



Tradition trifft Zukunft

15 Jahre Babock Lasertechnik

4



Hightech trifft Bauernhof

Die Wurzeln der Babock Lasertechnik e. K. reichen zurück bis ins Jahr 1991. Inhaber Detlef Babock ließ am 24. April 1991 das Einzelunternehmen in die Handwerkerrolle eintragen. Als Produktionsstandort wählte er das Gelände eines ehemaligen Bauernhofs in Kleinmühlingen, einem kleinen Dorf in Sachsen-Anhalt.

Gut ein Jahr später der Produktionsstart: Am 30. April 1992 begannen vier Mitarbeiter, Blechteile für die Agro-Tech GmbH in Schneidlingen auf einer 2D-Laseranlage zu fertigen. Der Start verlief wie im Lehrbuch: Schon von Beginn an schrieb das Unternehmen schwarze Zahlen. „Die ersten Jahre waren geprägt vom Improvisationstalent unserer Mitarbeiter“, erzählt Detlef Babock. So fand die erste Lasermaschine ihren Platz auf der Baustelle des beginnenden Hallenausbaus. Vernetzte Programmierplätze für die Arbeitsvorbereitung lagen in weiter Ferne. „Also wurden die Programme für die Maschine im Nachbarort Schönebeck in Heimarbeit geschrieben und per Diskette an die Laseranlage in Kleinmühlingen gebracht.“



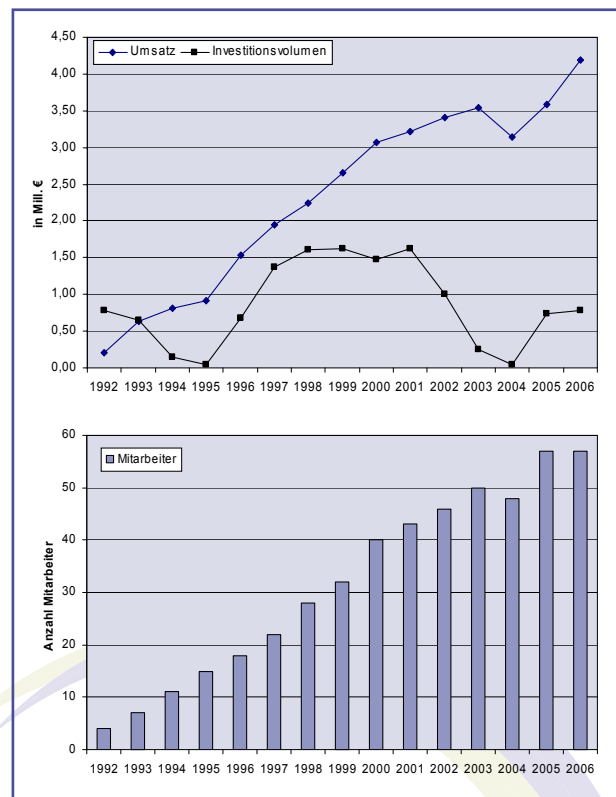
Produktionsstätte ehemaliger Bauernhof

Die Babock Lasertechnik entwickelte sich rasant. Aus dem ehemaligen Bauernhof erwuchs über die Jahre ein modernes, leistungsfähiges Laserbearbeitungszentrum. Die Zahl der Kunden und Aufträge stieg kontinuierlich. Damit vergrößerte sich der Bedarf nach neuen Fertigungstechnologien und mehr Laserkapazität – Babock musste investieren.

In den Folgejahren schaffte das Unternehmen neue 2D- und 3D-Laseranlagen sowie einen Rohrlaser an. Daneben bauten die Laserspezialisten die dem Laserschneiden und -schweißen vor- und nachgelagerten Fertigungsbereiche zur Blechbearbeitung aus. So konnten sie dem wachsenden Bedarf der Kunden nach Komplettlösungen im Metallbau gerecht werden.



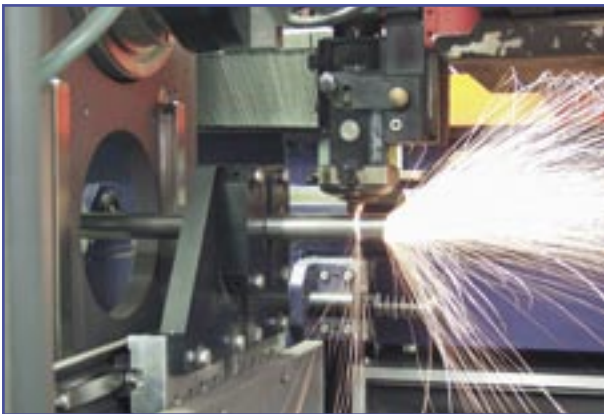
Produktionsbeginn bei Babock



Entwicklung der Babock Lasertechnik

Die Babock Lasertechnik auf dem Weg vom kleinen Handwerksbetrieb zum Systemlieferanten

