

# SCHINKO BOX



UMSETZUNG INDUSTRIEDESIGN

## DER ENTWURF ALS GROSSER WURF



- 02 Der Entwurf als großer Wurf
- 02 Vorwort
- 03 Industriedesign in Anwendung
- 04 Erfolgsgeschichte
- 06 Aus dem Unternehmen
- 07 Rückblick / Vorschau

# Der Entwurf als großer Wurf

Sie sehen formschön aus und zeigen zugleich, was an Funktionalität und Intelligenz in ihnen steckt. Gehäuse von Schinko haben einen speziellen Mehrwert. Der Grund dafür: passgenau angewandtes Industriedesign.

Auf den unverwechselbaren Look und eine spielend leichte Bedienbarkeit kommt es an. Diese Erfahrung machen Anbieter von Anlagen, Geräten und Maschinen immer häufiger. In einer Produktwelt, in der sich die Angebote mehr und mehr funktionell angleichen, braucht es andere, über das Übliche hinausgehende Argumente, die für ein bestimmtes Erzeugnis sprechen. Das liegt auch voll und ganz auf der Linie, die Schinko seit den Anfangstagen verfolgt – und in enger Zusammenarbeit mit profilierten Industriedesignern erfolgreich praktiziert. „Umsetzung Industriedesign“ heißt dieser für das Endprodukt immens wichtige Aspekt bei Schinko. Man will schließlich nicht bloß Gehäuse fertigen, sondern Designgehäuse schaffen, bei denen die äußeren und inneren Anforderungen aufeinander abgestimmt harmonieren. Das erreicht man, indem spezialisierte Industriedesigner eingebunden sind. Mit besonderem Auge für Formen und Farben, Feingefühl für Haptik und entsprechender technischer Erfahrung. So wie bei Schinko.

## UMSETZUNGEN EINEN TICK WEITER DENKEN

Für Christian Plangger, der bei Schinko die Abteilung Verkauf mit neun Mitarbeitern leitet, ist Industriedesign ein wahrer Erfolgstreiber. Gerade bei Maschinen und Geräten hat Schinko in letzter Zeit mit hochfunktionalen Umsetzungen Akzente gesetzt. Bei Schleif- und Fräsmaschinen, aber auch im Bereich Mess- und Prüftechnik. „Die meisten Hersteller kümmern sich ausschließlich um die innere Technologie, die auch super funktioniert, und bei der Hülle denken sie primär an die Schutzfunktion“,

erklärt Plangger. „Wir bringen dann unseren Zugang ein.“ Der führt zu neuen Ansätzen, von denen die Kunden oft selbst überrascht sind, weil die Umsetzungen gleich einen Tick weiter gedacht wurden. Ihre Ansprüche werden übertroffen. Der Stand der Planung kann dabei jederzeit transparent eingesehen werden. Durch 3D-Visualisierungen wird klar, wie das fertige Produkt später aussieht.

## PREISLICH NICHT TEURER ALS UNDESIGNTE LÖSUNGEN

Laut Plangger sind die Kunden dabei noch von etwas Weiterem überrascht: dass formschönes Design und eine damit zusammengehende Funktionalität nicht unbedingt teurer als eine undesignte Umsetzung sein müssen. „Das ist so, weil wir die Machbarkeit, den Produktionsprozess gleich einkalkulieren“, sagt Plangger. Um womöglich Kosten zu sparen, haben

sich auch anpassbare Lösungen auf Basis standardisierter Module bewährt. Wobei dieser Zugang nicht mit Fertigprodukten verwechselt werden darf. Bei Schinko weiß man: Einzigartige Umsetzungen erreicht man nur, wenn man sich individuell auf Wünsche und Anforderungen einlässt. So sieht es auch Christian Plangger: „Wir bekommen häufig das Feedback,

*dass unsere Gehäuse das Tüpfelchen auf dem i sind. Weil sie Qualität ausstrahlen, weil Funktionalität und Design perfekt zusammenspielen. Das ist für die Hersteller ein gewaltiger Push am Markt – und für unsere Motivation auch.“*

**Industriedesigner mit besonderem Auge für Formen und Farben, Feingefühl für Haptik und entsprechender technischer Erfahrung.**

