

LEANtalk

DAS MAGAZIN FÜR FREUNDE UND GESCHÄFTSPARTNER

LEANtechnik Neues Fördersystem begeistert

Um die Effizienz in der PKW-Produktion zu steigern, hat LEANTECHNIK gemeinsam mit Bleichert Automation einen Hub-Senk-Förderer konstruiert. Vertreter der Industrie zeigten bei einer Präsentation großes Interesse an der Anlage.

Auf einer Informationsveranstaltung im Februar konnten Entscheider von Unternehmen verschiedenster Branchen das Fördersystem aus nächster Nähe erleben. Mit dem Hub-Senk-Förderer (HSF) werden Karosserie-Teile auch bei hohen Geschwindigkeiten exakt an die Stelle des Montagebandes befördert, an der sie weiterbearbeitet werden sollen. Der (HSF) besteht aus einem Skid-Förderer von Bleichert Automation und einem Hubtisch mit Zahnstangengetrieben von LEANTECHNIK, der zusätzlich mit Stahlbau und Motoren ausgestattet ist. Beide Unternehmen brachten ihre Kernkompetenzen in das Projekt ein: Bleichert Automation ist bekannt für hochwertige Skid-Förderer, LEANTECHNIK für extrem präzise und robuste Zahnstangengetriebe.

Lesen Sie mehr auf Seite 3



Willkommen bei LEANtalk

Sehr geehrte Geschäftspartner, liebe Freunde der LEANTECHNIK AG, stellen Sie sich mal vor, Sie hätten genau zehn Minuten Zeit, um herauszufinden, ob ein Bewerber in Ihre Firma passen könnte. Zehn Minuten, in denen Sie ein Gefühl dafür bekommen müssen, welche Persönlichkeit der Mensch hat, was er kann und ob er sich wirklich für Ihr Unternehmen interessiert.

Alina Pelk und Nadja Bloeute aus unserer Personalabteilung standen kürzlich vor genau dieser Situation. Sollten sie der Einladung der IHK zum Azubi Speed-Dating in der Essener Philharmonie folgen? Kann das überhaupt funktionieren? Die Skepsis war verständlicherweise groß. Die beiden entschieden sich schließlich doch dafür, teilzunehmen – und waren begeistert. Warum, lesen Sie auf Seite 4. Begeisterung herrschte auch bei den Vertretern der Industrie, die wir im Februar gemeinsam mit unserem Partner Bleichert Automation zur Präsentation unseres neuen Hub-Senk-Förderers (HSF) eingeladen hatten. Das Positioniersystem kann schwere PKW-Karosserien auch bei hohen Geschwindigkeiten präzise von einer Bearbeitungsstation

zur nächsten verfahren und verkürzt so die Taktzeiten in der Produktion. Wie die Anlage genau aussieht, erfahren Sie auf Seite 2. In dieser Ausgabe stellen wir Ihnen außerdem Tom Springer vor, den Sales Manager Nordamerika unserer neuen Niederlassung in Atlanta/Georgia. Der US-Amerikaner ist überzeugt, dass die Produkte von LEANTECHNIK in den USA sehr erfolgreich sein werden. Im Interview auf Seite 4 verrät er, was ihn da so sicher macht.

Viel Spaß beim Lesen wünschen
Petra Trojahn (Vorstand) und
Reinhard Janzen (Vorstand)



LEANinside Geklebt, nicht geschweißt

LEANTECHNIK hat für einen namhaften PKW-Hersteller zwei Hubsäulen konstruiert, die eine exakte Platzierung von Klebepunkten auf Karosserie-Teilen sicherstellen.

Die Karosserien vieler Autos werden mittlerweile verklebt. Ein bekannter Auto-Produzent suchte deshalb für seine Fertigung ein Positioniersystem, das die präzise Ausrichtung der Klebepistolen ermöglichte. LEANTECHNIK fertigte zwei Hubsäulen, die eine Testphase bei dem Hersteller bestanden haben. „In Zukunft könnte der Kunde 20 bis 30 der Anlagen pro Jahr abnehmen“, meint LEANTECHNIK-Konstrukteur Lukas Piofczyk.