In den vergangenen 15 Jahren entwickelte sich die Babock Lasertechnik vom durch Einzelteil- und Kleinserienfertigung geprägten Handwerksbetrieb zum leistungsfähigen Systemlieferanten im Bereich Automotive. Heute bietet das Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern professionelle Leistungen rund um das Laserschneiden, Biegen und Schweißen von Blechteilen, sowie deren Nachbearbeitung in den Phasen der Prototypen-, Nullserien- bis hin zur Serienfertigung an. Bei der Babock Lasertechnik laufen fünf Laseranlagen im Drei-Schicht-Betrieb, um die kundenspezifischen Produkte termingerecht zu fertigen. Das Leistungsspektrum reicht dabei von einfachen zweidimensionalen Blechzuschnitten bis zum dreidimensionalen Schneiden z.B. von Rohren, Profilen sowie Tiefzieh- oder hydroverformten Teilen.



Laserbearbeitung bei Babock

BABOCK
Lasertechnik



Unternehmen:

Babock Lasertechnik e. K., Zenser Str. 9a
39221 Kleinmühllingen

Internet: www.babock.de

Ansprechpartner:

Herr Babock
Telefon: 039291 445-0

Ergänzt wird das Leistungsspektrum durch moderne Biege- und Schweißtechnik einschließlich Schweißroboter. Diese Technologien versetzt die Babock Lasertechnik heute in die Lage komplexe Baugruppen zu fertigen.



Produkte der Babock Lasertechnik

Derzeit zählen mehr als 2.500 Kunden auf das Know-how der Babock Lasertechnik. Hierzu gehören vor allem Unternehmen der Automobilindustrie und deren Zulieferer, die Deutsche Bahn AG, Hersteller von Medizintechnik sowie Armaturenwerke, Metallbauunternehmen und Schlossereien. Beispielhaft ist die Kooperation mit der Auto 5000 GmbH, einer Gesellschaft der Volkswagen AG. Babock zeichnet für die komplette Fertigung der Benzinnottanks für die Erdgasfahrzeuge des Automobilherstellers verantwortlich.

Neben der Produktion und Montage der Tanks übernimmt das Unternehmen auch das ergebnisorientierte Management der eingebundenen Kooperationspartner im eigenen Haus. Besonders Augenmerk legen die Babock-Mitarbeiter darauf, den hohen Qualitätsanforderungen ihrer Kunden stets gerecht zu werden. Die Qualitätssicherung im Unternehmen erfolgt auf solider Basis der Zertifizierungen nach DIN ISO 9002 und VDA 6.1. Dabei arbeiten die Spezialisten des Qualitätsmanagements mit modernster Messtechnik, wie 3D-Koordinatenmessmaschine und 2D-Flachbettscanner. Die Babock Lasertechnik besitzt die Zulassung als Schweißfachbetrieb gemäß DIN ISO 6700.

So kann es gehen – Stimmen der Mitarbeiter

„Mit der Leiter in den Speiseraum im zweiten Stock“



Frank Will, Mitarbeiter „der ersten Stunde“ und heute Leiter Fertigung und Arbeitsvorbereitung, erinnert sich an die Improvisationen in der Startzeit: „Damals sind wir zum Mittagessen über eine Leiter in den Speiseraum im zweiten Stock geklettert.“ Dieser Zustand ist längst überwunden. Stück für Stück hat sich der einstige Bauernhof zum modernen Laserbearbeitungsunternehmen entwickelt. Neben den Fertigungsanlagen haben sich auch die sozialen Bedingungen für die Mitarbeiter weiter verbessert. „Trotz Höhen und Tiefen haben wir es immer geschafft voranzukommen“. Die Anforderungen werden härter: „Unsere Kundschaft fordert uns täglich, und der Wettbewerb schläft nicht. Dabei ist es nicht einfach, gut ausgebildetes Laserschneidpersonal bei auf langfristige Stabilität ausgerichteter Lohnpolitik zu finden.“

„Wie meine zweite Familie!“



Karin Strube, Sekretärin der Geschäftsführung, nahm ihre Arbeit in der Babock Lasertechnik im Januar 1993 auf. Sie bezeichnet sich selbst als „Mädchen der 1000 Dinge“ und kümmert sich um vieles im Unternehmen, was unabdingbar ist und sorgsame Aufmerksamkeit braucht. Positiv sieht Karin Strube, dass sie alles mit entwickeln, für sich ordnen und selbst aufbauen konnte. Wegen der erfolgreichen Entwicklung der Firma und der interessanten Arbeit sind inzwischen auch ihr Mann und zeitweise ihre Tochter bei der Babock Lasertechnik beschäftigt. „Mit seinen Ausbildungs- und Beschäftigungsangeboten bietet unser Unternehmen jungen Leuten in der Region eine reale Chance.“ Darüber hinaus schätzt sie den Stand

und die Bekanntheit der Firma in der Region. „Ich freue mich, dass trotz des kontinuierlichen Wachstums das Familiäre bestehen geblieben ist“.