## VORWORT

Michael Schinko & Gerhard Lengauer

**Liebe Kund\*innen, Freund\*innen, Partner\*innen und Mitarbeiter\*innen unseres Hauses,**

es passiert völlig selbstverständlich, ohne dass wir darüber nachdenken. Liest man aber, dass 82 % unserer Wahrnehmung über das Auge passieren, beeindruckt die Zahl ungemein. Für uns als Spezialisten für maßgeschneiderte Maschinen- und Geräteverkleidungen macht sie zudem deutlich, wie wichtig die Form unserer Arbeit für die Faszination der Endprodukte letztlich ist. „Umsetzung Industriedesign“ ist deshalb eines der zentralen Prinzipien unseres Unternehmens. Wie wir dabei vorgehen, erfahren Sie in dieser Ausgabe der SchinkoBox. Und wir liefern gleich die passende Referenz dazu: unsere Leistungen für das Messtechnik-Unternehmen FISCHER in Baden-Württemberg. Dazu erklärt der Industriedesigner Reinhard Kittler das große Ganze und die entscheidenden Details.

## GEHÄUSETECHNIK IN PERFEKTION

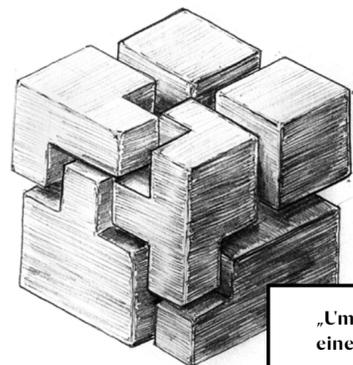


## INDUSTRIEDESIGN

<https://youtu.be/IKKu8tWPBhc>



Die Schinko-Industriedesign auf YouTube.



„Umsetzung Industriedesign“ ist eines der zentralen Prinzipien ...

Michael Schinko & Gerhard Lengauer



Wir wünschen Ihnen viel Freude und Erkenntnisgewinn beim Lesen.

Michael Schinko und Gerhard Lengauer

## INDUSTRIEDESIGN IN ANWENDUNG

### VISUALISIERUNG

Von der ersten Handskizze über aussagekräftige 3D-Bilder bis zum funktionierenden Prototypen – Design wird sicht- und erlebbar vermittelt.



### HERSTELLKOSTEN OPTIMIEREN

Um maximale Wirkung und Kosteneffekte zu erzielen, arbeitet Schinko eng mit profilierten Industriedesignern zusammen.

### INTELLIGENTES DESIGN

Schinko entwickelt Lösungen, die auf spezielle Kundenanforderungen abgestimmt sind und sowohl emotional, funktional als auch wirtschaftlich überzeugen.



### ERGONOMISCHE GESTALTUNG

Wir entwickeln Gehäuse, die intuitiv bedienbar und einfach zu warten sind.

### HÖCHSTE WIEDERERKENNBARKEIT

Attraktives Erscheinungsbild mit individueller Farbgebung als Markenzeichen eines Unternehmens.



# Augenfällig, praktikabel und absatzfördernd

## XDAL®, XAN®, XAN®-Messbox, XUL®, GOLDSCOPE SD® für Helmut Fischer GmbH

**H**elmut Fischer GmbH ist einer der Weltmarktführer für hochpräzise Messtechnik. Seit 65 Jahren entwickelt und produziert die Firma Messgeräte für die Schichtdickenmessung, Materialanalyse und Werkstoffprüfung. Mit dem Versprechen „Measuring Made Easy“ hat sich Fischer die Kundenfreundlichkeit auf die Fahnen geschrieben. Mit andauerndem Erfolg. Die hochsensiblen Messinstrumente und Analysegeräte aus dem schwäbischen Sindelfingen sind heute überall auf der Welt im Einsatz. Auch das Röntgenfluoreszenz-Instrument XDAL. Das Gehäuse zu diesem Gerät steht für den Beginn der Zusammenarbeit zwischen FISCHER und Schinko. 2008 war das. Dass nun 2018, zehn Jahre später, eine ganze Produktfamilie im damals erarbeiteten Design besteht, ließ sich damals noch nicht vorhersehen. Tatsächlich hat es sich aber so entwickelt. Schinko verhalf in der Folge auch weiteren Instrumenten und Geräten zur optimalen, mittlerweile durchgängigen Form.

