

Der Schutzpatron der Marke

Das Ansehen einer Marke muss hart erarbeitet werden. Doch nur wer es verteidigt, bleibt obenauf. Im Gespräch mit der Redaktion erläutern Dieter Seipler, Vorsitzender der Geschäftsführung der Mann+Hummel AG, und Jörg Brandl, Engineering-IT-Verantwortlicher beim Automobilzulieferer, die Strategie beim Know-how-Schutz.

Herr Dr. Seipler, was würden Sie als Kernkompetenz in Ihrer Unternehmung bezeichnen?

Seipler: Allgemein gesprochen sind es Technologien rund um das Thema Filtration, angefangen bei unseren Fertigungsprozessen bis hin zu den verwendeten Materialien. Hinzu kommen all die Lessons learned, nicht nur aus Fehlern, sondern auch aus erfolgreich durchgeführten Projekten. Wir haben zum Beispiel große Kompetenz in der Kunststoffverarbeitung aufgebaut, speziell beim Spritzguss. Dabei geht es um die Formgebung im engen Wechselspiel mit der Funktionsgestaltung. Die Liste an Veröffentlichungen ist entsprechend lang, wie Sie sich vorstellen können.

Wie wird dieses Wissen dokumentiert?

Wir haben im Prinzip zwei IT-gestützte Prozesse, die unser Know-how abbilden: den SAP- und den PDM/PLM-Prozess auf Basis von CIM Database von Contact Software. Die Verknüpfung von beiden Welten erfolgt über unser Projektmanagement. Das PDM-System verwaltet alle Engineering-Dokumente: 3D-CAD-Daten, Simulationsdaten und andere Dokumente wie Prüfberichte oder Spezifikationen.

Zunächst einmal dient ein PDM-System ja lediglich zur Verwaltung von Daten. Und dem Begriff Verwaltung haftet etwas dröges an. Daher meine Frage: Nutzen Sie CIM Database auch als aktives Steuerungsinstrument, etwa um bewusst Innovationen zu initiieren? Herr Brandl, möchten Sie antworten?

Brandl: Beim Einsatz des PDM-Systems



Weiß, was PDM leisten kann:
Jörg Brandl

geht es uns primär darum, Daten kontrolliert zu erzeugen und ihren Weg von der Entstehung an zu begleiten. Dabei spielen Funktionen wie Versionierung und Freigabe eine entscheidende Rolle für eine standortübergreifende Kooperation. Im Moment sind wir dabei, unser Änderungsmanagement zu überarbeiten. Und gerade dort zeigt sich, dass PDM mehr darstellt als nur die Verwaltung von Daten, nämlich auch deren Verteilung und das Nachverfolgen von Arbeitsschritten zu ihrer Erzeugung. Nach der ersten Freigabe werden die Daten dann vom PDM- an das SAP-System übergeben.

Herr Dr. Seipler, was halten Sie vom Firmen-Know-how für besonders schützenswert?

Seipler: All das, was sich hinterher als Produkt einschließlich aller Gestaltungselemente verkaufen lässt. Übrigens ist nur das wirklich geschützt, über das man ein Patent verfügt und dies einem Produkt eindeutig zuordnen kann. Natürlich ist es wesentlich, dass das, was wir uns durch ein Patent schützen lassen, nicht auf eine möglicherweise günstigere Art und Weise erzeugen lässt. Wir achten daher darauf, dass unsere Patente mehr funktions- als prozessgetrieben sind. Aber, um auf Ihre Frage zurückzukommen: Was bedarf des besonderen Schutzes? Es sind unsere internen Prozesse und all die Informationen, die rund um das Produkt bestehen. Hierzu gehören Bedingungen wie Konstruktionsrichtlinien oder Materialkennwerte, die einge-



Will Automatisierung in der Produktentstehung forcieren: Dieter Seipler

halten werden müssen. Diese Details fallen nicht so sehr auf wie Patente, Gebrauchsmuster oder ein Marke, sind aber genauso wichtig, weil sie zur Einzigartigkeit unserer Produkte ebenso beitragen.

Vom Ländle aus die ganze Welt

Unternehmen mit Weltrang im Bereich der Filtration kommen aus Baden-Württemberg. Mann+Hummel (Ludwigsburg) und der Gegenspieler Mahle (Stuttgart) liegen mit ihren Stammwerken nur 20 Kilometer weit voneinander entfernt. Obwohl erfolgreich, gibt es keinen Grund, sich auf den Lorbeeren auszuruhen, meint Dieter Seipler: „Wir müssen die Kosten, auch im Engineering, weiter senken.“ Der promovierte Physiker zielt mit dieser Bemerkung auf Bemühungen zur Automatisierung von Produktentstehungsprozessen ab. Bei Mann+Hummel gibt es eine konkrete Agenda für ein Lean Development auf Basis von Catia V5 und CIM Database. Auch das Management-Konzept Offshoring ist für Seipler ein wichtiges Thema. Die Märkte in Asien und Lateinamerika sollen so noch besser bedient werden. Die Unternehmenskommunikation steht ebenso in der Pflicht: „Eine große Herausforderung besteht für uns darin, den Wert unseres Engineerings unseren Kunden deutlicher vor Augen zu führen“, sagt der Firmenchef.

www.mann-hummel.com



Bild: M+H

Plagiat und Original: Filter von Mann+Hummel sind begehrt

Sie machen mich neugierig. Was ist an Ihren eigenen Abläufen so clever, dass Sie es vor dem unerlaubten Zugriff geschützt sehen wollen?

