

Krise ohne Hilfe von außen gemeistert

von Michael Sudahl
Produktion Nr. 26-27, 2010

HIRRLINGEN (ks). Teure Beratungen sind vor allem für Mittelständler unerschwinglich. Viele Unternehmen schaffen es dennoch, sich selbst zu helfen und die Krise ohne Hilfe von außen zu meistern – zum Beispiel Profilmetal aus Hirrlingen.

Profilmetal-Chefin Daniela Eberspächer-Roth hat ein Gespür für Geschäfte. Vor der Krise kaufte sie die Traditionsmarke Kurt Rüppel Maschinenbau aus Marktheidenfeld bei Würzburg. Ziel war es, mit dem erworbenen Know-how die Marktstellung als Profilerhersteller auszubauen. Mit 100 Mitarbeitern erwirtschaftet die Firmengruppe jetzt 17 Mio Euro Umsatz.

Arbeitsabläufe mit Analysetool definieren und strukturieren

Zu den Kunden gehören Porsche, Fischertechnik oder Würth. Sie alle setzen umgeformte Stähle aus Hirrlingen bei Tübingen ein. „Vor allem die Automobilindustrie fragt diese Leichtbauteile nach, die Gewicht reduzieren und somit Sprit sparen“, sagt die 44-Jährige. Den Wandel von der Tüftlerschmiede zum Systemhersteller hat die Firma geschafft, weil

sie mit einem Analysetool Arbeitsabläufe definiert und strukturiert. Management-Experte Jörg Knoblauch, Erfinder des Werkzeugs zur Selbsthilfe, verdeutlicht: „Chefs lernen, ihren Betrieb zu durchleuchten und in kleinen Schritten zu verbessern.“ Profilmetal gelang es etwa, den Maschinennutzungsgrad um 14% zu steigern. Die fällige Investition kostete

40 000 Euro und hat als Ergebnis die Rendite des Invests um das Achtefache erhöht. Zusätzlich beteiligen sich die Rollformspezialisten an einem EU-Projekt, das das flexible Profilieren mit hochfesten Stählen ermöglicht. Dieses Verfahren soll eine Alternative zum teuren Tiefziehen werden. Abnehmer sind etwa Automobilzulieferer, die Kosten sparen wollen.

Experte Knoblauch erklärt wie Eberspächer-Roth das Unternehmen ohne Hilfe von außen führt. „Im Grunde wissen Chefs und Mitarbeiter auch in Krisenzeiten genau, was zu tun ist“, sagt er. Allerdings schaffen es viele Mittelständler vor lauter Tagesgeschäft nicht, Veränderungsprozesse anzustoßen. Es hilft ihnen, wenn sie ihr Unternehmen in überschaubare Handlungsfelder zerlegen und beleuchten: Konzentrieren sie sich auf ihre Aufgaben als Teamplayer, der delegiert und organisiert, statt alles selbst lösen zu wollen, sei dies ein erster Schritt. Nachfolgend müssen Erwartungen der Kunden analysiert werden, genauso wie Mitarbeiter und Prozesse, meint der Professor.

Ohne Unternehmensberatung erfolgreich: Profilmetal-Chefin Daniela Eberspächer-Roth.



Bild: Profilmetal