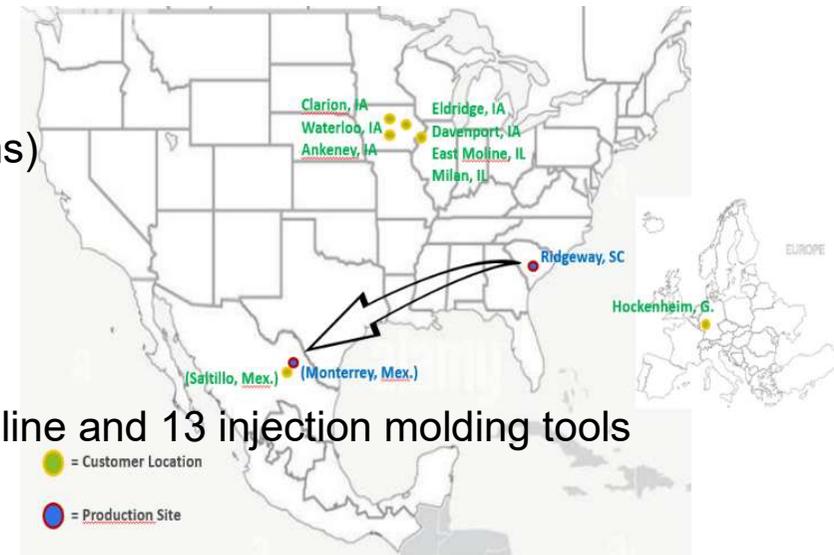
Client: MEKRA Lang Mexico S. de R.L. de C.V.  
(Supplier of truck & bus rear-view systems)

Final Customer: John Deere Corporation

Project Duration: June 2023 to March 2024

Project Takeover: at board member decision

Scope: Group-internal relocation of a production line and 13 injection molding tools for an agricultural vehicle's mirror  
turnover US\$ 4.0 million



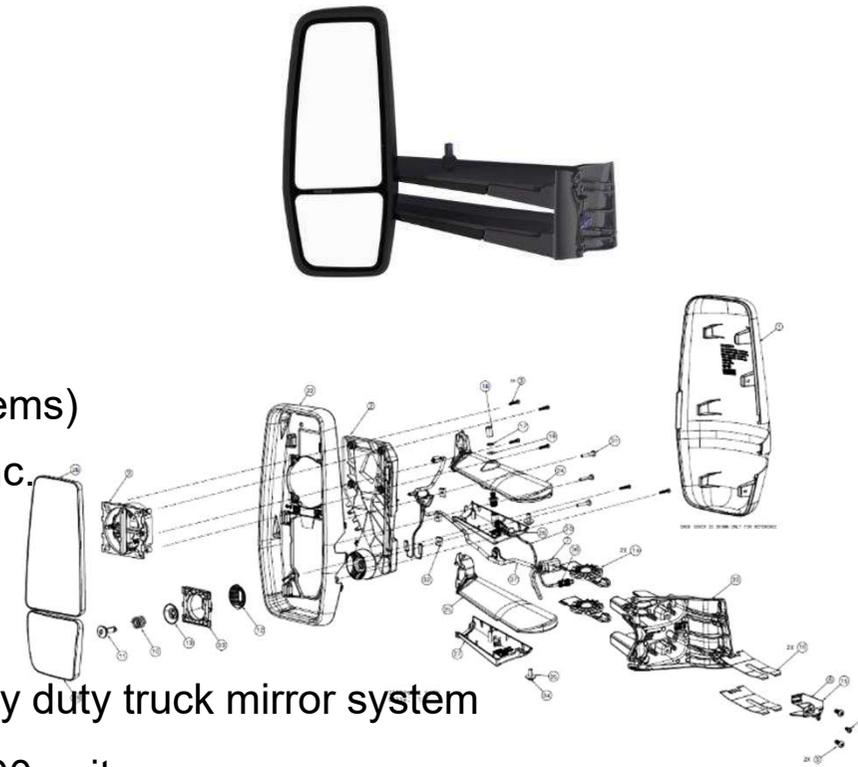
Particularities: project start included initial customer approach and approval to proceed  
new 2-C IM machine to be installed at receiving plant



# Project Manager

## Development & Production

- Client: MEKRA Lang North America LLC  
(Supplier of truck & bus rear-view systems)
- Final Customer: Peterbilt Motors Company, PACCAR Inc.
- Project Duration: December 2020 to February 2025
- Project Takeover: at acquisition phase
- Scope: Development and production of a heavy duty truck mirror system  
targeted turnover US\$ 12 million, 66,600 units p.a.
- Particularities: development location: Germany  
production location: Mexico  
vibration due to truck engine change in validation phase caused  
re-design and several tooling changes





## Relocation Manager USA → Mexico

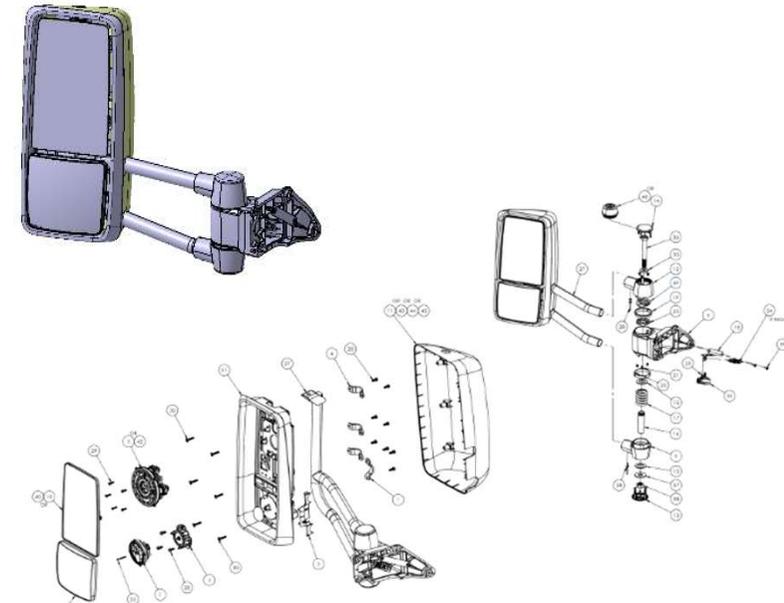
Client: MEKRA Lang North America, LLC  
(Supplier for truck & bus mirror systems)