Lesen Sie mehr auf Seite 2

LEANnews

Ein großer Erfolg war die Teilnahme von LEANTECHNIK an der Messe Automate 2017 in Chicago.

Die Entscheidung fiel sehr kurzfristig, deshalb mussten alle Exponate und Werbemittel innerhalb einer Woche verpackt und beim Zoll angemeldet sein. Eine Mammutaufgabe, die unsere Kollegen vom Marketing und unser Sales Manager Nordamerika, Tom Springer, in Rekordzeit erledigten. Der Aufwand war gerechtfertigt, denn die Automate ist das US-amerikanische Gegenstück zur Automatica, der wichtigsten Messe für LEANTECHNIK. Um die Organisation vor Ort kümmerte sich Tom Springer, denn er ist in den USA bestens vernetzt.

Gemeinsam mit ihm waren Reinhard Janzen, Andreas Sprenger (Vertriebsleiter) und Daniel Petz (Vertrieb Innendienst) in Chicago, um die Messebesucher von den Vorzügen unserer Produkte zu überzeugen. Andreas Sprenger und Daniel Petz legten vorher noch einen Stopp in Atlanta/Georgia ein, um die dortigen Kollegen zu treffen. Im Mini-Van von Tom Springer fuhr das Trio die letzten rund 1150 Kilometer bis Illinois und besuchte unterwegs noch einige Kunden. Pünktlich einen Tag vor Veranstaltungsbeginn war der Messestand fertig.

Die Automate selbst war für LEANTECHNIK ein voller Erfolg, denn die Besucher zeigten großes Interesse an den Zahnstangenhubgetrieben „made in Germany“. „Wir haben mit vielen potenziellen Kunden gesprochen und ein besseres Verständnis für ihre Bedürfnisse bekommen“, berichtet Reinhard Janzen zufrieden.



Jeder Punkt muss sitzen

Hubsäulen von LEANTECHNIK ermöglichen die millimetergenaue Verklebung von Karosserieteilen – „Kleben statt schweißen“ lautet das Motto im modernen Karosseriebau. Wo früher die Funken flogen, kommen heute immer öfter High-Tech-Kleber zum Einsatz, um Bauteile zu verbinden. Bei einem namhaften Auto-Hersteller sorgen Hubsäulen von LEANTECHNIK für die passgenaue Platzierung der Klebpunkte auf den Blechen.

Der Trend in der PKW-Produktion geht immer mehr in Richtung Leichtbau: Das spart Gewicht, reduziert den Spritverbrauch und schont die Umwelt. Viele der Leichtbauteile bestehen allerdings aus Kunststoffen und können nicht wie üblich verschweißt werden. Spezialkleber übernehmen deshalb die Funktion, die Blechteile stabil miteinander zu verbinden. Damit das gelingt, müssen die Klebepunkte exakt an bestimmten Stellen der Bauteile aufgebracht werden.

LEANTECHNIK-Hubsäulen sorgen für die exakte Platzierung der Klebepunkte

Ein bekannter Auto-Produzent hat LEANTECHNIK mit der Konstruktion eines Positioniersystems beauftragt, das genau diese Aufgabe hat. Es besteht aus zwei Hubsäulen, die Hübe von einer Länge zwischen 1500 und 2000 mm ausführen können. „Die Säulen sind seitlich mit einer Flanschplatte ausgestattet, an der jeweils eine Klebepistole befestigt wird“, beschreibt LEANTECHNIK-Konstrukteur Lukas Piofczyk die Anlage. „Die Klebepistolen tragen die Montage-Punkte in einer Höhe zwischen 0 und 2000 mm auf die Karosserie auf.“