### DER SCHINKO-PARTNER IDUKK GIBT DIE DESIGNLINIE VOR

Die charakteristische Designlinie wurde von Reinhard Kittler entworfen, mit IDUKK langjähriger Industriedesign-Partner von Schinko. Auf Basis der Vorgaben des Kunden, aber auch im Hinblick auf größtmögliche Praktikabilität und einen reduzierten Konstruktionsaufwand. So ist es bis heute. „Die Designvorschläge und die technischen Ideen sind sehr gut“, sagt Mathias Fischle. Er leitet die mechanische Konstruktion bei FISCHER und kennt Schinko vom ersten Auftrag an. „Von Entwicklungsseite her klappt die Zusammenarbeit bestens, es kommt immer wieder zu Innovationen“, fügt er an.

### DIE KUNDENVORTEILE AUF EINEN BLICK

- 

**Prozesskosten**  
Vom Einkauf bis zur internen Bereitstellung spart der Kunde erheblich an bisherigen Prozesskosten.
- 

**„Time to Market“-Zyklen**  
Optimale, kurze „Time to Market“-Zyklen durch parallele Konstruktion von Messgerät (Kunde) und Gehäuse (Schinko)
- 

**Durchlaufzeit**  
Durch vormontierte Anlieferung reduzieren sich die Durchlaufzeiten beim Kunden erheblich.
- 

**Gehäusedesign**  
Attraktives Gehäusedesign hebt sich von Mitbewerbern ab und betont die Identität des Unternehmens.



HELMUT FISCHER GMBH

„Manchmal kamen die Vorschläge von Schinko und Herrn Kittler schneller, als wir reagieren konnten. Das war ein sehr engagiertes Vorgehen, eine wirklich gute Vorleistung.“

### EINE MESSBOX ALS NEUESTE ERGÄNZUNG

Nicht umsonst sind die Produkte von FISCHER nunmehr zu einem großen Teil mit Gehäusen ausgestattet, die von IDUKK entworfen und bei Schinko hergestellt werden. Das gilt auch für die neue Messbox des griffigen, mobilen Geräts XAN®500, das zur Schichtdickenmessung und Analyse von Legierungen direkt in der Produktion dient. Hier gelang kürzlich der Serienanlauf, und die Lieferung der ersten Geräte steht unmittelbar bevor. Die Messbox macht das XAN®500 zu einem Tischgerät für die Kleinteileprüfung. Aykut Birgül ist bei FISCHER für den Einkauf von mechanischen Baugruppen und Gehäusen zuständig. „Bei der Messbox ist das gut gelaufen“, bestätigt er. „Bei einem Serienanlauf ist es anfangs immer etwas schwierig, aber ich war mit der Abwicklung und der Kommunikation mit Schinko sehr zufrieden. Jetzt warten wir auf die Lieferung der ersten Serie. Für die liegen schon erfreulich viele Vorbestellungen vor.“

„Durch die gute Zusammenarbeit konnten wir die Produktqualität stetig verbessern. Das gilt auch für unsere Stückzahlen, die kontinuierlich gewachsen sind. Kam es dabei zu heißen Phasen, hat Schinko immer kurzfristig reagiert, die eigene Produktion erhöht und unseren Bedarf flexibel erfüllt. Das schätzen wir sehr.“

**MATHIAS FISCHLE**  
Leiter mechanische Konstruktion, FISCHER



X-RAY XAN®

„Was speziell zum Design zu sagen ist: Wir haben die neue Messbox im November auf der SPS IPC Drives in Nürnberg präsentiert. Dort ist sie den Kunden offenbar sehr ins Auge gestochen. Die Bestellungen, die aktuell bei uns eintreffen, liegen weit über unseren ersten Erwartungen.“

