

Kompetenz mal elf – MetallNetzwerk NRW:

Lean Production, schlanke Strukturen, Wertschöpfungsorientierung – Unternehmen sind erfolgreicher, wenn sie Prozesse von Ballast befreien. Die Prozessoptimierung von Produktionsunternehmen hat sich das MetallNetzwerk NRW auf die Fahne geschrieben.

Elf Partner bieten die wichtigsten Prozesse der Oberflächenbearbeitung im Verbund an: Lasern und Schweißen, Härten und Strahlen, Beschichten, Eloxieren und Gleitschleifen. Sortierung, Verpackung und Transport runden das Spektrum ab.

Das Ende 2012 gegründete MetallNetzwerk NRW entlastet Hersteller und übernimmt Bereiche der Oberflächenbearbeitung, die außerhalb der Kernkompetenz liegen. Dazu kommen angrenzende Serviceangebote. Zu dem Verbund gehören Zeschky Galvanik, KST Kugel-Strahltechnik, die Härterei Aribert Conrad, Oberflächentechnik IG Issel & Götdeke, Schumacher Eloxal, Neuhaus Welding, LMB Laser-Materialbearbeitung und Metoba Metalloberflächenbearbeitung. SDC übernimmt die Lohnsortierung, ESTB den Verpackungspart und die Spedition Walter Kayser den Transport.

Für seine Kunden stellt das Netzwerk individuell zugeschnittene, effiziente Leistungspakete zusammen. Die Kommunikation läuft innerhalb der Gruppe, der Anwender braucht nur einen Ansprechpartner. „Unser Ansatz ist bewusst ganzheitlich“, betonen die Mitglieder. „Wir sind fachlich und logistisch verbunden und kooperieren untereinander in den jeweils passenden Konstellationen.“ Jeder Partner ist Spezialist auf seinem Gebiet und bringt Know-how, technische Ausstattung und Kapazitäten ein. Kunden profitieren von kurzen Abläufen, Synergieeffekten und einer hohen technischen Leistungstiefe.

Sönke Kühl, Geschäftsführer der ESTB GmbH, spezialisiert auf Supply Chain Management, Rohrbearbeitung und Lohnverpackung, hat die ersten Kooperationen realisiert: „Wir wickeln gerade ein Laser- und Montageprojekt für einen Kunden aus der Sanitärindustrie gemeinsam mit der LMB Laser-Materialbearbeitungs GmbH ab. Oder bündeln für einen Schweizer Kunden Montage- und Transportaufgaben zu-



Zeschky galvanisiert Schwenklager eines Premium-SUVs von VW und veredelt diese mit einer Nano-Beschichtung. Vorab strahlt KST die Produkte.

sammen mit der Spedition Kayser. Mit SDC und Zeschky arbeiten wir an weiteren gemeinsamen Projekten, die sich in der Einstiegsphase befinden. Unser Ziel ist es, produzierenden Unternehmen Potenziale und Vorteile des Outsourcings aufzuzeigen und gezielt Arbeitsprozesse durchzuführen. Dabei richten wir das Angebot variabel am Kundenbedarf aus.“

KST Kugel-Strahltechnik aus Hagen, ebenfalls Netzwerk-Partner, kooperiert u. a. mit Issel & Götdeke Oberflächentechnik und liefert so mehrere Bearbeitungsprozesse aus einer Hand. Der Lohnstrahler strahlt beispielsweise die Kunststoffgehäuse eines Herstellers für LKW-Standheizungen mit Edelkorund. Die Stäube entfernt anschließend I & G in einem wässrig-alkali-



Material selektiv vergoldet kobaltlegiert – Brushtechnik

schen Waschvorgang. KST-Geschäftsführer Marco Heinemann: „Der Kunde liefert uns die Gehäuse an und holt sie fertig bei unserem Partner wieder ab. Das Ganze funktioniert als Seriengeschäft, Ansprechpartner sind wir.“ Mit der Spedition Kayser realisiert der Lohnstrahler für einen Zulieferer der Automotive-Branche den täglichen Austausch von Schmiederohlingen.

Workflow des Kunden verbessern

Zeschky galvanisiert Schwenklager eines Premium-SUVs von VW und veredelt diese mit einer Nano-Beschichtung. Vorab lässt der Beschichtungsspezialist bei KST ein zweifaches Reinigungsstrahlen vornehmen. Auch hier haben die Netzwerkpartner gezielt den Workflow für den Kunden verbessert: Die Gießerei liefert die Lager beim Lohnstrahler an, Zeschky holt das Material dort ab und der Kunde bekommt das Endergebnis zurück. Für einen anderen Kunden organisiert Zeschky das Gleitschleifen direkt über Issel & Götdecke

und erspart ihm damit Transportwege und Aufwand im Bereich Warenfluss.

SDC, Service- und Dienstleistungszentrum für Lohnsortierung und Prüfanlagenbau, arbeitet bisher mit Zeschky, Conrad und ESTB zusammen. Geschäftsführer Markus Haarmann: „Auch mit anderen Mitgliedern stehen wir in stetigem Kontakt. Teilweise haben wir erste Sortieraufträge für diese übernommen oder aber deren Dienstleistung genutzt oder mit angefragt.“

Die Beispiele zeigen, dass die ersten Kooperationen des Netzwerks erfolgreich laufen. Weitere sollen folgen. „Sie alle haben das Ziel, Abläufe zu vereinfachen, Minderauslastungen zu reduzieren und Fixkosten durch variable Bedarfskosten zu ersetzen und damit die Wertschöpfungskette zu steigern“, unterstreicht Gerhard Erne vom Bundesverband mittelständische Wirtschaft, der das Netzwerk betreut. „Dabei kann die Zusammenarbeit mit dem Verbund über zwei, drei oder auch mehr Unternehmen laufen – das hängt von der kundenspezifischen Anforderung ab.“ ■