Konstruktion mit lifgo® linear-Zahnstangengetrieben

Für die Konstruktion der Hubsäulen verwendeten Lukas Piofczyk und sein Team Zahnstangen-Hubgetriebe der Baureihe lifgo® linear in der Ausführung 5.1. Diese Getriebe wurden speziell für lange Hub- und Verfahrswege entwickelt und haben eine Hubkraft von 3800 N. Zusammen mit einem Servomotor, einem Faltenbalg und dem Stahlbau haben die Konstrukteure die Getriebe zu einem leantranspo®-System kombiniert, das so oder ähnlich für viele

Kunden gefertigt wird. „Das ist eine dezentrale Lösung. Eine Verkabelung der Hubsäule ist nicht notwendig, weil wir einen dezentralen Frequenzrichter verwenden. Lediglich die Stromversorgung muss gelegt werden“, erläutert Piofczyk die Vorteile des Systems.

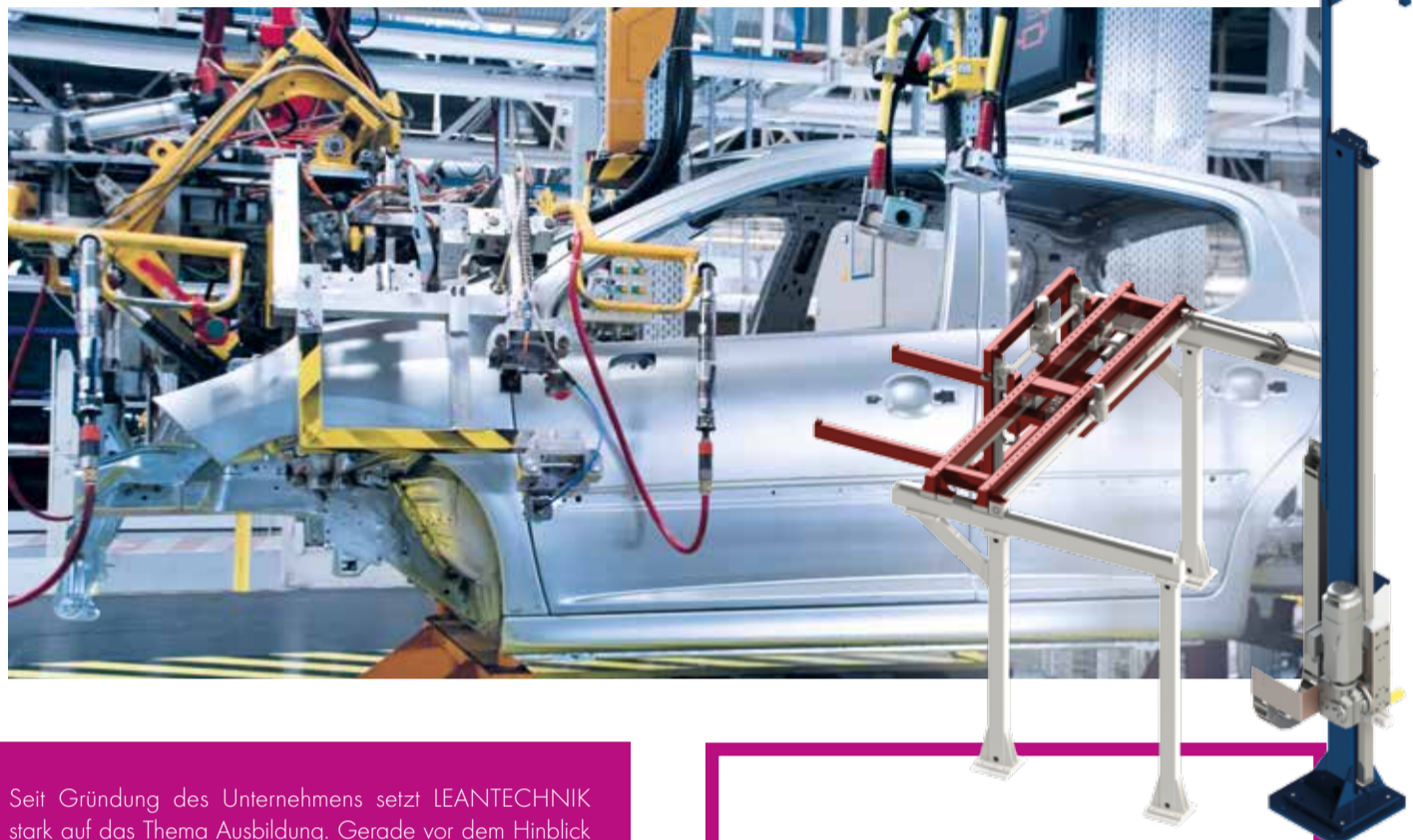
Baukasten-System ermöglicht zahlreiche Anwendungen

