



„Schlanke“ Erfolgsmodule

Wie Roto-Kunden (noch) wirtschaftlicher produzieren können (Teil 1)

Die Formel ist ebenso populär wie logisch: „Nur wenn unsere Kunden stark und erfolgreich sind, sind wir es auch.“ Das klingt gut, aber einigermaßen unverbindlich. Eine Verpflichtung, den Erfolg des Partners aktiv zu fördern, lässt sich daraus jedenfalls nicht unmittelbar ableiten. Ganz anders sieht das etwa Roto. Ein wichtiges Element der breiten Dienstleistungspalette des Bauzulieferers heißt „Roto Lean“ und soll Fenster- und Türenproduzenten konkrete (Wettbewerbs-)Vorteile bringen. In einer dreiteiligen Serie stellt die Redaktion das System und seine Einzelheiten vor.

in dem Kontext gleich sieben häufige „Verschwendungsarten“. Nummer 1: Es wird produziert, was nicht benötigt wird. Nummer 2: Hohe Umlauf- und aufgeblähte Fertigwarenbestände binden Kapital. Nummer 3: „Wartendes“ Material fließt nicht durch wertschöpfende Arbeitsabläufe. Nummer 4: Ausschuss behindert den Fluss in der Fertigung

Fertigungsoptimierung – das ist das entscheidende Stichwort des umfassenden Beratungsangebotes, das aufgrund seiner Intensität und Praxisnähe in der Branche „Benchmark-Status“ habe. Basis dieser durchaus selbstbewussten Einschätzung seien mehrere Faktoren. Im Zentrum stünden dabei einerseits das weltweite Know-how aus langjährigen Kundenbeziehungen und andererseits die besondere Kompetenz der Roto-Gruppe. Sie beherrsche nämlich als einziger Anbieter die Beschlag- und Fensterproduktion gleichermaßen. Das hohe Qualitäts- und Prozessniveau werde u. a. durch die Auszeichnungen „Beste Fabrik Deutschlands“ und „Die Fabrik des Jahres“ dokumentiert, die das Wohndachfenster-Werk in Bad Mergentheim vor einigen Jahren erhielt. Von diesem ganzheitlichen Wissen profitiere jeder Kunde, der das „Lean“-Programm nutze.

Verflichte 7

Ziel sei es per saldo immer, Wirtschaftlichkeit und damit Wertschöpfung des jeweiligen Betriebes dauerhaft zu steigern. Das setze voraus, Verschwendung nachhaltig zu verhindern bzw. drastisch zu verringern. Um welches Volumen es dabei gehe, mache eine markante Zahl deutlich. Danach sind in normalen Fertigungsabläufen nicht weniger als 40 % der

Das Modul „Arbeitsplatzgestaltung“ basiert auf der „5 S“-Methode: sortieren, systematisieren, säubern, standardisieren und Selbstdisziplin.

„Ziel ist es immer, die Wertschöpfung des Betriebes dauerhaft zu steigern.“

Rubrik „vermeidbare Verschwendung“ zuzuordnen. Die Experten des Fenster- und Türtechnologiespezialisten identifizieren

und verursacht zudem erheblichen Zeit- und Kostenaufwand. Nummer 5: Mitarbeiter bewegen sich zum Beispiel dann unnötig, wenn sie Mate-



Foto links: Im Modul „Fertigung im Fluss“ geht es darum, die Prozessverkettung zu optimieren und dadurch den Durchsatz in der Produktion nachhaltig zu erhöhen. FOTOS ROTO

rial holen (müssen). Nummer 6: Der Transport von Material steigert nicht seinen Wert. Und schließlich Nummer 7: Arbeitsschritte wie eine Zwischenreinigung sind dann Verschwendung, wenn sie für den Kunden keinen wertschöpfenden Aspekt haben.

