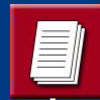




Projekte



Druckversion
Projektdarstellung



MEHR POWER FÜR EUROPAS MARKTFÜHRER

FAHRRADLENKERHERSTELLER HUMPERT AUS WICKEDE SCHÖPFT SEINE POTENZIALE NEU AUS



„Wir sind einer der weltweit führenden Hersteller im Fahrradlenkerbau. Aber das können wir nur bleiben, wenn wir unseren Know-how-Vorsprung halten und über Automatisierung die Vorteile bei der Termintreue und Liefergeschwindigkeit ausbauen können. Organisationsentwicklung, Motivationsförderung und Arbeitsplatzsicherung standen daher für uns im Mittelpunkt der Beratung“, beschreibt Dirk

Linnewerth, Projektleiter der Firma Humpert, die wichtigsten Ziele der Potenzialberatung, die das Familienunternehmen jetzt von der Beratungsgesellschaft G.O.P.B. aus Sankt Augustin durchführen ließ. Vorhandene Potenziale zu entdecken und auszubauen ist das Ziel der Beratung, die durch das Land Nordrhein-Westfalen und die Europäische Union gefördert wurde.

Die Firma WILHELM HUMPERT GmbH & Co. KG wurde 1918 in Wickede an der Ruhr gegründet. Man konzentrierte sich zunächst auf die Entwicklung und Produktion qualitativ hochwertiger Fahrradteile, insbesondere von Fahrradlenkern. Pro Jahr produziert und vertreibt HUMPERT heute rund 3,5 Mio. Fahrradlenker-Bügel aus Stahl, Edelstahl und Aluminium und wurde damit zu einem der Marktführer in Europa und weltweit führenden Anbieter.



1980 begann der Aufbau eines „zweiten Standbeines“, das die Unabhängigkeit von der Fahrradindustrie sichern sollte. Mit einer hochmodernen und umweltgerechten Galvanik-Anlage konnte eine Öffnung der Angebotspalette auch für weitere Branchen erzielt werden. Parallel hierzu werden im Bereich der Rohrbearbeitung Halbfabrikate mit und ohne galvanische Oberflächenveredelung hergestellt. Viele namhafte Leuchten-Hersteller werden heute mit Rohrkomponten aus unterschiedlichen Materialien in differenzierten Spezifikationen beliefert.



OHNE MOTIVIERTE
MITARBEITER KEINE
CHANCE AM MARKT

Im Zuge dieser Ausweitung der Produktpalette und wegen der guten Auftragslage im Bereich des Fahrradzubehörs konnte das Familienunternehmen in

den vergangenen Jahren sein Personal von rund 50 auf etwa 110 Beschäftigte steigern. Durch dieses enorme Wachstum konnten aber die Strukturen und Arbeitsabläufe im Betrieb kaum angepasst werden. So war es nur konsequent, das Unternehmen für eine Potenzialberatung zu öffnen. Nach einer Analyse der Kernprozesse im Betrieb leiteten Unternehmensleitung und Berater erste Schritte ein, um Qualität und Termintreue zu verbessern, die Auftragsabwicklung zu reorganisieren und ein neues Managementsystem zu etablieren. Darüber hinaus wurde die Entwicklung des Personals durch gezielte Motivationssteigerung vorangetrieben.

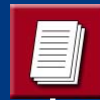
„Ohne motivierte Mitarbeiter hast du keine Chance am Markt“, meint Linnewerth. Deshalb wurde zum Beispiel im Rahmen der Beratung das System der Verbesserungsvorschläge erneuert.



Projekte



Druckversion
Projektdarstellung



Jetzt gibt es nicht nur eine einmalige Prämie für Vorschläge aus der Belegschaft, sondern alle, die Vorschläge gemacht haben, werden Teilnehmer einer Verlosung. Zum Jahresende kann dann jeder noch einmal im Rahmen der Weihnachtsfeier einen Sonderpreis, beispielsweise eine Reise, gewinnen. Diese Änderungen ließ die Zahl der Verbesserungsvorschläge noch einmal erheblich steigen. Auch die Mitarbeitergespräche wurden weiterentwickelt. Diese Gespräche werden heute systematisch und regelmäßig durchgeführt, um die beruflichen Ziele eines jeden Mitarbeiters zu ermitteln, mit den Bedürfnissen des Unternehmens abzugleichen und in einer Vereinbarung festzuhalten. „Wir schauen auch darauf, ob die Mitarbeiter richtig eingesetzt sind und ob wir ihnen bei der Weiterentwicklung, also ihrer individuellen Qualifizierung, helfen können“, erläutert der Projektleiter. „Hier haben wir echte Erfolge durch die Beratung. Wir beziehen die Mitarbeiter nun stärker ein – und das hebt die Stimmung. So ist zum Beispiel der Krankenstand gesunken“, ergänzt Linnewerth.

Ein weiteres konkretes Resultat der Beratung ist die Reorganisation der Arbeitsabläufe: So wurde eine klassische Arbeitsvorbereitung eingeführt. „Da ist auch ein zusätzlicher Arbeitsplatz geschaffen worden, denn das muss professionell gemacht werden“, beschreibt Linnewerth den Arbeitsplatzeffekt dieses Teils der Beratung. Die



einzelnen Produktionsgruppen des Betriebes erstellen, wenn neue Arbeitsprojekte oder Arbeitsaufträge eingehen, heute eine Prozessanalyse. Zudem wurde eine neue Netzwerktechnik im Verlauf der Beratung eingeführt, um so die interne Kommunikation zu fördern. „Das ist unsere einzige Chance“, erklärt Linnewerth. „Nur so schaffen wir den Vorsprung in der Termintreue und können marktgerechte Preise halten. Und nur wer sich am Markt behauptet, kann Arbeitsplätze sichern oder neue schaffen.“



IMMER WEITER MACHEN

SONST WIRST DU ÜBERHOLT

Als Fortsetzung der geförderten Beratung wird nun das Projekt eines Unternehmensverbunds durchgeführt. Mehrere Unternehmen tauschen ihre Erfahrungen und Kooperationsmöglichkeiten aus, um so die Marktstellung und die Unternehmensentwicklung weiter zu verbessern. Man muss ständig dran bleiben und sich fortlaufend verändern. Das ist nicht immer einfach. „Die Antragstellung für die Fördermittel ist sehr kompliziert“, klagt Dirk Linnewerth. „Viele Institutionen sind an der Entscheidung beteiligt, viele Formblätter sind auszufüllen. Da hat das Regionalsekretariat sehr geholfen.“ Sonst wäre das wohl zuviel für einen mittelständischen Betrieb. Aber die Firma Humpert bleibt dabei, denn wer sich nicht weiterentwickelt, wird schnell vom Markt überholt, anstatt ihn anzuführen.