Final Customer: Kenworth Truck Company, PACCAR Inc.

Project Duration: March 2020 to July 2021

Scope: Taking over a production line and injection molding tools of a medium duty truck mirror system from a competitor during the pre-production phase  
investment value US\$ 6.5 million (assets thereof US\$ 1 million)

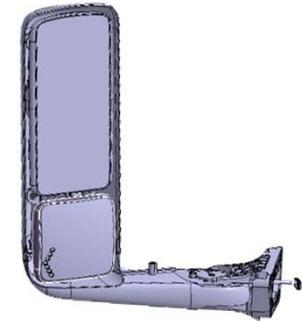
Particularities: 60 different product variants.  
Product was immature and not validated, processes incomplete.  
For legal reasons, production line had to be set up at the clients US facility before final transfer to Mexico



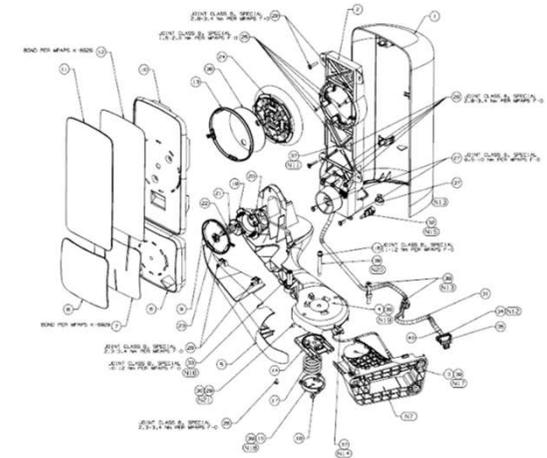


# Relocation Manager

## USA → Mexico



- Client: MEKRA Lang North America, LLC.  
(Supplier of truck & bus mirror systems)
- Final Customer: INTERNATIONAL (member of TRATON Group)
- Project Duration: May 2019 to February 2020
- Project Takeover: from quotation phase
- Task: Takeover of tools & suppliers, new assembly line
- Scope: Relocation of production of a mirror system to a new tier1 without interruption of supplies to customer – volume: 86'000 pcs./p.a.  
Turnover US\$ 11.5 million.
- Particularities: planning and leading the relocation,  
set-up of a completely new assembly line within 3 months





## *Relocation Manager*

### *Germany → Italy*

- Client:** Federal-Mogul Sealing Systems GmbH  
(now Tenneco)  
(Supplier of sealing systems & gaskets)
- Final Customer:** Engine Manufacturers & OEMs in Europe and USA
- Project Duration:** September 2018 to April 2019
- Project Takeover:** from initial concept
- Task:** Relocation of tools and assembly units
- Scope:** Equipment for abt. 280 products with 25 participating customers, abt. 14 Mio. € turnover p.a.
- Particularities:** planning of the relocation of exhaust manifold gaskets with the team of both locations and handover to newly founded transfer department





## *Relocation Manager*

### *Germany → Italy*

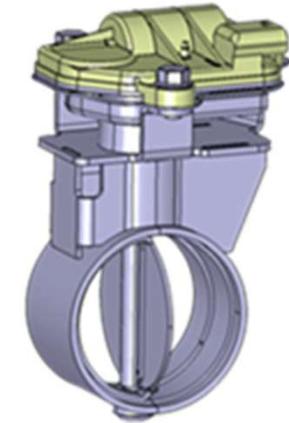
- Client: Federal-Mogul Sealing Systems GmbH (now Tenneco)  
(supplier of sealing systems & gaskets)
- Final Customer: Engine manufacturers & OEMs in Europe and USA
- Project Duration: November 2017 to August 2018
- Project Takeover: from 1st Concept
- Task: Transfer of presses and assembly units,
- Extent: tools for abt. 120 products for 12 customers  
abt. 4 Mio. € turnover p.a.
- Particularities : Managing relocation teams in both locations  
incl. initial preparations and final re-releases with  
all customers





## *Task Force Manager*

### *Purchase Exhaust Valves*



- Client: Eberspächer Exhaust Technology, Esslingen  
(development supplier of exhaust systems)
- Final Customers: most European and North-American OEM
- Project Duration: September to November 2017
- Project Takeover: straight after production relocation by sub-supplier
- Role: Consolidate series supplies
- Scope: immediately after relocation of the production of several generic exhaust valves the supply had been interrupted due to flaws in the calculation of capacity and demand
- Particularities: real customer demands had to be determined, forecasted, calculated and re-negotiated with the sub-supplier