LEANTECHNIK fertigt seine Zahnstangengetriebe in einem Baukasten-System, so dass alle Baureihen und Ausführungen miteinander kompatibel sind. Anwender können auf diese Weise eine nahezu unendliche Vielfalt an Positioniersystemen konstruieren, die sich für die verschiedensten Anwendungsbereiche eignen. Neben vierfach-rollengeführten Zahnstangengetrieben für normale und lange Verfahrswege sind auch rundgeführte Getriebe für einfache synchrone Hubbewegungen erhältlich. Selbst

Greifbewegungen und die Positionierung schwerer Lasten sind kein Problem. Wer, wie der Auto-Hersteller, ein komplettes System benötigt, kann bei LEANTECHNIK teil- und funktionsfertige sogenannte leantranspo®-Anlagen bestellen. Sie sind bereits mit Stahlbau, Motoren und Anbauteilen ausgerüstet.

Testphase mit Prototypen war erfolgreich

Zwei Prototypen der neuen „Klebesäulen“ hat LEANTECHNIK im Frühjahr an den PKW-Hersteller ausgeliefert. Der Kunde bekam sie ohne Ausrüstung und montierte die Klebepistolen selbst. Da die Testphase der Hubsäulen in der Forschungsabteilung des Auto-Produzenten erfolgreich verlief, ist Lukas Piofczyk zuversichtlich: „Ich schätze, dass wir in Zukunft pro Jahr etwa 20 bis 30 der Anlagen an das Unternehmen verkaufen.“



Liebe Leser,

sicherlich haben Sie mit großem Interesse unsere Rubrik LEANinfo gelesen, in der wir Ihnen unsere frischgebackenen Absolventen aus der Ausbildung bei LEANTECHNIK vorgestellt haben. Nach einer intensiven Ausbildungszeit mit der Vermittlung von schulischem Wissen und praktischer Erfahrung haben unsere Auszubildenden ihre Abschlussprüfung mit tollen Ergebnissen absolviert und sind nun voll in unser Team integriert.

An dieser Stelle auch von mir ein großes Lob für die bisherigen Leistungen und auch nochmal herzlich willkommen an Bord! Im Leben unserer Absolventen beginnt ein neues Kapitel und bei LEANTECHNIK stehen die nächsten Auszubildenden in ihren Startlöchern. Wir freuen uns bereits jetzt, neue Menschen und Persönlichkeiten kennenzulernen.

Seit Gründung des Unternehmens setzt LEANTECHNIK stark auf das Thema Ausbildung. Gerade vor dem Hinblick des demografischen Wandels in unserem Land ist die Suche nach geeigneten Fach- und Führungskräften ein Schlüsselthema für die Unternehmen. Themen wie Mitarbeiterentwicklung und Talent Management erfahren einen immer höheren Stellenwert. Frühzeitig hat sich LEANTECHNIK dieser Herausforderung gestellt. Und das Ergebnis zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Mit einer Übernahmequote nach der Ausbildung von 95 Prozent schaffen wir es, jungen Menschen eine Perspektive zu bieten und sie auf ihrem beruflichen und persönlichen Weg zu begleiten. Viele unserer ehemaligen Auszubildenden sind heute bereits in leitenden Funktionen tätig oder bringen ihr ganzes Fachwissen ein und leisten einen erheblichen Beitrag zu einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung, von der Sie als Kunde und Geschäftspartner ebenfalls profitieren.