Teamwork von Anfang an

Klar, dass sich derartige Schwachstellen nicht mit „Schema-F-Lösungen“ bekämpfen lassen. Wenn die oft beschworene Individualität unverzichtbar ist, dann hier. Deshalb legen die professionellen Dienstleister aus Leinfeldern-Echterdingen auch großen Wert darauf, dass es immer um

echte Partnerschaft und damit um den Willen geht, gemeinsam zu langfristig guten bzw. besseren Ergebnissen zu kommen.

Praktiziertes Teamwork sei daher stets das „A und O“. Das erstrecke sich von der detaillierten Ist-Analyse über Schulungen und die weiteren Projektphasen bis zur möglichst regelmäßigen Erfolgskontrolle. All das geschehe natürlich „vor Ort“ und damit letztlich in den Produktionshallen. Schon das unterstreiche, dass nicht nur die Einigung mit der Firmenleitung, sondern auch oder gerade die ständige Integration der Mitarbeiter entscheidend sei. Ebenfalls wichtig für die gewünschten Resultate: die Bereitstellung der erforderlichen personellen, organisatorischen und finanziellen Kapazitäten.

Das schaffe ein stabiles Fundament für die konkrete „Lean“-Unterstützung, die man grundsätzlich als „exklusive Beratung für eine wettbewerbsfähige Fenster- und Türenpro-



duktion“ definieren könne. Zum Gesamtpaket gehören sechs Module, die entweder als Einheit oder einzeln und damit unabhängig voneinander realisierbar seien. Es komme immer auf die jeweilige Situation an. Individualität eben. Wir haben uns das Sextett genauer ange-

Kunde und „Lean“-Experten müssen stets Hand in Hand arbeiten, betont Roto. Das erstrecke sich von der Ist-Analyse über alle Projektphasen bis zur regelmäßigen Erfolgskontrolle.

STELLENANGEBOT

WALLEBROEK
DIE KRONE IHRES INTERIEURS

CMS ZIMIT METAL PRODUCTS **MUURKRACHT**

Die Wallebroek GmbH, mit Firmensitz in Bremen, gehört zur internationalen CMS Groep B.V. aus den Niederlanden. Die CMS Gruppe besteht aus verschiedenen Unternehmen, die direkte oder indirekte Zulieferer für die Bauindustrie sind.

Wir entwickeln hochwertige Bau- und Möbelbeschläge die über ein Händlernetzwerk in verschiedenen Ländern vertrieben werden. Unsere hochwertigen Beschläge verleihen Einrichtung ihren eigenen Charakter und tragen zu mehr Wohnfreude bei.

Arbeiten mit Wallebroek ist ein Arbeiten mit einem begeisterten Team von Fachleuten mit Auge für das Detail und Leidenschaft für das Produkt. Für einen Überblick über unser Produktportfolio und unsere Dienstleistungen laden wir Sie herzlich ein, sich zu informieren unter www.wallebroek.de und www.mi-satori.com



Wir suchen zum weiteren Ausbau unseres Vertriebs eine/n
SELBSTÄNDIGEN HANDELSVERTRETER (M/W)



WIR SUCHEN:

Einen Agenten, der den Kundenbestand der Wallebroek GmbH in Deutschland zu erweitern hilft und somit maßgeblichen Anteil am weiteren Wachstum der Handelsmarke(n) haben wird. Als eigenständig handelnder Agent bereisen Sie ein fest definiertes Reisegebiet. Als Spezialist besitzen Sie bereits profunde Kenntnisse der Branche sowie der Produkte. Sie besuchen in erster Linie Zielkunden im Eisenwaren-Fach- und Großhandel. Als Spezialist im Markt tragen Sie durch Ihr Interesse und Ihren Enthusiasmus dazu bei, eine zielgerichtete Strategie auf Basis Ihrer Produkt- und Marktinformationen zu entwickeln und umzusetzen.