# *Project Manager*

## *Development of a Helicopter Powertrain*



- Client: ZF-Luftfahrttechnik GmbH (now Airbus Helicopter GmbH)  
(Development & production supplier  
of Aviation Technologies)
- Final Customer: West Asian Aircraft Manufacturer
- Project Duration: October 2015 to July 2017
- Project Takeover: in Concept Phase
- Role: Manage the development project until  
build of first prototype
- Scope: entire powertrain of a twin-engine utility helicopter  
incl. main-, intermediate- and tailrotor-transmission,  
oil pumps, cooling system and heat exchanger
- Particularities: customer's first indigenous development project, incl.  
implementation of project management structure

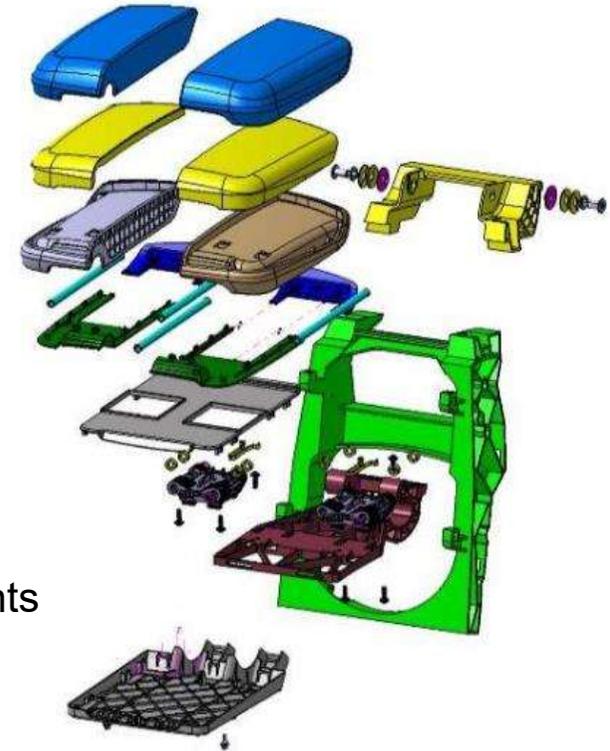


# *Launch Manager*

## *Premium Center Console*

### *in Czech Production Plant*

- Client: Grammer AG, Amberg  
(development supplier of interior parts)
- Final Customer: Audi & Bentley – Premium-SUV
- Project Duration: February 2015 to May 2015
- Role: Manage the launch of a series production line in an East European plant of a project critical in timely, financial and quality aspects
- Scope: Production line of a centre armrest in various variants incl. upholstery and assembly
- Particularities: several customer milestones already missed before takeover of the role





# Relocation Manager

## Czech Production Plant

Client: Grammer AG, Amberg  
(development supplier of interior parts)

Final Customer: all brands of Volkswagen Group

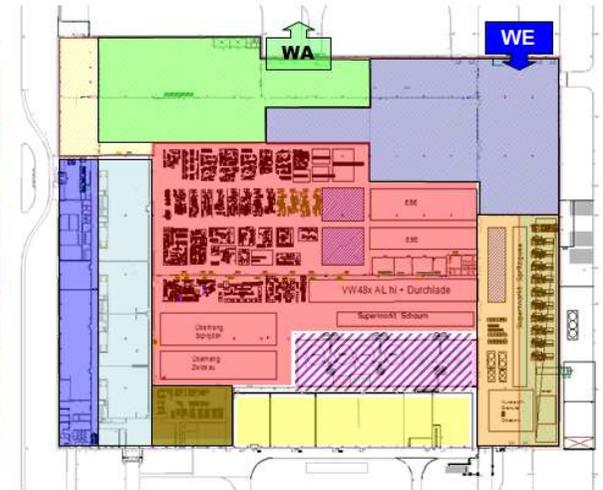
Project Duration: October 2013 to January 2015

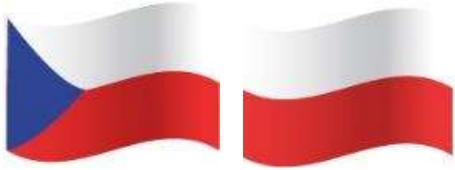
Project Takeover: upon completion of building shell

Role: relocation and closure of 2 production plants and relaunch in a new location within the Czech Republic as well as integration of additional production lines from further locations in Europe

Scope: 28'000 m<sup>2</sup> covered area, target about 800 employees  
50 production lines with more than 300 products

Particularities: in addition to preparation and managing of the production locations the mandate also included achieving the relocation approvals from the final customers as well as the customer releases after relocation to the new site





## *Relocation Manager*

### *Production Line for Headrests*

#### *Czechia → Poland*



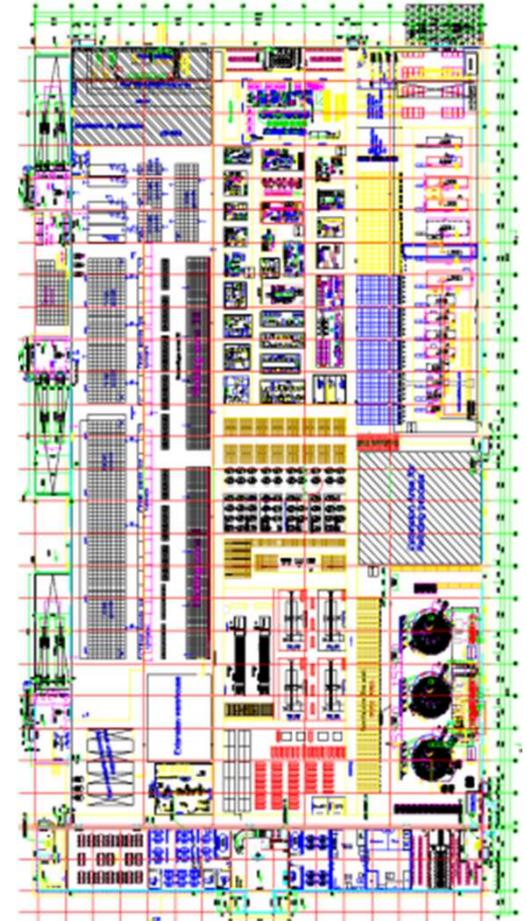
- Client:** Grammer AG, Amberg  
(development supplier of interior parts)
- Final Customer:** Porsche SE (Cayenne)
- Project Duration:** July to September 2013
- Project Takeover:** upon start of relocation preparations
- Role:** prepare relocation, obtain customer's relocation approval,  
manage the execution and customer's releases after relocation
- Scope:** relocation of 2 production lines with 45 work places  
for 137 product variants from Czechia to Poland
- Particularities:** Urgent relocation at short notice due to extreme lack of operators at  
sending plant.  
Continuous sequenced supply of scheduled quantities throughout all  
theoretically possible 137 variants even while line was transferred



