

# Reach your Goals with us 2006

## 连日本人都在谈论的Untertürkheim模式

紧固件生产商阿诺德成型技术有限公司的专家说，紧固件连接可以变得更便宜，但不是通过降低他们的价格。戴姆勒克莱斯勒公司和马勒（Mahle）公司已从中得益了。戴姆勒克莱斯勒股份公司的Roland Bopp说，重要的是考虑整个生产过程，而不是仅仅考虑单个零件的成本。Roland Bopp并不是一个无足轻重的人。几年前，他接任这个汽车康采恩“零件优化”KTO部门领导的职务。这个概念对卡车的发展是如此的成功，以至KTO今天也成为日本设计者的一个不可或缺的内容。KTO的目标就是：降低成本、缩短运行时间和提高质量。人员最多时，Bopp有七个伙伴，他们组成了“圆桌”。Bopp既是设计者，又是技术购买者、质量安全员、安装和工艺工程师，还是懂得连接技术基本知识的供应商。这样就避免了由于在每个行业只降低“它”的成本，而导致其他行业新成本的增加。这支KTO队极大地减少了每辆车子的

零件的多样化程度。例如，紧固件只带有三个强度和两个表面质量。零件价格通过更大的采购量得到了显著的降低，但更简化了处理程序：目前，一辆车需要23000个零件号，但这支KTO队成功地用1200个KTO号覆盖了57%以上的零件。“或许将来有一天可达到70%”，这位戴姆勒克莱斯勒公司的经理推测说。在KTO名下还有新的和特殊设计的产品，但其同样具有更节省或质量安全可靠性更高的效果。Bopp的含义是很明显的：谁想要降低连接技术的成本，就必须注意从制造到安装的整个过程。Bopp保持着与拥有这些技术的公司，如位于德国Forchtenberg的阿诺德成型技术有限公司的紧密接触，这样在早期就能融入到这一发展过程中。阿诺德成型技术有限公司的产品经理Reinhard Barth继续憧憬着它的前景，他勉励大家说：“像戴姆勒这样的大公司能做的事情，其他小公司一定能做的更好”。按照他的说法，连接件的成本只占8%，像镗孔或攻丝等的前处理的成本占50%，人力成本占20%，还有8%是工具成本。降低系统成本也是要达到的目标。“只有对整个联系作观察才能有效的节省成本”。Barth为此举了一个企业的例子：一个灯具供应商接到了比上一年多30%的定单，但他只多付出了13%的费用，原因就是因为他对品种进行了彻底的清理，仅所进的材料就从54种下降到30种，零件的平均价格因而下

阿诺德公司是国际伍尔特集团的全资子公司。伍尔特集团全球拥有314家企业和超过46000名的员工，资产超过600亿欧元。

降了14%。同样的情况也发生在另一个汽车座椅生产商那里。该生产商通过与阿诺德成型技术有限公司的合作，对接头技术作了最优化处理，并引入了Konsi和Kanban等的物流概念，以及将零件号减少到13个，从而至少节省了25万欧元。Hohenloh的一个紧固件生产商在生产内螺纹滚压的紧固件时，通过车削时在底孔中形成母螺纹的方法，节省了至少与汽车座椅生产商同样的费用。戴姆勒克莱斯勒公司使用的这类紧固件的量已达到50%。阿诺德成型技术有限公司所提供的Taptite 2000，通过最优化的螺纹几何学原理，使得其拥有几乎与公制紧固件同样安全的预应力。那么节省到底要达到什么效果呢？产品经理Thomas Jakob又举了一个位于德国斯图加特的马勒（Mahle）过滤系统有限公司的成本分析作为案例：马勒（Mahle）公司通过对从底孔的预先浇灌开始直到成品的整个研究，最后得出如下的结论：Taptite 2000所能降低的用于安装紧固件的生产成本，对于自动和人工安装分别高达80%和65%。

联系人：  
 阿诺德成型技术有限公司  
 工商管理硕士（工业技术大学）Michael Pult市场和公关部主管  
 电话：0049-(0)7947-821-170  
 传真：0049-(0)7947-821-111  
 michael.pult@arnold-umformtechnik.de  
 www.arnold-umformtechnik.de