„Ein Zuckerschlecken ist es nicht!“



Jens Obenauff ist seit November 1993 dabei. Er arbeitet im Dreischichtbetrieb an den CNC-Lasermaschinen als Einrichter, und bringt seit kurzem seine Erfahrungen auch in der Qualitätssicherung ein. „Als die Babock Lasertechnik als kleines Familienunternehmen startete, waren Laserschneidanlagen neu am Markt. Damals war alles noch überschaubar“, erinnert er sich. Dann kam „alle halbe Jahre“ die nächste Investition, z. B. die 3D-Laseranlagen – ein spürbares Zeichen, dass es im Unternehmen voran geht. Die feierliche Einweihung des Rohrlasers zum 10-jährigen Firmenjubiläum im Beisein des Landrats und vieler Gäste ist ihm besonders in Erinnerung. „Der Anspruch unserer Kunden an komplexe Baugruppen und Problemlösungen, aber auch der Preisdruck bedeuten für die Mitarbeiter eine hochgesteckte Verantwortung und vielfältige Aufgaben.“



Mitarbeiter bestückt eine Laseranlage

„Wir schweißen hier alles, was kommt!“



Jörg Bomke arbeitet seit dem 17. Juli 1995 als Schlosser und Schweißer im Unternehmen. Er war „einer der Ersten“. Seine Erinnerung an den Start:

„Begonnen haben wir mit einer uralten Schweißmaschine vom Bau, die in einer Scheune des Bauernhofs stand. Zunächst haben wir unterschiedliche, einfache Lohnarbeiten gemacht, dann nach und nach die Schweißerei ausgebaut.“

Von Firmen, die in Magdeburg ihr Geschäft aufgegeben haben, kauften wir massive Schweißplatten und Schweißgeräte. Heute arbeiten hier 16 Schweißer, davon sind sechs Lehrlinge.“ Insgesamt bildet Babock derzeit 12 Lehrlinge als Metallbauer aus. Überhaupt bietet die Babock Lasertechnik gerade jungen Menschen echte Perspektiven, findet Jörg Bomke. „Wir behalten unsere Lehrlinge. Nach der Ausbildung können sie alles, worauf es in unserem Betrieb ankommt, und sind flexibel einsetzbar. Sie können sich durch interne Qualifizierung weiterbilden und dann z.B. auch die Laseranlagen bedienen.“ Die Einweihung der neu errichteten Fertigungshalle war für Jörg Bomke ein Höhepunkt der Firmengeschichte. „Wir brauchten die neue Technik dringend, denn die Aufträge und Kundenanforderungen hatten sich höllisch verändert. Während wir früher einfache Aufträge ohne aufwändige Kontrollen bearbeiteten, wurden



Schweißarbeiten am VW-Benzinnottank

die Arbeiten immer anspruchsvoller. Maßteile und große Baugruppen mussten nach Zeichnung gefertigt werden, denn unsere Kunden fordern erstklassige Qualität.“ Jörg Bomke schätzt die Arbeit in seinem Dorf, die kurzen Wege und das gute Verhältnis zwischen den Mitarbeitern und mit dem Chef. Für die Zukunft wünscht er sich eine stabile Auftragslage für das Unternehmen. „Damit alles so bleibt.“

„Jede neue Lasermaschine war ein Erfolg.“



Seit Januar 2000 ist Christina Foerstenberg in der Babock Lasertechnik als Einkäuferin beschäftigt. „Damals funktionierte das Bestellwesen noch mehr oder weniger mit Word-

Formularen. Das hat mich schon erstaunt“, blickt sie zurück.

Inzwischen hat auch im Einkauf moderne Software und Technik Einzug gehalten. Die Einkäuferin hat stets ein Auge auf die wachsenden Möglichkeiten der Produktion: „Der Hallenumbau und neue, interessante Technik wie der Schweißroboter oder jede der inzwischen fünf neuen Lasermaschinen waren wichtige Schritte in der Firmenentwicklung.“ Wie bei den Mitarbeitern in der Produktion, so haben sich auch bei Christina Foerstenberg das Aufgabenspektrum und die persönliche Verantwortung seit dem Jahr 2000 erheblich verändert. Heute ist sie Leiterin von Einkauf, Vertrieb, Versand und EDV-Administratorin mit sieben Mitarbeitern. „An meiner Arbeit schätze ich besonders die guten Kollegen und das Umfeld, die Zusammenarbeit und meine vielfältigen Aufgabenbereiche. Es ist nicht nur stressig, sondern macht auch Spaß!“

Für die nächste Zeit sieht Christina Foerstenberg Maßnahmen zur souveränen Bewältigung der zunehmenden Auftragsvielfalt und spezieller Kundenanforderungen als vorrangige Aufgabe, „damit Umsatz und Gewinn stetig steigen“.