# *Relocation Manager*

## *Production Plant, Interior Parts – China*

Client:	Grammer AG, Amberg (development supplier of interior parts)
Final Customer:	local plants of German automakers
Project Duration:	January to June 2013
Project Takeover:	at start of interior construction
Role:	relocation coordination
Scope:	merging of 3 formerly individual sites in one common new location with more than 800 workplaces, 28'000 m <sup>2</sup> production space, incl. 100 sewing places, 27 assembly lines, 10 injection moulding machines, 5 automatic cutters, 3 foaming round tables
Particularities:	temporarily took over the role of plant manager in parallel





# *Project Manager Tool Procurement*

## *Injection Molding Tools of Interior & Exterior Covers*

Client: Fridola Tech GmbH, Geismar (now con-pearl GmbH)

Final Customer: Volkswagen AG

Project Start: February 2012

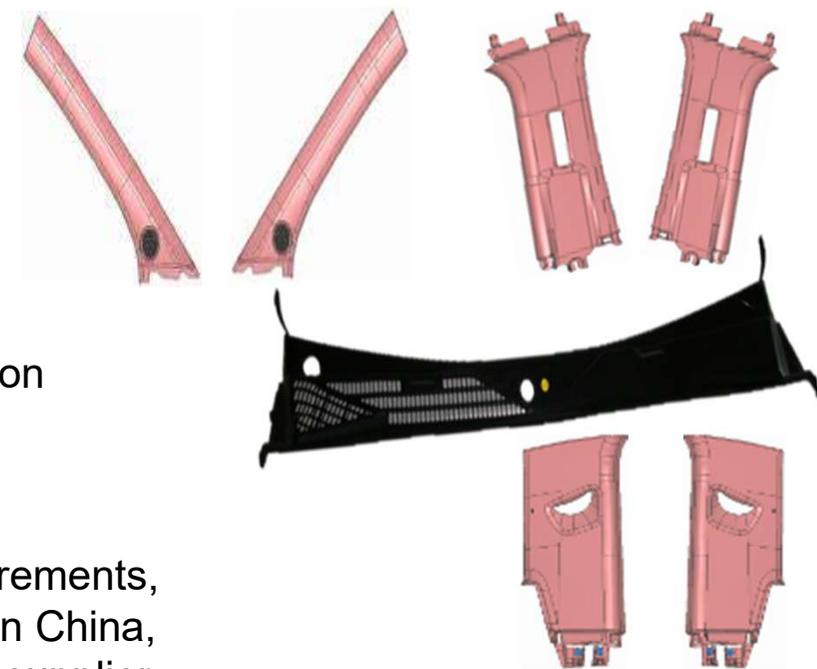
Project Completion: with SOP in September 2012

Project Scope: from purchase orders  
till release of production  
9 injection molding tools, 1 punching station

Investment: about € 3.5 million

Technology: plastic injection molding, punching

Particularities: extremely challenging visual quality requirements,  
1 month on site follow up with toolmaker in China,  
injection molding run-in with external sub-supplier  
in Germany





## *Project Manager/Consultant* *Start-up of new Plant in BRICS*

Client:	KoKi Transmission GmbH, Niederwürschnitz (supplier of transmission components)
Final Customer:	local plants of German automakers
Project Duration:	December 2011 to May 2012
Project Takeover:	from beginning/idea until presentation and decision in management board
Role:	analysis and comparison of different locations, preparation of business plans
Scope:	search for potential locations, analysis and comparison of possible locations, cost estimate and comparison incl. tariffs and duties, final evaluation of 2 different locations and presentation of results in management board for final decision and release





## *General Manager & Plant Manager Production Plant in Brazil*

- Client:** Kongsberg Automotive Ltda.  
(truck & bus transmission systems)
- Final Customers:** local plants of German automakers
- Duration:** November 2010 - April 2011
- Role:** responsible lead of the only South American plant  
of the group after recall of predecessor until  
availability of successor
- Scope:** abt. 130 employees  
turnover abt. € 32 Mio.  
direct lead of 8 functional managers  
reporting to European head-office
- Peculiarities:** Ebit-improvement from -3 to +2,4%  
increase of sales prices by 8 percentage points  
implementation of 5S in production & administration

# Contact

I would be pleased to take your challenge:

Stefan Wirth  
Project Management International



Wilhelm-Raabe-Straße 15  
37586 Dassel / Germany

Tel. +49 / (0)5564 / 33 90 64  
Fax +49 / (0)5564 / 33 90 63  
Mobile +49 / (0)177 / 824 64 82  
Home +49 / (0)163 / 804 31 12  
e-Mail stefan.wirth(at)ymail.com

Mitglied der DDIM e.V.