**AYKUT BIRGÜL**  
Einkauf mechanische Baugruppen und Gehäuse, FISCHER

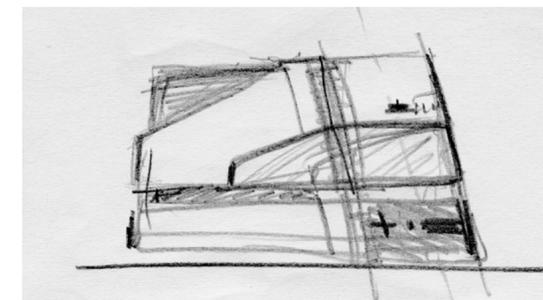


FISCHER PRODUKTFAMILIE

### REINHARD KITTLER, IDUKK, ÜBER DAS GROSSE GANZE UND DIE DETAILS IM DESIGN VON FISCHER

#### WAS SIND DIE PRÄGENDEN FAKTOREN IM GERÄTEDESIGN VON FISCHER?

Prägende Faktoren sind eine durchgängige Formsprache, Materialität und Funktionslösungen. Waren es vorher „gewachsene“ und inhomogen auftretende Produktlösungen, mal mit hohem Kunststoffanteil, mal aus Stahlblech, sind es nunmehr bei Schinko gefertigte Stahlblechgehäuse mit wertigen Detaillösungen und Oberflächen. Alle Geräte zeigen sehr charakteristische, ähnliche Kubaturen mit Abrundungen an den vorderen vertikalen Geräteecken. Glaselemente mit Einblicköffnungen werden möglichst bündig in die Verkleidung gesetzt. Logoanbringung und Typenbezeichnung sind immer an ähnlicher Stelle und in ähnlicher Wertigkeit positioniert. Der starke Hell-Dunkel-Kontrast im Verkleidungskonzept gliedert die Geräte in Zonen und löst optisch das Volumen auf. Das Design folgt aber nicht einem sklavisch auferlegten Formkorsett, sondern jedes der Einzelprodukte ist für sich optimiert. Mal öffnet die Fronthaube über ein Drehgelenk, ein anderes Mal über ein Schiebelement. Im Gegensatz zu früher verwendeten Kunststoffeinhausungen können die Produkte zudem sehr kostengünstig gefertigt werden. Es fallen keine Formkosten für Kunststoffteile an, die Produktion ist somit stückzahlunabhängig, und bei Bedarf kann auch mal ein Lüftungsschlitze ergänzt oder eine zusätzliche Gerätekomponente eingearbeitet werden.



„Gelungenes Design bedeutet, dass Botschaften, [...] die eine Produktgestalt aussendet, beim Kunden ankommen und verstanden werden.“

durchgängiger Produktgestaltung.

#### DIE ZUSAMMENARBEIT WÄHRT NUN BEREITS 10 JAHRE. MITTLERWEILE KANN MAN VON EINER PRODUKTLINIE SPRECHEN. WIE OFT TAUSCHEN SIE SICH MIT DEM KUNDEN DAFÜR AUS?

Die Zusammenarbeit findet aufgrund der doch beträchtlichen räumlichen Distanz zwischen Mühlviertel und dem baden-württembergischen Sindelfingen via moderne Kommunikationsmöglichkeiten und Datenaustausch statt. Und das gar nicht so oft, wie man vielleicht glauben möchte. Es besteht ein Konsens zwischen Auftraggebern, dem Produzenten und dem Designer.

#### GIBT ES BENEFITS BEI BEDIENUNG ODER FUNKTION, DIE DURCH DAS DESIGN HINZUKAMEN?

Die Benefits bei Bedienung und Funktion liegen in der gleichen, optimierten Anwendung. Versteht man ein Produkt, dann versteht man dem Prinzip nach auch die anderen. Auch das ist eine Lösungskompetenz von

#### WAS BRAUCHT ES, DAMIT DESIGN ZU EINEM UMSATZBRINGER FÜR EINEN HERSTELLER WERDEN KANN?

Gelungenes Design bedeutet, dass Botschaften und Signale, die eine Produktgestalt aussendet, beim Kunden ankommen und verstanden werden. Diese Botschaften sind immer auch Herkunftsbotschaften und Qualitätsbotschaften. Wenn, wie im Fall FISCHER, das Herstellerunternehmen für qualitativ hochwertige Messprozesse und Messqualität steht, dann muss man dies äquivalent auch im Design und in der Ausführungsqualität spüren. Ob ein Produkt ein Umsatzbringer wird, hängt von vielen Faktoren ab. Designmaßnahmen, eine durchgängige, wiederkehrende Produktform, ergonomisch durchdachte Anwendungen können aber in jedem Fall als strategisches Mittel angewendet werden, die Markenwerte eines Unternehmens nachhaltig zu stärken.

# MÄNNERARBEIT IST AUCH FRAUENARBEIT

Spezialisierte Tätigkeiten im Metallbereich sind keine Frage des Geschlechts. Und manchmal braucht es für den Einstieg nur Zutrauen. Der Weg von Annemarie Karl zu und bei Schinko beweist es.



