

PRAXIS

Carl Friedrichs GmbH

Herausforderung Großauftrag



Seit mehr als 165 Jahren fertigt die Carl Friedrichs GmbH maßgeschneiderte Sonderfahrzeuge. Zur Angebotspalette des Frankfurter Karosseriebauers gehören unter anderem Wertguttransporter, Einsatzfahrzeuge für Polizei und Feuerwehr sowie gepanzerte Spezialfahrzeuge.

Ein großer Auftrag des Niederländischen Innenministeriums brachte die auf Einzelfahrzeuge und Kleinstserien ausgerichtete Fertigungsstruktur jedoch an ihre Grenze. Um die 28 gepanzerten Geländewagen termingerecht liefern zu können, zog Geschäftsführer Henrik Schepler über das RKW Hessen einen Berater hinzu. Die Wahl fiel auf die Firma PROPLANT aus Wolfsburg, die darauf spezialisiert ist, Produktions- und Logistikprozesse

ihrer Kunden zu optimieren.

Zunächst wurden die Schwachstellen und Verbesserungspotenziale lokalisiert und daraus konkrete Handlungsempfehlungen entwickelt. PROPLANT-Berater Burkhard Lenz nahm dann die Maßnahmen in Angriff, die sich sofort

und ohne großen Aufwand umsetzen ließen. Zum Beispiel eine schnellere Bereitstellung von Bauteilen und Werkzeugen durch verbesserte Prozesse im Beschaffungs- und Lagerwesen.

Nachdem die ersten zehn Fahrzeuge ausgeliefert waren, wurden für die folgenden Teillieferungen die Prozesse weiter kontinuierlich optimiert. Arbeitsschritte wurden standardisiert und dokumentiert, damit sie auch von nicht eingearbeiteten Kräften in gleicher Qualität erledigt werden konnten. Und durch Einführung von Checklisten, Prüfplänen und Arbeitsanweisungen konnten Fehler vermieden oder frühzeitig entdeckt werden.

Am Ende freuten sich alle Beteiligten über einen perfekt abgewickelten Auftrag: „Durch den Einsatz von PROPLANT

konnten wir die Geschwindigkeit und die Qualität unserer

Fertigungsprozesse deutlich steigern und damit Zeit und Kosten sparen“, erklärte Geschäftsführer Schepler.

**„Arbeitsschritte
standardisieren“**

Unternehmer-Training

Über die Strategie zum Erfolg



Das unternehmerische Ziel fest im Blick behalten, sich auf das Wesentliche konzentrieren, die richtigen Kunden finden – das sind die täglichen Herausforderungen für Unternehmer und Selbständige.

In Gruppenarbeit knobelt Brigitta Fiesel an einer Präsentation ihres Unternehmens. „Allein wäre ich an vielen Stellen unschärfer geblieben – vor allem was den konkreten Nutzen für meine Kunden angeht“, erkennt die Geschäftsführerin von „cadventure“, einem Büro für CAD-Dienstleistungen. „Die ersten Jahre habe ich nur auf das reagiert, was die Kunden forderten. Jetzt will ich strategischer arbeiten und mein Geschäft gezielter entwickeln“, erklärt sie. Unterstützung erhält sie im Unternehmer-Training, das

das RKW Hessen zusammen mit regionalen Wirtschaftsförderungen anbietet. „Gerade diese strategischen Überlegungen fallen jedoch oft einem übervollen Terminplan zum Opfer.“ sagt Simone Back, Leiterin für das Unternehmer-Training beim RKW Hessen. Um das zu ändern nehmen Unternehmer im Vierwochen-Abstand an insgesamt

vier Workshops teil. Hier arbeiten sie in wechselnden Gruppen an ganz konkreten Lösungen für ihr Unternehmen und werden dabei von den Trainern mit fachlichen Impulsen unterstützt. Zusätzlich hilft das Programm bei der Organisation des Arbeitstages, um so mehr Zeit für Strategien und Austausch zu schaffen. Viele der Ehemaligen treffen sich auch nach dem Programm regelmäßig. Die nächsten Workshops finden von August

bis November in Darmstadt und Friedberg statt. Kostenlose Informationsabende

gibt es am 17. Juni in Friedberg und am 19. Juni in Darmstadt (jeweils 18 Uhr).

„Workshop-Programm“

Anmeldungen nimmt Simone Back, Telefon: 06196/97 02 22 oder E-Mail: s.back@rkwhessen.de) entgegen. Weitere Informationen: www.unternehmer-training.de.