Es macht sehr wohl einen Unterschied, ob man einen Prozess mehr oder weniger gut beherrscht. Ob beispielsweise die CAD-Modelle funktionsgenau sind oder größere Abweichungen existieren, die im Nachhinein korrigiert werden müssen. Nehmen Sie Fertigungstoleranzen: Viele unternehmenskritische Informationen sind immer noch in der 2D-Zeichnung zu finden und nicht im 3D-CAD-Modell. Deshalb: Auch das, was hinter einem Patent oder einer Marke steht, muss geschützt werden.

Gibt es weitere Schätze hinter den Kulissen?

Nehmen wir das Berichtswesen rund um die physischen Tests: Jeder macht seine Fehler, gerade dann, wenn etwas Neues ausprobiert wird. Im günstigsten Fall lassen sich diese Schwierigkeiten im zweiten oder dritten Anlauf überwinden. Zum Beispiel werden die Werkzeuge, die ja bereits im ersten Schritt sehr genau konstruiert wurden, so dass sie eigentlich alle Funktionen unmittelbar erfüllen

müssten, normalerweise mehrfach nachgearbeitet. Dies ist auch ein Hinweis, wie viel Empirie bei unseren Forschungs- und Entwicklungsarbeiten noch vorhanden ist, etwa in Form von Erfahrung aus vorherigen Produkten.

Geriet Mann+Hummel in der Vergangenheit in die Situation, in der ein wirtschaftlicher Schaden durch Industriespionage oder Ähnliches entstand?

Im Sinne von Raubkopien haben wir dies des Öfteren erlebt. Speziell in Entwicklungsländern wird schon gerne einmal die Marke kopiert. Zum Teil liegt dies an dem dort herrschenden Recht, das die Plagiate-Erzeugung duldet. Natürlich gibt es auch Rempelen mit dem Wettbewerb, beispielsweise, wenn diese etwas nachvollziehen und verkaufen wollen, was von uns nicht autorisiert wurde.

Wie gehen Sie in einem derartigen Fall vor?

Wir sagen: „Ihr dürft dies gerne machen, aber dafür ist eine Lizenzzahlung fällig.“ Mit einer Reihe von Firmen haben wir hierzu so genannte Cross-Licensing-Verträge abgeschlossen. Die resultierenden Umsätze liegen im Bereich von einigen Prozent unserer Gesamterlöse.

Und was unternehmen Sie bei Produktpiraterie?

Dabei ist proaktives Handeln angesagt. Zum Teil, indem wir mit Interessensverbänden zusammenarbeiten, zum Teil, indem wir auf eigene Faust handeln. Schließlich geht es darum, unseren Markenwert zu verteidigen.

Ich vermute mal, dass Ihr Unternehmen einen ganzen Stab von Anwälten beschäftigt...

Seipler: Keineswegs. Das Ausmaß der Rechtsabteilung hält sich in engen Grenzen. Dafür Sorge ich schon. Wir haben fünf Mitarbeiter in der Patentabteilung. Sie kümmern sich um den Lizenz- und Markenschutz sowie die Patentanmeldungen. Aber Sie haben recht, die Abteilung ist gut ausgelastet.

Sie kennen bestimmt den Spruch: „Der Feind sitzt in den eigenen Reihen“. Wie geht Ihr Unternehmen bei der Durchsetzung der eigenen Sicherheitsinteressen bei zeitlich befristeten Partnerschaften mit Lieferanten vor?

Brandl: CIM Database ist uns dabei eine große Hilfe. Die Zugriffsregelungen sind praxistauglich, das heißt mit erträglichem Aufwand definier-, pfleg- und technisch überprüfbar. Über das PDM-Tool können wir befristete Zugriffsgenehmigungen vergeben. Die zugewiesenen Rollen der Anwender werden hierzu mit einer harten Datumsgrenze verbunden. Diese hängt natürlich auch vom jeweiligen Projektstatus ab. Der Reifegrad eines Produkts öffnet oder schließt gewissermaßen die Berechtigungen. Grundsätzlich können Zugriffsrechte gewährt oder eingeschränkt werden.

Halten Sie dies an CIM Database für einzigartig?

Auf jeden Fall. Im Moment gibt es meines Wissens nach derzeit kein anderes PDM-System mit einem derart leistungsfähigen Berechtigungssystem.

Herr Dr. Seipler, noch eine abschließende, recht persönliche Frage: Was war für Sie in letzter Zeit am spannendsten?

Seipler: Wir haben unheimlich viele spannende Themen. Denn zurzeit geschieht viel infolge der Globalisierung, beispielsweise in Asien. Große Fortschritte konnte unser Konzern auch in den USA und in Mexiko erzielen. Wir haben gerade das Purolator-Filtergeschäft in Form eines Joint Ventures mit der Bosch-Gruppe übernommen. Das Purolator-Filtergeschäft hatte im letzten Jahr immerhin rund 270 Millionen US-Dollar Umsatz generiert.

Vielen Dank für die Stellungnahme!

INTERVIEW: BERNHARD D. VALNION

„Was hinter dem Patent oder der Marke steht, muss auch geschützt werden“

Dieter Seipler, Mann+Hummel