Das Modernisierungsprojekt NaMo in der Babock Lasertechnik – Ziele und Einordnung

Ein aktueller Trend in der Automobilindustrie ist die Verschiebung von Wertschöpfungs- und Entwicklungsanteilen von den großen Herstellern hin zu den Lieferanten. In Folge dessen werden die Aufträge an die Zulieferer immer komplexer und anspruchsvoller. Die Babock Lasertechnik beobachtet die Entwicklung von Markt und Wettbewerb sowie die Strategien und Aktionen der wichtigsten Kunden aktiv, um die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu sichern und auszubauen. Die Geschäftsführung nahm diesen Trend frühzeitig wahr und erkannte, dass diese Art von Aufträgen zukünftig nur dann realisiert werden kann, wenn das Unternehmen die Zusammenarbeit in Wertschöpfungsketten (Supply Chains) weiter ausbaut und professionalisiert. Auch innerhalb von Kooperationen ist ein effizientes Angebotsmanagement mit einer hohen Trefferquote erforderlich. Komplexe Aufträge müssen auch in Wertschöpfungsketten möglichst reibungsarm, unter Berücksichtigung von Änderungswünschen des Kunden, bearbeitet werden.

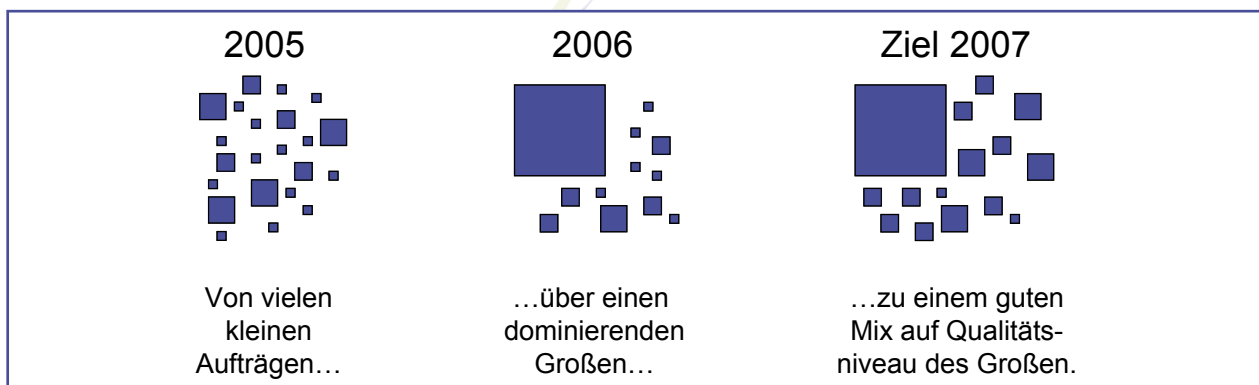
Zwei Voraussetzungen müssen erfüllt sein, um die künftigen Anforderungen zu meistern: Zunächst müssen die firmeninterne Auftragsplanung und Fertigungssteuerung sowie die bereichsübergreifende Kooperation im Unternehmen so funktionieren, dass ein reibungsfreier Produktionsablauf gewährleistet ist, bzw.

Störungen schnell erkannt und ausgeglichen werden. Zusätzlich muss aber auch die Zusammenarbeit mit externen Partnern, Dienstleistern und Lieferanten qualitäts- und zeitgerecht gemanagt und systematisch weiterentwickelt werden.

Dies waren die Ansatzpunkte für eine Beteiligung der Babock Lasertechnik am Projekt NaMo. Gemeinsam mit der IGS Development GmbH aus Harbke und der Umformtechnik Stendal UTS GmbH & Co. KG, beide ebenfalls Kooperationspartner der Automobilindustrie, ergab sich 2005 die Möglichkeit, die beschriebenen Themen und Herausforderungen in einem branchenspezifischen Projektverbund zu bearbeiten. Folgende Ziele standen im Fokus der Projektarbeit der Babock Lasertechnik:

- Verbesserung der Liefersicherheit von Teilprodukten an Kunden und Kooperationspartner,
- Erhöhung der Mitarbeiterproduktivität in allen Unternehmensbereichen und
- Verbesserung der Kooperation mit wichtigen Lieferanten und Partnern.

Die Projektstrategie der Babock Lasertechnik kann zusammengefasst werden mit: „Bewältigung der Komplexität durch Konzentration und Organisation“.