Zudem macht es einfach Spaß, mit jungen Menschen zu arbeiten, die Weiterentwicklung zu beobachten, aber vor allem auch neue Erfahrungen zu sammeln und von den Auszubildenden zu lernen. Deshalb verstehen wir die Ausbildung als eine WIN-WIN-Situation.

Ihnen, liebe Kunden und Geschäftspartner, wünschen ich eine gute Zeit und ein erfolgreiches Jahr 2017.

Liebe Grüße

René Halw
(stellvertretender Geschäftsführer)

Messekalender 2017

02.08.–06.08.2017

QINGDAO, CHINA

Qingdao International Machine
Tools Exhibition

05.09.–08.09.2017

SHANGHAI, CHINA

Shanghai International Automotive
Manufacturing Technology &
Material Show

07.11.–11.11.2017

SHANGHAI, CHINA

China International Industry Fair

LEANtechnik Effizienz in der PKW-Fertigung

Die Prozesse in der Auto-Produktion sind eng getaktet. Damit Karosserien am Montageband schnell von einem Fertigungspunkt zum nächsten gelangen, hat LEANTECHNIK gemeinsam mit der Firma Bleichert Automation den Hub-Senk-Förderer (HSF) entwickelt. Bei Entscheidern aus der Industrie stieß das System anlässlich einer Präsentation in der Bleichert-Zentrale auf großes Interesse.

Zwei Tage lang hatten Vertreter unterschiedlichster Branchen Gelegenheit, das neue Transport- und Positioniersystem aus nächster Nähe zu erleben: Ein Skid-Förderer von Bleichert kombiniert mit einem leantranspo®-System von LEANTECHNIK, das aus Hubsystemen, Zahnstangengetrieben, einem Antrieb sowie Stahlbau besteht. Mit einem 3D-Modell veranschaulichten LEANTECHNIK-Geschäftsführer Reinhard Janzen und Bleichert-Vertriebsleiter Herr Hannes in einem Vortrag die Funktionsweise des HSF. Im Anschluss gab es eine angeregte Diskussion und viele Fragen zu den technischen Details.

Förderer sorgt für effizientere PKW-Fertigung

Der Hub-Senk-Förderer ermöglicht eine effizientere PKW-Produktion, in dem er die schweren Karosserien schnell und präzise zur nächsten Bearbeitungsstation verfährt. Gerade in der Automobilindustrie ist dieses nahtlose Ineinandergreifen der Prozesse von enormer Bedeutung: Klappt es nicht, kommt es zu teuren Anlagen-Stillständen. Der HSF sorgt dafür, dass alles im Fluss bleibt: Zwei synchronisierte Hubsäulen bringen den Transportrahmen exakt in die erforderliche Position. Für die hohe Präzision der Verfahrbewegung sind unter anderem zwei lifgo® 5.3-Zahnstangenhubsysteme verantwortlich – diese Baugröße ist speziell für Anwendungen mit großen Lasten konzipiert worden. „Durch die Vierfach-Rollenführung sowie die linear geführte Zahnstange hebt jedes Getriebe die Karosserien auf ein hundertstel Millimeter genau“, erklärt LEANTECHNIK-Konstruktionsleiter Reinhard Meltsch das Prinzip.

Große Genauigkeit auch bei hohen Geschwindigkeiten

Die Bauweise des HSF macht es möglich, die Karosseriebauteile selbst bei hohen Geschwindigkeiten und Querkraften mit hoher Positioniergenauigkeit zu bewegen. Voraussetzung dafür ist eine

drehsteife, formschlüssige und synchrone Verbindung zwischen den Getrieben, die die Ingenieure durch das Einschieben einer Profiwelle herstellen. Die für die exakte Positionierung nötige Genauigkeit wird nicht nur mittels der Zahnstangengetriebe, sondern auch durch den Antrieb über einen Zentralmotor erreicht – er sorgt für einen parallelen Lauf der Zahnstangengetriebe und des gesamten HSF. Bei der Konstruktion des Förderers passt LEANTECHNIK sowohl die Steuerung als auch die Baulänge und -höhe je nach Bedarf an die jeweilige Anwendung an.