**DDIM.**

Dachgesellschaft Deutsches  
Interim Management e.V.

Member of DDIM e.V.

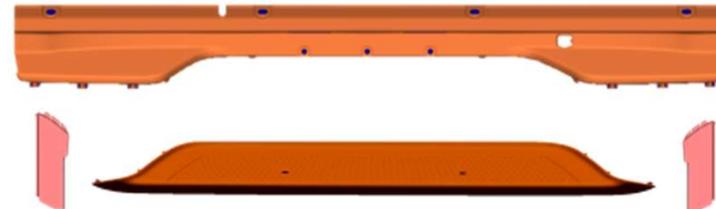
[Managerprofil: Stefan Wirth | DDIM](#)

# Projektleiter Werkzeugeinkauf

## zur Fertigung von Heck-Trittstufen (Pick-Up)

Auftraggeber/Lieferant: direkter Zulieferer (1st Tier)  
Endkunde: deutscher Automobilherstellers  
Projektbeginn: November 2011  
Projektübernahme: während der Erstellung der Serienwerkzeuge bis Kundenfreigabe  
Serienanlauf: September 2012

Jahresbedarf: 42.000 Stück  
Umsatz, p.a.: ca. € 633.000,-  
Investitionsvolumen: ca. € 890.000,-



Technologie: Kunststoffspritzen, Montage

Besonderheiten: Fertigung aller Werkzeuge in China,  
Wechsel des Einsatzmaterials während der  
Werkzeugerstellung

# *Projektleiter Werkzeugeinkauf*

## *zur Fertigung von Wasserkastenabdeckungen*

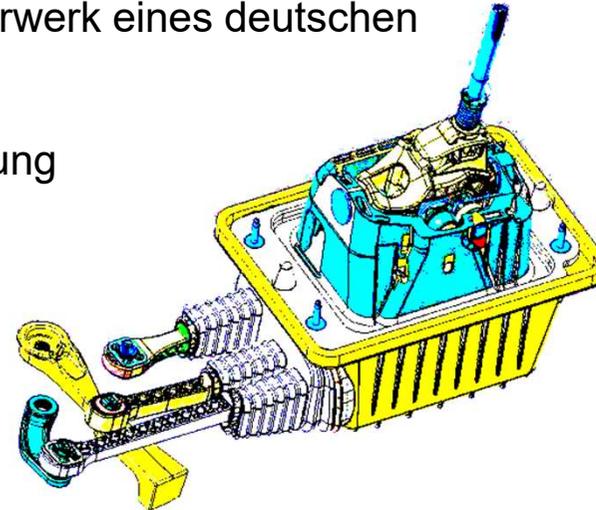
Endkunde:	deutscher Automobilherstellers
Projektbeginn:	November 2011
Projektübernahme:	während der Erstellung der Serienwerkzeuge bis Kundenfreigabe
Serienanlauf:	September 2012
Jahresbedarf:	42.000 Stück
Umsatz, p.a.:	ca. € 832.000,-
Investitionsvolumen:	ca. € 984.000,-
Technologie:	Kunststoffspritzen
Besonderheiten:	Fertigung aller Werkzeuge in China (vor Ort-Einsatz ca. 1 Monat)



# Projektleiter

## Entwicklung und Fertigung einer manuellen Schaltung für Pick-Ups

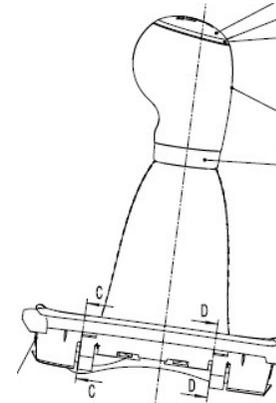
Auftraggeber/Lieferant:	direkter Zulieferer (1st Tier)
Endkunde:	argentinisches Tochterwerk eines deutschen Automobilherstellers
Projektbeginn:	September 2008
Projektübernahme:	während der Entwicklung bis Serienanlauf
Serienanlauf:	Oktober 2010
Jahresbedarf:	95.000 Stück
Umsatz, p.a.:	ca. € 3.980.000,-
Investitionsvolumen:	ca. € 2.440.000,-
Technologien:	Kunststoffspritzen, Vulkanisieren, Grauguss, Montage, EOL-Prüfung
Besonderheiten:	Serienfertigungsfreigabe in Deutschland mit anschließender Verlagerung nach São Paulo, Brasilien



# Projektleiter

## Entwicklung und Fertigung einer Schaltabdeckung (Mittelkonsole)

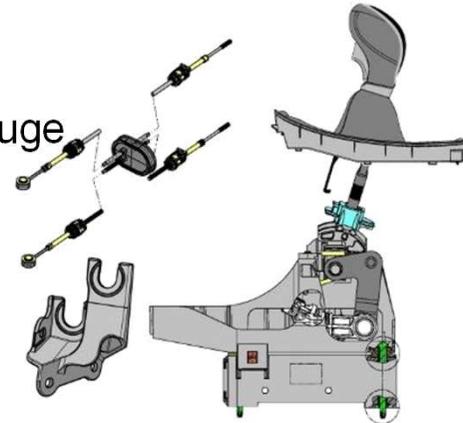
Auftraggeber/Lieferant:	direkter Zulieferer (1st Tier)
Endkunde:	argentinisches Tochterwerk eines deutschen Automobilherstellers
Projektbeginn:	September 2008
Projektübernahme:	während der Entwicklung bis Serienanlauf
Serienanlauf:	Oktober 2010
Jahresbedarf:	95.000 Stück
Umsatz, p.a.:	ca. € 1.124.000,-
Investitionsvolumen:	ca. € 860.000,-
Technologien:	Kunststoffspritzen, Nähen, Beledern, Montage
Besonderheiten:	zwei verschiedene Designs, sehr hohe optische Designanforderungen Serienfertigung in der Slowakei