Auftragsstruktur der Babock Lasertechnik

Das Modernisierungsprojekt NaMo – mit den Augen der Mitarbeiter betrachtet

Frank Will, Leiter Fertigung, Arbeitsvorbereitung und Instandhaltung

„Seit unserem Start 1992 hat sich im Unternehmen und für mich selbst so ziemlich alles verändert, da wir in ständigem Wachstum waren. Immer mehr und neue Kunden kamen hinzu. Wir haben ständig investiert – in neue Technik, Technologie und Personal. Die Fertigungstiefe hat sich erheblich erhöht. Demzufolge mussten die Fertigungsabläufe angepasst und besser gesteuert werden. Anfang 2005 war ein schwieriger Zeitpunkt, da einige Stammkunden Lücken in unseren Auftragsbüchern hinterließen. Es hat sich gezeigt, dass die reine Lohnfertigung zukünftig keinen ausreichenden Umsatz mehr bringt. Deshalb war es ein besonders wichtiger Meilenstein, den Umschwung zum Serienlieferanten für den Volkswagen-Konzern zu meistern - praktisch als Etablierung im Automobilbau. Er veranlasste eine Neuorientierung im Management von Produktionsorganisation und Qualitätssicherung. Das hat in allen Unternehmensbereichen sowie für deren Kooperation im und außerhalb des Unternehmens neue Maßstäbe gesetzt. An dieser Stelle hat uns das NaMo-Projekt sehr unterstützt. Die Analyse der Geschäftsprozesse brachte zunächst Transparenz in die Abläufe. Neu war die intensive, tiefgehende Betrachtung der Fertigungsvorbereitung. Wir wurden veranlasst, über unsere Bereiche hinaus zu denken. Die Frage war immer: Ist das richtig, wie es im Moment bei uns läuft?“

„In der Beantwortung dieser Frage haben wir erhebliche Potenziale für Verbesserungen erkannt – für die Arbeit im Einkauf, Vertrieb und in der Arbeitsvorbereitung, vor allem aber für die Kooperation zwischen diesen und mit der Fertigung. Viele Gespräche wurden geführt. Damit wurde eine neue Denkweise angestoßen. Natürlich ist es gerade im Tagesgeschäft immer schwierig, Eigenes in Frage zu stellen. Vor dem

NaMo-Projekt sind wir manches nur halbherzig angegangen, wie z. B. die Nutzung des PPS-Systems. Wir selbst müssen definieren, was wir von einem Werkzeug wie dem PPS-System erwarten, es muss an das Unternehmen angepasst werden – das ist anspruchsvoll. Jetzt haben wir die Ziele geschärft, Prozesse neu definiert, Strukturen verändert, überprüfen unsere Werkzeuge. Wir achten z. B. aktiv darauf, dass alle zu einem Kundenauftrag gehörenden Informationen jederzeit vollständig am Arbeitsplatz ankommen. Wir schaffen neue Standards. Und die Ergebnisse zeigen uns: Wir sind auf dem richtigen Weg zu einem leistungsfähigen Systemlieferanten.“

Christina Foerstenberg, Leiterin Vertrieb, Einkauf und EDV

„Seit 2005 hat sich unsere Auftragsstruktur erheblich gewandelt – von Kleinst- und Kleinaufträgen hin zu Serienaufträgen und von der Lohnfertigung im Laserbereich zur komplexen Baugruppenfertigung. Die Kundenwünsche und Vorschriften bezüglich Terminen, Qualität und Rahmenbedingungen, wie z. B. Verpackung nehmen zu. Dies veranlasste uns zu Strukturveränderungen, die wir im Rahmen des NaMo-Projekts realisiert haben: Einkauf und Vertrieb wurden in einem Unternehmensbereich zusammengeführt, die Lagerwirtschaft umstrukturiert. Auch in der Kooperation und Kommunikation zwischen den Bereichen der Produktionsvorbereitung hat sich viel verändert. Jeden Morgen gibt es eine kurze, mit Daten und Fakten vorbereitete Zusammenkunft aller Bereichsleiter. Inzwischen ist sie zur Routine geworden. Sie dient dem Informationsaustausch zu Beständen, zum Versandstatus von Aufträgen sowie zu Umsatz-, Reklamations- und Neuauftragszahlen. Abzuleitende Handlungen werden direkt und unmittelbar besprochen und ausgelöst. Auf diese Weise haben sich die Zusammenarbeit zwischen den Bereichen und das gegenseitige Verständnis verbessert, und die Zahlen befinden sich in ständiger kritischer Beobachtung. Erste Effekte zeigt auch die qualifizierte Nut-

zung des PPS-Systems: Bestände sind jetzt viel besser erkennbar, werden besser gepflegt, Materialengpässe werden daher seltener. Im Bereich der firmenübergreifenden Kooperation steckt ebenfalls viel Bewegung: Babock als Systemlieferant vergibt Aufträge und muss die Kooperation mit Lieferanten zuverlässig koordinieren, diese bei Problemen unterstützen. Wir haben die Zahl der Lieferanten seit 2005 reduziert. Absolute Qualität und Liefertreue sind neben räumlicher Nähe noch wichtigere Auswahlkriterien geworden, denn Babock will seinen Kunden die Gewähr geben: Die Leistung stimmt!“

