

## Projektbeispiele Kontaktwerk Lieferantennetzwerk

- Die Kontaktwerk-Erfahrungsaustausche sind Plattformen, bei denen vielfältige Kontakte zwischen Führungskräften von produzierenden Mittelständlern untereinander und gezielt zu spezialisierten Technischen Dienstleistern geknüpft werden. Daraus entstehen oft neue Geschäftsverbindungen.
- Ein Unternehmen aus dem Bereich Kunststofftechnik (Werkzeugbau und Spritzguss) gewinnt über Kontaktwerk einen neuen Kunden aus dem Bereich Sensortechnik. Es entwickelt sich eine langfristige Zusammenarbeit.
- Ein kleiner Mittelständler fungiert als Projektpartner zur Herstellung komplexer Produkte, die der Auftraggeber nicht selbst fertigen kann oder will. Geeignete Lieferanten werden auch über Kontaktwerk gefunden. Beispiele sind die Fertigung einer Mediensäule (Blech, Metallverarbeitung) sowie ein medizintechnisches Produkt (Werkzeugbau und Spritzguss)
- Ein weltweit tätiger Hersteller von messtechnischen Produkten möchte seine Lieferantenbasis bei bestimmten zugekauften Produkten verbreitern und gezieltes Sourcing in Europa betreiben. Ein darauf spezialisierter technischer Dienstleister aus dem Kontaktwerk findet erfolgreich einen Zulieferer für das Leichtmetallgehäuse einer bestimmten Baugruppe.
- Ein Produktionsdienstleister im Bereich Elektronikentwicklung von Baugruppen und kompletten Geräten sucht einen zusätzlichen Lieferanten für Blechteile. Dieser wird über Kontaktwerk gefunden.
- Ein IT-Unternehmen, das im Bereich virtuelle Warenpräsentation technologisch und innovativ an der Spitze steht, sucht ein Unternehmen, das ein Gestell und ein Gehäuse für die notwendige Gerätschaft entwickelt und dann in Serie fertigt. Kontaktwerk findet das richtige Unternehmen.
- Ein Maschinenbauunternehmen findet einen neuen Produktionsdienstleister für Leiterplattenbestückung über Kontaktwerk.
- 2 Mittelständler, beide aus dem Bereich Messtechnik, suchen jeweils einen neuen regionalen Lieferanten im Bereich Leiterplattenbestückung. Kontaktwerk hat den richtigen Partner.
- Ein größerer Mittelständler im Bereich Sensortechnik sucht einen zusätzlichen Lieferanten für Spritzgießwerkzeuge.

- Ein Produktionsdienstleister im Bereich Lohnschweißen hat hohe technologische Verfahrenskompetenz im Bereich automatisiertes Schweißen von Bauteilen bis hin zu Schweißbaugruppen. Kontaktwerk findet einen Kunden für das Unternehmen, der Sensoren für die Durchflussmesstechnik herstellt.
- Ein Mittelständler, der messtechnische Produkte herstellt, sucht einen neuen regionalen Lieferanten für komplizierte Frästeile.
- Ein Sondermaschinenbauer benötigt kurzfristig ein sehr großes, spezielles Schweißteil, weil der zunächst vorgesehene Lieferant es doch nicht herstellen kann. Ein Zulieferer aus dem Kontaktwerk, der auf die Bearbeitung von großen und schweren Metallteilen spezialisiert ist, springt ein und fertigt das Bauteil termingerecht in kürzester Zeit.



Hanns-Robert Mayer