# Projektleiter

## Entwicklung und Serienfertigung einer manuellen Schaltung inkl. Seilzügen

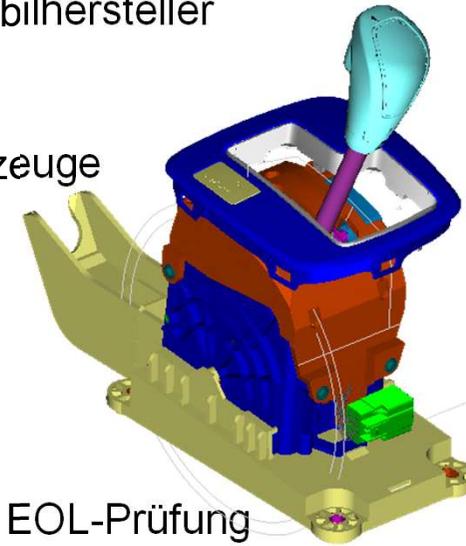
Auftraggeber/Lieferant:	direkter Zulieferer (1st Tier)
Endkunde:	koreanische Tochter eines U.S.-amerikanischen Automobilherstellers
Projektbeginn:	Mai 2008
Projektübernahme:	während der Entwicklung bis Freigabe der Serienwerkzeuge
Serienanlauf:	Oktober 2010
Jahresbedarf:	ca. 105.000 Stück
Umsatz, p.a.:	ca. € 3.440.000,-
Investitionsvolumen:	ca. € 2.210.000,-
Technologien:	Kunststoffspritzen, Aluguss, Montieren, EOL-Prüfung
Besonderheiten:	spätere Übernahme des Bauteils in Fahrzeuge zweier weiterer Marken kundenseitige Verantwortung in Deutschland und Südkorea



# Projektleiter

## Entwicklung und Serienfertigung einer Automatikschaltung

Auftrag/Endkunde:	U.S.-amerikanischer Automobilhersteller
Projektbeginn:	September 2006
Projektübernahme:	während der Entwicklung bis Freigabe der Serienwerkzeuge
Serienanlauf:	Oktober 2008
Jahresbedarf:	119.100 Stück
Umsatz, p.a.:	ca. € 4.590.000,-
Investitionsvolumen:	ca. € 1.495.000,-
Technologien:	Kunststoffspritzen, Montage, EOL-Prüfung
Besonderheiten:	modularer Aufbau modifizierbar für 3 verschiedene Fahrzeugplattformen kundenseitige Verantwortung in Großbritannien eigener Entwicklungsstandort Michigan, USA eigener Fertigungsstandort ChongQing, China vor Ort Betreuung in China in den letzten 7 Monaten



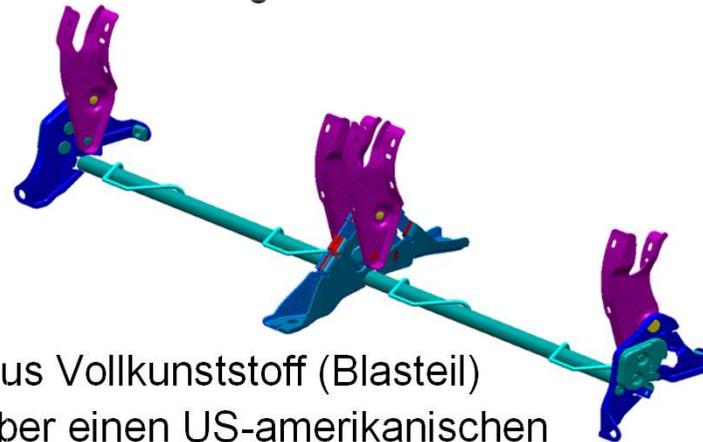
# Projektleiter

## Entwicklung und Serienfertigung einer freistehenden Rücksitzlehnenaufnahme

Auftraggeber/Lieferant: direkter Zulieferer (1st Tier)  
Endkunde: deutscher Automobilhersteller  
Projektbeginn: Juni 2004  
Projektübernahme: während der Akquisition  
bis Freigabe der Serienwerkzeuge

Serienanlauf: Mai 2006  
Jahresbedarf: 40.000 Stück  
Umsatz, p.a.: ca. € 1.200.000,-  
Investitionsvolumen: ca. € 1.200.000,-

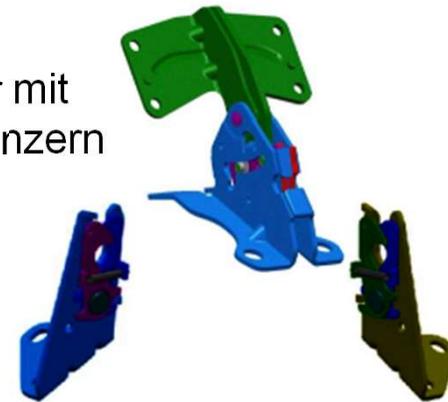
Besonderheiten: Lehnen erstmals aus Vollkunststoff (Blasteil)  
Projektanbahnung über einen US-amerikanischen  
Interior-Systemlieferanten