Dr. Wolfram Deutsch, Prozessgestalter



„Es ist immer wieder spannend zu verfolgen, wie sich Unternehmen den Herausforderungen des Marktes stellen und die daraus resultierenden Probleme der technologischen

und organisatorischen Entwicklung lösen und systematisch die Mitarbeiter in diesen Prozess einbeziehen. Dabei spielen klar definierte Aufgabenstellungen, optimierte Strukturen sowie Kommunikation in sich entwickelnden Teams eine bedeutende Rolle. Die seitens der Babock Lasertechnik gewählte Form der Arbeit mit Projektteams wie im NAMO-Projekt sowie dem Qualitätsprojekt stellte sich dabei als zielführend und sehr erfolgreich heraus. Steigende Umsätze, höhere Liefersicherheit, sinkende Qualitätskosten und Verbesserung der Effektivität sind belegter Ausdruck, dass man sich auf dem richtigen Weg befindet, der gemeinsam mit den Mitarbeitern und Projektteams weiter beschritten wird.“

Detlef Babock, Inhaber



„Aus der Zusammenarbeit im Projekt NaMo haben wir uns zu Beginn vor allem zusätzliche Kapazitäten und Know-how für die Vorbereitung und Umsetzung notwendiger stra-

tegischer Veränderungsprozesse bei der Babock Lasertechnik versprochen.

Seit 2005 hat das Unternehmen eine Reihe namhafter Kunden und komplexer Aufträge akquiriert und musste in kürzester Zeit den Weg vom Experten für Laserzuschnitt zum intelligenten Blechteilfertiger mit größerer Fertigungstiefe und erhöhter Wertschöpfung meistern. Das bei laufendem Geschäft, unter zunehmenden Kundenerwartungen und Wettbewerbsdruck.“

Was ist daraus geworden?

„Wir können bereits heute aussagen, dass wir wichtige Ziele erreicht haben. Herauszuheben ist die Umsatzverdopplung vom Januar 2006 zum Januar 2007. Sie wurde dadurch unterstützt, dass sich im Unternehmen ein Umdenken in Richtung Lösungsorientierung durchgesetzt hat. Daraus hat sich eine veränderte Arbeitsweise entwickelt: Aufgaben und Probleme werden aktiv zum Ergebnis geführt und versanden nicht mehr. Die neuen Formen der Zusammenarbeit zwischen den Bereichen Vertrieb und Arbeitsvorbereitung haben Verbesserungen im Auftragsdurchlauf ausgelöst, die unsere Lieferfähigkeit deutlich verbessert haben. Gute Erfahrungen haben wir mit der Art und Weise der Bearbeitung von Projekten gemacht und mit dem konsequent zielorientierten Arbeiten von MA&T.“



Das Projektteam NaMo bei Babock

Tradition trifft Zukunft – NaMo bei der Babock Lasertechnik – unsere Erfahrungen

Wir werden das Projekt NaMo noch bis Dezember 2007 zur Unterstützung der systematischen Verbesserung unserer Prozesse, Arbeitsstrukturen und Werkzeuge bei Babock nutzen. Die seit 2005 im Projekt gewonnenen Erfahrungen, helfen uns bei der langfristigen Verstetigung der angestoßenen Veränderungsprozesse auch nach Ende des Projekts. Im Vergleich zu den gewachsenen Routinen, die vor dem Projekt bei uns üblich waren, ist uns Einiges bewusst geworden:

Die Kunden - Ihre Ansprüche an Liefertreue, Qualität und Innovation steigen weiter. In den kleinen und mehr noch in den großen Aufträgen steckt fast immer ein guter Teil an kooperativer Leistungserstellung. Das Konzept zur aktiven, begleitenden Überwachung von wichtigen Kundenaufträgen hilft uns diese sehr gut zu bewältigen. Ergebnis: Unsere Kunden kommen gern wieder!

Der Veränderungsdruck hat sich erhöht und wird bestehen bleiben. Darauf haben wir mit Veränderungsteams reagiert. Mit diesen Teams haben wir eine flexible, kundenorientierte Struktur, die sich um Veränderungen in laufenden Aufträgen und im Unternehmen insgesamt kümmert und weiß, wie wir diese am besten realisieren.

Die Abläufe im Unternehmen - Prozesse zu optimieren ist anstrengend, aber notwendig. Durch kritisches Hinterfragen haben wir z.B. unsere Bestellvorgänge besser gestaltet. Der Effekt: Die Termintreue ist gestiegen.

Die Kooperation der Mitarbeiter - Die Sicherung der internen Erfolgsfaktoren (Mitarbeiter, Organisation und Technik) ist die Basis für eine erfolgreiche Kooperation mit Partnern und Lieferanten, im Sinne unserer Kunden. Wir müs-

sen unseren Lieferanten zeigen können, wie es geht!

Der Umgang mit Tools - Wir selbst müssen definieren, was wir von einem Hilfsmittel erwarten und wie wir es einsetzen wollen. Ein Tool muss ans Unternehmen angepasst werden – das ist anspruchsvoll! Eine Qualifizierung zur Toolnutzung fördert den effizienten Einsatz komplizierter Tools, wir haben dies am Beispiel des PPS Systems INFOR erfahren.

Die Kooperation mit Lieferanten - Unser Konzept zum Aufbau eines strategischen Kooperationspools für wichtige Bereiche, wie z. B. Schweißen, hilft uns bei der Auswahl und der Prozessverbesserung im Rahmen von Kooperationen, z. B. im Bereich Qualitäts-/Lieferantenbeanstandung. Wir gliedern zunehmend aus.