FRAU KARL BEIM GLASPERLENSTRAHLEN

Dass sie irgendwann Metallteilen durch Glasperlenstrahlen eine optisch einwandfreie Oberfläche beschert, hätte sich Annemarie Karl noch vor wenigen Jahren nicht träumen lassen. Die gelernte Friseurin, heute 54, suchte damals eine Teilzeitstelle nicht zu weit von ihrem Wohnort, und weil ihre Schwester bei Schinko arbeitete, erfuhr sie, dass hier eine Reinigungskraft gesucht wurde. Für neun Stunden die Woche. Als solche fing sie im November 2016 tatsächlich auch an. Aber dabei blieb es nicht. Frau Karl zeigte nämlich bald reges Interesse an der Produktionsarbeit bei Schinko und bekam in der Folge die Chance, es doch mal mit dem Glasperlenstrahlen zu versuchen. Die Tätigkeit sagte ihr sofort zu. Nun, gut eineinhalb Jahre nach ihrem Eintritt, arbeitet sie in diesem Bereich Vollzeit bei Schinko – und ist mit dieser Stelle hochzufrieden. Für Schinko ist Annemarie Karl ebenfalls ein Gewinn. Menschlich wie arbeitsmäßig. „Frauen in der Technik“ ist bei Schinko ein wichtiges Thema. Im Unternehmen sind in der Produktion aktuell zwölf Frauen tätig. Ein Anteil, den man weiter steigern möchte. Frau Karl ist der beste Beweis, dass es zu Beginn nicht immer eine fachliche Ausbildung braucht, um sich zu bewerben. Schinko nimmt durchaus auch ungelernte, talentierte Arbeitskräfte auf, ungeachtet ihres Geschlechts und ihres Alters – und sehr gerne auch Wiedereinsteigerinnen. „Es geht eigentlich nur ums Trauen“, sagt Schinko-Geschäftsführer Gerhard Lengauer, „was zur fachlichen Tätigkeit fehlt, bringen wir bei.“ Siehe Annemarie Karl. Die weiß mittlerweile auch, wie das Pressen von Gewindebolzen funktioniert. Wie heißt es so schön? Man lernt nie aus. Und Frau auch nicht.

„Frauen in die Technik“ ist bei Schinko ein sehr wichtiges Thema.

## PERSPEKTIVE ALS INTEGRATIONSMOTOR



NASIR JAMA

SCHINKO BILDET SEIT 2015 AUCH FLÜCHTLINGE IN METALLBERUFEN AUS. DER SOMALIER NASIR JAMA IST EINER DAVON. AUF INITIATIVE DES WIRTSCHAFTSBUNDS BAD ZELL STELLTE ER SICH NUN MÜHLVIERTLER SCHÜLERN VOR.

Nasir Jama lernt bei Schinko den Beruf des Metalltechnikers. Aktuell absolviert er das dritte Lehrjahr der dreieinhalb Jahre dauernden Ausbildung. Aber nicht allein deshalb sprach er kürzlich zu zwei Klassen der Neuen Mittelschule in Bad Zell. Der gebürtige Somalier erzählte den Mühlviertler Schülern im Rahmen einer Aktion des örtlichen Wirtschaftsverbands von seinem Lebensweg. Wie er als Flüchtling von dem ostafrikanischen, im Bürgerkrieg feststeckenden Land über Stationen in Dubai, Moskau und Tschechien nach Österreich kam. Sechs Monate war er dafür unterwegs. Hier fühlt sich der heute 26-Jährige nun angekommen. Und das liegt nicht zuletzt an seiner Ausbildung bei Schinko. „Bei uns bekommt jeder, egal welcher Herkunft, die gleiche Chance“, hat Firmengründer Michael Schinko einmal formuliert. Nasir Jama weiß diese Chance zu nutzen. Der Lehrling gibt damit ein Beispiel, wie die Integration von Zuwanderern durch das Eröffnen einer Perspektive und persönlichen Einsatz gelingen kann. Dass die Schüler zudem nun ein Gesicht mit der Situation von arbeitenden Flüchtlingen in Österreich verbinden können, ist einer der Hintergründe der Aktion.

Bei uns bekommt jeder, egal welcher Herkunft, die gleiche Chance.