# Projektleiter

## Fertigungsverlagerung einer Rücksitzaufnahme

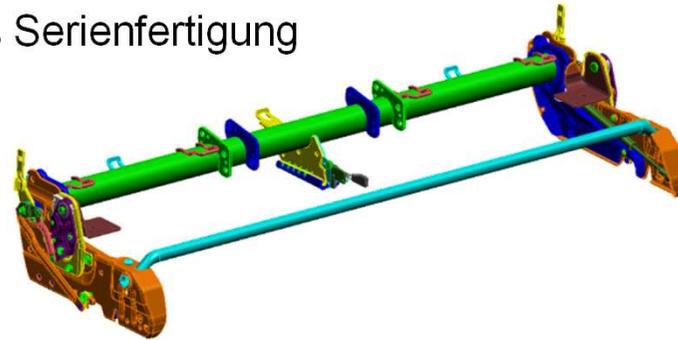
Auftraggeber/Lieferant:	direkter Zulieferer (1st Tier)
Endkunde:	deutscher Automobilhersteller mit US-amerikanischem Mutterkonzern
Projektbeginn:	Dezember 2003
Serienanlauf:	Mai 2004
Jahresbedarf:	580.000 Satz
Umsatz, p.a.:	ca. € 2.500.000,-
Investitionsvolumen:	ca. € 200.000,-
Besonderheiten:	Verlagerung aller Werkzeuge inkl. Grundfertigung und der Montagelinie innerhalb der eigenen Unternehmensgruppe, parallel durchgeführte Überholung der Werkzeuge und Vorrichtungen



# Projektleiter

## Umstellung der Serienfertigung einer Mittelsitzbank eines Compactvans

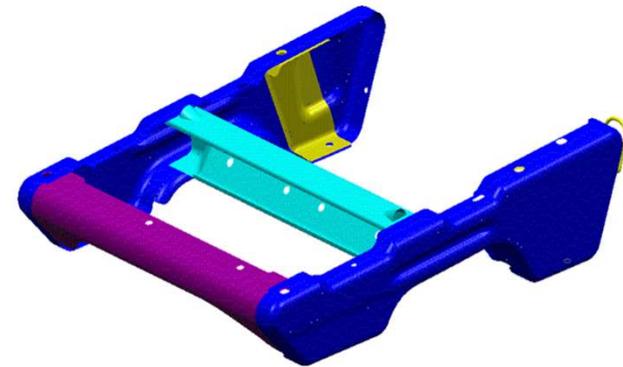
Auftraggeber/Lieferant:	Zulieferer (2nd Tier) an US-amerikanischen Innenausstatter (Systemlieferant)
Endkunde:	deutscher Automobilhersteller mit US-amerikanischem Mutterkonzern
Projektbeginn:	August 2001
Projektübernahme:	ab Entwicklung bis Serienfertigung
Serienanlauf:	Januar 2003
Jahresbedarf:	230.000 Stück
Umsatz, p.a.:	ca. € 12.600.000,-
Investitionsvolumen:	ca. € 7.400.000,-
Besonderheiten:	komplett neue Werkzeuge und Vorrichtungen aufgrund des neuen Designs, kompletter Umbau der Fertigungslinien (46 Arbeitsplätze) im Dezember, Bauteilgewicht ca. 23 kg.



# Projektleiter

## Umstellung der Serienfertigung eines Sitzunterbaus auf eine neue Version

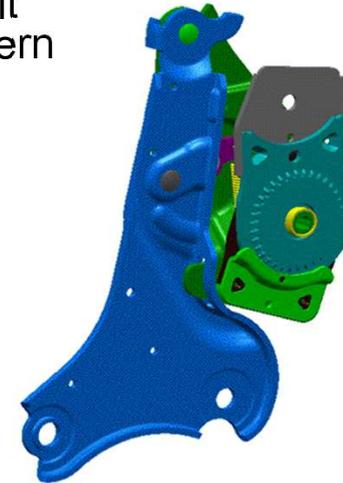
Auftraggeber/Lieferant:	Zulieferer (2nd Tier) an US-amerikanischen Innenausstatter (Systemlieferant)
Endkunde:	deutscher Automobilhersteller mit US-amerikanischem Mutterkonzern
Projektbeginn:	August 2001
Projektübernahme:	ab Entwicklung bis Serienfertigung
Serienanlauf:	Januar 2003
Jahresbedarf:	230.000 Satz
Umsatz, p.a.:	ca. € 4.700.000,-
Investitionsvolumen:	ca. € 3.600.000,-
Besonderheiten:	kompletter Austausch der Fertigungseinrichtung in der letzten Dezemberwoche ohne Fertigungsunterbrechung, da kein Modellwechsel des Kunden



# Projektleiter

## Entwicklung und Serienfertigung einer Tischklappfunktion für Beifahrersitze

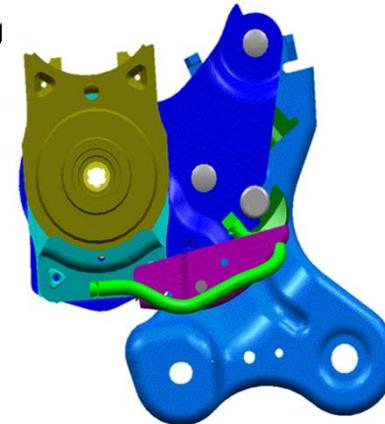
Auftraggeber/Lieferant:	Zulieferer (2nd Tier) an britische Tochter eines US-amerikanischen Innenausstatters (Systemlieferant)
Endkunde:	deutscher Automobilhersteller mit US-amerikanischem Mutterkonzern
Projektbeginn:	Mai 2001
Projektübernahme:	ab Entwicklung bis Serienfertigung
Serienanlauf:	April 2002
Jahresbedarf:	170.000 Paar
Umsatz, p.a.:	ca. € 1.600.000,-
Investitionsvolumen:	ca. € 1.000.000,-
Besonderheiten:	sehr hohe Komfort- und Festigkeitsanforderungen, sehr kurze Entwicklungszeit, Carry-Over-Anteil eines bestehenden Bauteils aus einem größeren Fahrzeug ca. 50%