Die Außenwahrnehmung - Der kürzliche Besuch des Wirtschaftsministers Dr. Reiner Haseloff hat uns gezeigt: Wir werden inzwischen als wichtiger Wirtschaftsfaktor in der Region angesehen.



Besuch des Wirtschaftsministers von Sachsen-Anhalt, Dr. Reiner Haselhoff (r.) bei der Babock Lasertechnik

Die Babock Lasertechnik – EinBlick(e) „von außen“

Ein Blick seitens der wissenschaftlichen Begleitung durch die TU Chemnitz

In unseren Betriebsanalysen steht im Vordergrund, ob die beteiligten NaMo-Unternehmen einerseits reflektierter mit ihren Managementtools umgehen und ob sie andererseits auch selbst veränderungsfähiger geworden sind. Auf die erste Frage haben die Statements schon eine klare Antwort gegeben: man hat zu einem prinzipiell anderen Umgang mit den Tools gefunden, ihr Potenzial und ihre Gestaltbarkeit entdeckt. Auch hinsichtlich der Veränderungsfähigkeit des Unternehmens kann man eine klare Entwicklung erkennen: Durch die organisatorischen Maßnahmen sind Kompetenzen klarer zurechenbar und können besser genutzt werden. Weiterhin hat eine Öffnung nach außen für konstruktive Irritation (etwa durch Kunden, Lieferanten und auch Beratung) stattgefunden. Schließlich zeigen sich generelle Praktiken zur Reflexion von Vorhandenem, die eine systematische Anpassung des Unternehmens an den Markt unterstützen. Veränderung ist somit für die Babock Lasertechnik denkbarer, beeinflussbarer, und vor allem: routinierter geworden. Herzlichen Glückwunsch zu diesem Ergebnis und zu 15 Jahren Erfolg!

Ein Blick seitens der NaMo Prozessbegleitung durch die MA&T Organisationsentwicklung GmbH aus Magdeburg

Die MA&T begleitet die Babock Lasertechnik im Projekt NaMo auf ihrem Weg zur integrierten Modernisierung. Der Ort Kleinmühlingen war für uns bis zum Jahr 2004 ein weißer Fleck auf der Landkarte. In einem Dorf in der Nähe von Schönebeck trafen wir auf einen Hof, bestehend aus einem Feldsteingebäude neben einer modernen Fertigungshalle. Welche Menschen, Organisation und Technologie stecken hinter dieser Fassade?

Die Menschen – Das Unternehmen Babock Lasertechnik ist stark geprägt durch den Unternehmer Detlef Babock. Er ist nicht nur Namensgeber und Inhaber des Unternehmens, er ist auch der wesentliche Erfolgsfaktor der Firmenentwicklung zum spezialisierten High-Tech-Lieferanten der Automobil- und Zulieferindustrie. Und er führt ein starkes Team. Erfahrungsträger wie Christina Foerstenberg und Frank Will wirken an den „Schlüsselstellen“ des Unternehmens, den Bereichen Einkauf und Vertrieb sowie Fertigung und Arbeitsvorbereitung. Gemeinsam mit Siegfried Bullert, verantwortlicher Mitarbeiter für das Qualitätsmanagement, bilden sie das NaMo-Projektteam der Babock Lasertechnik. Seit 2005 haben wir „externen“ Prozessbegleiter die Kooperation in diesem Team mit gestaltet. Dabei fiel uns von Beginn an die große Identifikation aller Fachkräfte mit „ihrem“ Unternehmen auf.

Die Organisation – Das Unternehmen steht täglich vor der Herausforderung, das laufende Tagesgeschäft zu bewältigen und gleichzeitig strategisch bedeutsame Veränderungen der Unternehmens- und Produktionsorganisation umzusetzen. Die Überlagerung durch das Tagesgeschäft birgt bei Veränderungen die Gefahr, allzu schnell in alte Routinen der Organisation zurückzufallen. Kritisches Hinterfragen dieser Routinen, gegenseitiger Fachinput und das Aufzeigen, Ausprobieren und Bewerten alternativer Wege zu den drängenden Themen sind die wichtigsten Aufgaben der Arbeit im NaMo-Projektteam. Das Projektteam ist zentraler Dreh- und Angelpunkt der Projekt- und Fertigungsorganisation. Es ist Initiator und größtenteils auch Umsetzer für Veränderungen in der unternehmensinternen Zusammenarbeit und in der Kooperation mit Kunden und Lieferanten. Das Unternehmen nutzt die Angebote von MA&T, das Projektteam zu begleiten, zielgerichtet zur Lösung seiner wichtigsten Aufgaben. Angesichts der knappen zeitlichen Ressourcen wählt das Projektteam die Themen nach Prioritäten aus und bearbeitet sie nacheinander

– aber immer in Absprache miteinander. NaMo hat Ziel- und Lösungsorientierung als Denkweise und bereichsübergreifende Projektarbeit als Arbeitsweise in der Babock Lasertechnik etabliert. Feldstein oder bruchfestes Glas? Die „organisatorischen Mauern“ im Denken und Handeln sind jedenfalls niedriger geworden, die Transparenz ist für alle gestiegen.