## SPORTLICHE SCHÜBE FÜR DAS WIR-GEFÜHL

AUCH DAS GEHÖRT ZU SCHINKO: NACH DER ARBEIT WIRD GEMEINSAM UM DEN SIEG BEI EINEM STOCKSCHÜTZENTURNIER GESPIELT. VIERMAL FAND DIESER FIRMENINTERNE WETTBEWERB BEREITS STATT, ZULETZT ENDE MAI IN KEFERMARKT.

Bei so einem nicht ganz so ernstem, sportlich aber dennoch engagiert geführten Turnier kann es am Ende natürlich nur einen Sieger geben: den Teamgeist. Das war auch bei der vierten Ausgabe der Schinko-Betriebsmeisterschaften im Stockschießen so. Spaß und Freude am Tun überwogen bei Weitem. Darauf ließen die Namen der zehn Moarschaften mit jeweils vier Spielern schon im Vorfeld schließen. So traten in der Stockhalle von Kefermarkt unter anderem Teams wie „3 Engel für Renate“, „de Vorfertiger“ oder „de 3 lustigen 4“ gegeneinander an. Ab drei Uhr Nachmittag rutschten an diesem Freitag die Stöcke am Asphalt den Dauben entgegen. Der Elan aller war groß. Immerhin gab es auch diesmal wieder Preise für die drei ersten Plätze. Wobei auch bei der Art der Preise der sportliche Charakter eine Rolle spielte. Das Siegerteam darf sich nun über einen Ausflug zum Kegeln freuen. Und weil der Einsatz aller belohnt werden wollte, gab es für das letztplatzierte Team sozusagen Zielwasser für das nächste Mal, sprich vier Flaschen Wein. Die Organisation des Turniers hatte Christian Gruber über. Dass wie bei den vorherigen Turnieren abermals alles tadellos abließ, lag vor allem an seinem Engagement. Nach der Siegerehrung am Abend wartete dann die verdiente Stärkung auf die Schinko-Stockschützen: ein gemeinsames Schnitzessen.



DIE SCHINKO „MOARSCHAFTEN“

### MESSERÜCKBLICK 2018

#### FMB Süd

Zuliefermesse Maschinenbau  
07.–08. Februar 2018

„Die Messe ist im Vergleich zu anderen sehr überschaubar, dafür sind hier sehr gute Gespräche möglich, da ausschließlich Fachpublikum unterwegs ist“, berichtet Christian Plangger (Leitung Verkauf). Gemeinsam mit Michael Schinko und Hubert Krückl (Verkaufstechniker) konnten sie wertvolle Kontakte knüpfen.



### RÜCKBLICK 2018

#### Firmengrillfeier

29. Juni 2018, Schinko Werkgelände  
Unser traditionelles Schinko Familien-Sommerfest mit allen Mitarbeiter\*innen und Angehörigen: immer ein Genuss und viel Spaß – besonders die feierliche Ehrung unserer langjährigen Mitarbeiter\*innen.

### VORSCHAU 2018

#### Verkaufstraining und Vertriebstraining

21.–22. Juni 2018 / bis Mitte 2019  
Start des mehrstufigen Vertriebstrainings für das gesamte Verkaufstechniker-Team.

#### Lehrlingsausflug

26.–27. Juli 2018, Bad Füssing  
Für alle Lehrlinge und Ausbilder



#### Firmenausflug

14.–15. September 2018, Bayern

Tag 1: Anfahrt und Besichtigung  
BMW-Werk Landshut – Produktionswerk des Automobilherstellers BMW, Übernachtung Krahwirt, Deggendorf

Tag 2: 3-Flüsse-Stadtrundfahrt mit dem Schiff in Passau

# Die Notwendigkeit schafft die Form.

Wassily Kandinsky

## IMPRESSUM

### SCHINKO BOX N°27

Medieninhaber, Herausgeber:  
Schinko GmbH  
4212 Neumarkt i.M., Matzelsdorf 60  
T. +437941 6906 | info@schinko.at

Redaktion: DI Gerhard Lengauer  
Verlagsort: Neumarkt i.M.  
Alle Rechte vorbehalten, Nachdruck  
nur mit schriftlicher Genehmigung.

Text: Andreas Kump | Design: MOOI design  
Industrial Design: idukk, Mag. Reinhard Kittler  
Fotos: Schinko GmbH, Robert Maybach, Jürgen  
Grünwald, Helmut Fischer GmbH, CAT-Foto,  
Christoph Panzer | Illustration: Tristan Huber