Hub-Senk-Förderer eignet sich auch für andere Branchen

Seine Kompaktheit macht den HSF zur idealen Lösung für Einsatzgebiete, in denen Teile auf engem Raum bearbeitet werden müssen. Das ist nicht nur in der PKW-Produktion der Fall, sondern z. B. auch in der Elektronikindustrie, in der Lebensmittelverarbeitung oder im Bereich Verpackungstechnik. Der Hub-Senk-Förderer gehört zur leantranspo®-Sparte von LEANTECHNIK. Hier fertigt das Unternehmen komplette Positioniersysteme, die neben den Zahnstangengetrieben auch das Ständerwerk, Querbalken, Endscharter und Motoren beinhalten. Die leantranspo®-Systeme werden individuell konstruiert und können sofort in die Fertigung integriert werden.

Der HSF im Überblick:

- Positioniert schnell und präzise
- Beansprucht sehr wenig Bauraum
- Förderhöhe 600 mm
- Stationswechselzeit: 8s
- Steuerung sowie Baulänge und -höhe flexibel definierbar



LEANabroad

„Technik liegt mir einfach im Blut“

Seit Januar ist Tom Springer als Sales Manager Nordamerika in der neuen LEANTECHNIK-Niederlassung in den USA tätig. Von Duluth in Georgia aus baut der 58-jährige US-Amerikaner Stück für Stück ein Netz von Vertretungen in Nordamerika und Mexiko auf. Gleich in den ersten Wochen bekam Springer 60 Anfragen von Kunden, die sich für die Zahnstangengetriebe interessierten. Im Interview mit LEANTalk erzählt Springer, wie er sich die große Nachfrage erklärt und warum er so gut Deutsch spricht.



LEANTalk: Herr Springer, wie sind Sie zu LEANTECHNIK gekommen?

Tom Springer (lacht): Meine Frau und ich wollten näher zu unseren Kindern ziehen, die in South Carolina und Georgia studieren. Außerdem ist uns das Wetter hier in Maryland zu schlecht. Deshalb habe ich mich nach einem Job in Georgia umgesehen und bin auf das Angebot von LEANTECHNIK gestoßen. Weil ich gerne für eine deutsche Firma arbeiten wollte, habe ich mich da beworben. Ich war auch begeistert von den Produkten und wusste sofort: Das wird ein Erfolg hier. Aber dass wir in so kurzer Zeit so viele Anfragen bekommen würden, hätte ich nicht gedacht.

LEANTalk: Warum waren Sie von Anfang an überzeugt, dass die Zahnstangengetriebe in den USA auf großes Interesse stoßen würden?

Springer: Weil deutsche Produkte hier sehr angesehen sind und es etwas Vergleichbares bei uns nicht gibt. Das hat einen großen Vorteil: Wir haben hier keine Wettbewerber. Hinzukommt, dass der US-amerikanische Markt gerade stark automatisiert wird: Die ganze Produktion, die bisher nach China oder Mexiko ausgelagert war, kommt deshalb zurück. Da ist ein riesiges Potenzial für unsere Produkte.

LEANTalk: Woher kommt eigentlich Ihre Technik-Leidenschaft?

Springer: Das liegt mir wohl im Blut. Mein Großvater väterlicherseits war bei General Motors in Ohio, mein Onkel mütterlicherseits Mechaniker bei Mercedes. Ich habe für einen ame-

rikanischen Maschinenbauer in Japan, Südkorea und Singapur den Vertrieb aufgebaut und war für die amerikanische Ostküste verantwortlich. Später bin ich dann zu einer Firma gewechselt, die Schornsteine fertigt. Bei meinen Tätigkeiten bin ich auch immer viel in Kontakt mit Deutschen gewesen.

LEANTalk: Sprechen Sie die Sprache deshalb so gut?