Die Technologie – Die hochproduktiven Laseranlagen sind die technische Basis der Babock Lasertechnik und ihr „Stolz“. Maschinen sind jedoch auf dem Markt verfügbar – die Finanzmittel vorausgesetzt, kann sie heute jeder kaufen. Sie auch intelligent einzusetzen, ist dann schon eine Frage des Könnens. Dieses Können betrifft nicht nur die Fertigung, sondern ebenso die Fertigungsvorbereitung. Zur Planung und Steuerung seiner Produktionsprozesse hat die Babock Lasertechnik deshalb eine PPS-Lösung installiert. Die Herausforderung besteht vor allem in ihrer unternehmensspezifischen Anpassung sowie in ihrer durchgängigen und effizienten Nutzung. Hier hat sich die „Taktik des kritischen Hinterfragens“ als äußerst hilfreich erwiesen. Durch unsere externen Analysen sowie die Maßnahmenentwicklung und -reflexion im Projektteam wird das PPS-Tool mehr und mehr zu einem echten Hilfsmittel der Planung und Steuerung, der internen Kommunikation sowie der Abwicklung der Geschäftsprozesse mit Kunden und Lieferanten. Mitarbeiterfragen wie: „Kann ich das denn auch mit unserer Software?“ werden durch Qualifizierung und die spezifische Anpassung des Tools an das Unternehmen immer seltener.

Resümee – Die Projektarbeit mit der Babock Lasertechnik hat uns vor Augen geführt, was scheinbar nahe liegt und dennoch nicht immer leicht ist: Die Denk- und Arbeitsweisen in den einzelnen Bereichen im Sinne der Gesamtziele und -prozesse des Unternehmens auszurichten. Die steigende Komplexität von Kundenwünschen und resultierenden Aufgaben erfordert die Problemerkennung und -lösung im

Team. Die kritische Auswahl, Gestaltung und Verknüpfung von Instrumenten und Tools, die diesen Weg unterstützen, ist anspruchsvoll. Gute Tools passen zur spezifischen Situation des Unternehmens, zu den Aufgaben und Bedürfnissen der Anwender. Dann sind sie das, was Sie sein sollen: Hilfsmittel für die Mitarbeiter.

Menschen, Organisation und Technologie der Babock Lasertechnik haben sich in den zurückliegenden Jahren kunden- und wettbewerbsgerecht weiterentwickelt. Nun können gute Lösungen und Verhaltensweisen - solange sie passen - zur Routine gemacht werden. Aus unserer Sicht bieten sich dazu vor allem die gute, bereichsübergreifende Besprechungs- und Problemlösekultur, regelmäßige Dialoge zur Zielausrichtung und Prioritätensetzung, der kritischere Umgang mit Werkzeugen und die neu gestalteten Arbeitsstrukturen (Projektteam, Laserteam) an. Wir wünschen der Babock Lasertechnik für die nächsten x mal 15 Jahre viel Erfolg!





Projektträger
Forschungszentrum
Karlsruhe (PTKA)



GEFÖRDERT VOM

Bundesministerium
für Bildung
und Forschung

NaMo

Bisher erschienene NaMo Transferhefte:

NaMo Transferheft 1

„Ein Überblick über Partner und thematische Schwerpunkte“

NaMo Transferheft 2

„Konzeptionelle Hintergründe im NaMo-Projekt“

NaMo Transferheft 3

WAREMA Sonnenschutztechnik GmbH Limbach-Oberfrohna
„Einführung eines modernisierten Produktionssystems“

NaMo Transferheft 4

Tradition trifft Zukunft - 15 Jahre Babock Lasertechnik

in Vorbereitung:

Transferheft 5:
Die Schleifscheibenfabrik Rottluff GmbH stellt sich vor

Impressum

Nachhaltige Modernisierung und reflexive Intervention (NaMo) Verbundvorhaben im Rahmenkonzept „Forschung für die Produktion von morgen“ des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF), Projektträgerschaft Forschungszentrum Karlsruhe, Bereich Produktion und Fertigungstechnologien (PTKA-PFT).

Projektleitung: Prof. Dr. Dr. Manfred Moldaschl

Koordination: Dr. Ralf Wetzel

Technische Universität Chemnitz
Fakultät für Wirtschaftswissenschaften
Professur für Innovationsforschung und nachhaltiges Ressourcenmanagement
D-09107 Chemnitz

Telefon: 03 71 / 5 31-3 54 35

Fax: 03 71 / 531-8-3 54 35

Web: www.namo-kmu.de

Copyright 2007; Abdruckrechte kostenlos, Beleg erbeten.