# Projektleiter

## Entwicklung und Serienfertigung einer Tischklappfunktion für Beifahrersitze

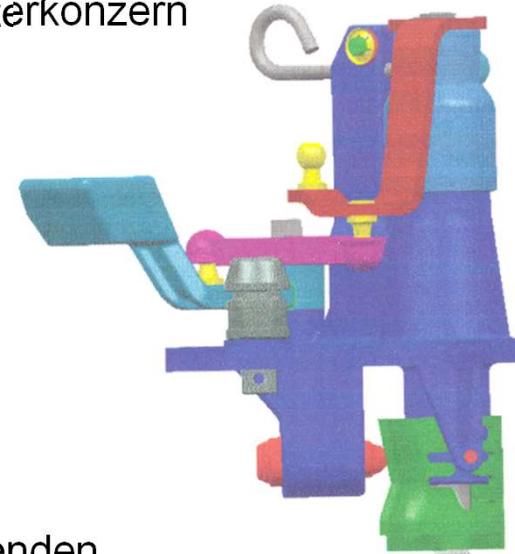
Auftraggeber/Lieferant:	Zulieferer (2nd Tier) an US-amerikanischen Innenausstatter (Systemlieferant)
Endkunde:	deutscher Automobilhersteller mit US-amerikanischem Mutterkonzern
Projektbeginn:	Mai 2000
Projektübernahme:	ab Entwicklung bis Serienfertigung
Serienanlauf:	September 2002
Jahresbedarf:	80.000 Paar
Umsatz, p.a.:	ca. € 1.300.000,-
Investitionsvolumen:	ca. € 800.000,-
Technologien:	Stanzen, Feinstanzen, Nieten, Schweißen, Montage
Besonderheiten:	Carry-Over-Anteil eines bestehenden Bauteils aus einem größeren Fahrzeug ca. 70%.



# Projektleiter

## Entwicklung und Serienfertigung einer äußeren Getriebschalteneinheit

Auftraggeber/Lieferant:	direkter Zulieferer (1st Tier)
Endkunde:	deutscher Automobilhersteller mit US-amerikanischem Mutterkonzern
Projektbeginn:	November 1999
Projektübernahme:	während der Akquisition bis Bestelfreigabe der Serienwerkzeuge
Serienanlauf:	April 2001
Jahresbedarf:	260.000 Stück
Umsatz, p.a.:	ca. € 7.300.000,-
Investitionsvolumen:	ca. € 2.400.000,-
Besonderheiten:	Umstellung einer bestehenden Stangenschaltung auf Seilzugschaltung, Entwicklung nach Funktionslastenheft und CAD-Bauraum für 5 verschiedene Motor-Getriebekombinationen



# Projektleiter

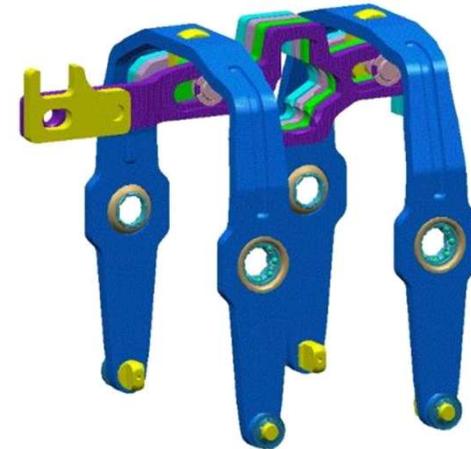
## Errichtung einer Fertigungslinie für eine innere Getriebe-Schaltung

Auftraggeber/Lieferant: direkter Zulieferer (1st Tier)  
Endkunde: deutsche Automobilindustrie  
Projektbeginn: Juli 1999  
Projektübernahme: ab Nominierung bis Serienproduktion  
Serienanlauf: September 2000

Jahresbedarf: 550.000 Stück jährlich  
Umsatz, p.a.: ca. € 8.000.000,-  
Investitionsvolumen: ca. € 3.500.000,-

Technologie: Stanzen, Feinstanzen, Härten, Montage, fertigungsbegleitendes optisches Messen mit anschließendem Bohren im Zusammenbau.

Besonderheiten: gleichzeitige Umstellung von Fremdbezug einiger Komponenten auf Eigenfertigung



# Projektleiter

## Entwicklung und Fertigung einer Getriebeschalteinheit

Auftraggeber/Lieferant:	direkter Zulieferer (1st Tier)
Endkunde:	deutsche Automobilindustrie
Projektbeginn:	Oktober 1998
Projektübernahme:	ab Nominierung und Prototypenbau bis Serienproduktion
Serienanlauf:	September 1999
Jahresbedarf:	von ca. 150.000 Stück in Ausbaustufen auf ca. 1.900.000 Stück jährlich
Umsatz, p.a.:	ca. € 30.000.000,-
Investitionsvolumen:	ca. € 3.200.000,-
Technologien:	Laserschweißen, Laserschneiden, Magnesiumbearbeitung, Montage
Besonderheiten:	Fertigungsmethode konnte später patentiert werden, neues Verfahren zur Oberflächenhärtung bei gleichzeitigem Korrosionsschutz