WIR BIETEN:

Wallebroek arbeitet mit einem deutschsprachigen Customer Service. Wir besitzen eine gut besuchte und gelesene deutschsprachige website, einen Technischen Katalog und andere professionelle Dokumentation. Produktmuster und Präsentationen werden speziell auf Kundenwunsch und -spezifikation gefertigt. Die Vergütung bewegt sich in einer branchenüblichen Größenordnung.

Es wäre uns eine Freude, Sie kennen zu lernen. Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Ihr aussagekräftige Bewerbung inkl. Curriculum Vitae senden Sie bitte vorzugsweise per mail an unseren Geschäftsführer, Herrn Michel Struijk (michel.struijk@wallebroek.nl) oder per Post an: Wallebroek Benelux B.V., Pascallaan 88, 8218 NJ LELYSTAD, Niederlande. Bei inhaltlichen Fragen können Sie gern Herrn Michel A. Struijk (Tel. 0031 320-295 595) kontaktieren.



sehen und beginnen in diesem Heft mit den Porträts der ersten Buchstaben im Modul-Alphabet: A und F.

Arbeitsplatzgestaltung: Der Weg zu mehr Effizienz

Ordnung ist bekanntlich das halbe Leben – das gilt gerade für Arbeitsplätze in Fertigung und Verwaltung gleichermaßen. Im Kern setzen die Instrumente dieses Moduls exakt hier an. Ein sauberes, sicheres und struk-

turiertes Arbeitsumfeld trägt – so die Hauptbotschaft – wesentlich zu mehr Qualität, Produktivität und Motivation bei.

Die Roto-Spezialisten bauen auf die nach ihrer Aussage bewährte „5 S“-Methode. Das mehrstufige Vorgehen wird – natürlich – durch fünf S-Wörter geprägt. Sortieren: Alle überflüssigen Dinge verschwinden vom Arbeitsplatz. Systematisieren: Die Betriebsmittel sind übersichtlich angeordnet. Säubern: „Cleane“

Betriebsmittel, Maschinen und Arbeitsplätze schaffen Ordnung. Standardisieren: Feste „Regularien“ sorgen für Klarheit und Qualitätsverbesserung. Selbstdisziplin: Alle müssen jeden Tag aufs Neue mitmachen, lautet hier der eindringliche Appell. Zu den konkreten Modul-Inhalten gehören die Grundlagen-Schulung der Mitarbeiter, die Etablierung der „5 S“-Methodik, die daraus meist resultierende Neugestaltung der Arbeitsplätze sowie die Durchfüh-

rung von Audits. Bei konsequenter Umsetzung treten die positiven Effekte des Maßnahmenpaketes laut Roto schnell und dauerhaft ein – und das ohne große Investitionen.

Fertigung im Fluss: Durchsatz erhöhen

Das Modul zielt auf eine ablauforientierte und ökonomische Verkettung der Prozesse, so dass Fenster und Türen u. a. möglichst ohne Zwischenlagerung herzustellen sind. Dabei widmen sich die „Lean“-Berater etwa einem optimierten Materialfluss, der den Transportaufwand in der Fertigung reduziert. Ferner stehen die Ermittlung und eventuelle Anpassung der Arbeitsinhalte auf dem Programm. Wichtig ist zudem die „Vernetzung“ von Maschinen und Arbeitsplätzen, um Wege- und Wartezeiten auf ein Minimum zu verringern. Und: Die Puffer zwischen den Fertigungsschritten befinden sich ebenfalls auf der Checkliste, um erst dann wieder von ihr zu verschwinden, wenn alles im Lot ist. Die Modul-Leistungen umfassen das Training der Grundlagen, die Entwicklung eines individuellen Fertigungskonzeptes, die Planung des Produktionslayouts sowie auf Wunsch die kontinuierliche Begleitung in der Umsetzungsphase. So weit der Auftakt des „schlanken“ redaktionellen Dreiteilers. In der nächsten Ausgabe sind die Module Lager- und Logistikorganisation sowie Mitarbeiter-Organisation an der Reihe. L und M also – ganz im Sinne der alphabetischen Logik. ■

STELLENANGEBOT

Herausforderung für Verkaufsprofi!

Sicher, innovativ und beständig – diese drei Werte zeichnen Glutz aus und sind ein wichtiger Erfolgsfaktor in unserer 150-jährigen Firmengeschichte. Spezialisiert in den Bereichen Schliesstechnik, Beschläge und bei der mechatronischen Zutrittskontrolle sowie der Herstellung von Präzisions-, Stanz- und Biegeteilen, streben wir in Deutschland ein erhebliches Wachstum an. Die Glutz AG beschäftigt insgesamt 270 Personen.

Um unseren hohen Zielen bei der Marktdurchdringung und Festigung der Marke Glutz im Verkaufsgebiet gerecht zu werden, suchen wir an unserem Standort Velbert für das Verkaufsgebiet Hessen und Niedersachsen je einen

Fachberater im Aussendienst (m/w)

Ihre Hauptaufgaben:

In dieser Aufgabe betreuen und beraten Sie eigenständig bestehende Kunden und Zielgruppen in Ihrem Verkaufsgebiet und erarbeiten gemeinsam mit den Kunden spezifische Produkt- und Systemlösungen. Kurzfristige Verkaufserfolge stellen Sie durch qualitativ hochwertige Kundenbesuche bei Verarbeitern, Schreiner und Metallbauer sicher, die langfristigen Unternehmensziele erreichen Sie durch die nachhaltige Betreuung von Architekten und Wohnbaugesellschaften. Wichtig ist, dass Sie dabei ein gutes Gespür für Märkte und Kunden entwickeln, Markttrends erkennen, Netzwerke auf- und ausbauen sowie Kundenbindungsprogramme umsetzen. Das Erstellen und Nachverfolgen von Angeboten, Preisverhandlungen und die laufende Abstimmung mit anderen Verkaufsgebieten gehören ebenfalls zu Ihrem Aufgabengebiet.

Ihr Profil:

- Abgeschlossene technische oder handwerkliche Ausbildung, idealerweise mit Schwerpunkt in der Holzverarbeitung
- Erfahrung im Bauelemente Bereich von Vorteil (z.B. im Verkauf von Türen, Fenster, Böden und Büromöbel)
- Ausgeprägte Kundenorientierung, Kommunikationsstärke und Kontaktfreudigkeit
- Gute/r Netzwerker/in, professionelles Auftreten, gutes Gespür für Kunden und Märkte
- Bodenständig, hands-on Mentalität, selbstorganisiert

Wir richten uns mit dieser Ausschreibung sowohl an Personen, die bereits über mehrjährige Erfahrung im Aussendienst bzw. im Verkauf verfügen als auch an Quereinsteiger mit handwerklichem und technischen Geschick, die ihre Berufung im Verkauf sehen.

Wenn Sie eine abwechslungsreiche und herausfordernde Position suchen und gerne in einem internationalen Umfeld arbeiten, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung per Email an: Kurt Jäggi, Leiter Personal.

Glutz AG, Segetzstrasse 13, 4502 Solothurn, Schweiz
Direkt +41 32 625 65 53, Fax +41 32 625 65 34
k.jaeggi@glutz.com, www.glutz.com

Glutz
since 1863

Seriencharakter

Sechs Module in drei Heften

- Heft 9/2013: Modul „Arbeitsplatzgestaltung“
- Heft 9/2013: Modul „Fertigung im Fluss“
- Heft 10/2013: Modul „Lager- und Logistikorganisation“
- Heft 10/2013: Modul „Mitarbeiter-Organisation“
- Heft 11/2013: Modul „Null-Fehler-Fertigung“
- Heft 11/2013: Modul „Fertigungsplanung und Projektbegleitung“