Springer: Das liegt eher an meinem Vater. Er war bei der US-Armee und lange Zeit in Deutschland stationiert. Ich bin da geboren und aufgewachsen. Wir haben unter anderem in Heidelberg, Kaiserslautern, Göttingen und Landshut gelebt. Ich glaube, wir sind jedes Jahr umgezogen. Eine Schwester von mir lebt heute noch bei Würzburg, die andere ist Deutschlehrerin.

LEANTalk: Was sind denn Ihre Pläne für LEANTECHNIK in den USA?

Springer: Ich will ein Netz von Vertriebspartner in Kalifornien, Boston, Toronto, Mexiko, Seattle, im Rustbelt und in Ohio aufbauen. Dies wird einige Zeit in Anspruch nehmen, aber am Ende einen großen Teil zum Erfolg beitragen. Wenn alles aufgebaut ist, möchte ich es in ein paar Jahren den jüngeren Kollegen übergeben.

LEANTalk: Das heißt, Sie gehen mit 65 in den Ruhestand?

Springer: Oh nein, ich will den Job schon noch zehn, zwölf Jahre machen. Im Schaukelstuhl zu sitzen, ist nichts für mich.

LEANteam

"Mein Bauchgefühl sagte mir, das passt!"

Als René Halw am 1. August 2008 seine Ausbildung als Industriekaufmann bei LEANTECHNIK beginnt, kann er noch nicht ahnen, dass er kaum sechs Jahre später stellvertretender Geschäftsführer des Unternehmens sein wird. Im Interview mit LEANtalk spricht der 27-Jährige über seinen bisherigen Karriereweg, glückliche Zufälle und seine Pläne für die Zukunft von LEANTECHNIK.

LEANtalk: Herr Halw, Sie wollten nach der Schule direkt ins Berufsleben einsteigen. Warum haben Sie sich gerade bei LEANTECHNIK beworben?

René Halw: Mein Bauchgefühl sagte mir: Das passt. Mir hat besonders die LEANTECHNIK-Philosophie gefallen, den Azubis sehr früh Verantwortung zu übertragen. Dadurch konnte ich viel selber machen und in meinem Bereich – dem Einkauf – viel Erfahrung sammeln. Als ich gerade eineinhalb Jahre dabei war, hatte ich durch Zufall das Glück den Bereich Einkauf selbstständig bearbeiten zu müssen. Von da an musste ich mich um vieles selbst kümmern. Es war aber auch eine Chance – so war ich gezwungen, sehr selbstständig zu arbeiten und konnte meine Fähigkeiten unter Beweis stellen. Im Nachhinein muss ich aber auch sagen: Ich war zur richtigen Zeit am richtigen Ort. Auch das gehört dazu.

LEANtalk: Wie ist es denn nach dem Ende Ihrer Ausbildung bei LEANTECHNIK weitergegangen?

Halw: Ich bin 2011 komplett in den Einkauf gewechselt und habe von 2011 bis 2014 meinen Bachelor of Arts (Business Administration) gemacht. Im Anschluss wurde mir die Position des Einkaufsleiters und stellvertretenden Geschäftsführers

angeboten. Die schnelle Entwicklung hätte ich mir natürlich auch nicht vorstellen können.

LEANtalk: Warum haben Sie neben der anspruchsvollen Tätigkeit bei LEANTECHNIK noch ein Studium angefangen?

Halw: Ich wollte mich weiterentwickeln. Zudem hat es mich gereizt meinen Horizont zu erweitern, sich mit neuen und anderen Herausforderungen auseinanderzusetzen und auch neue Leute kennenzulernen. Nach der Schule hatte ich eigentlich nie gedacht, studieren zu gehen. Meine Lebensgefährtin, die während der Zeit auch studiert hat, hat mich aber darin gestärkt, diesen Weg zu gehen.

LEANtalk: Und nach dem Bachelor haben Sie noch den Master draufgesattelt?

Halw: Ja, richtig. Während des Bachelor-Studiums hat sich dann relativ schnell herausgestellt, dass ich den Master auch machen werde. Für mich war das der richtige Schritt. Das Master-Studium hat mich persönlich nochmal vorangebracht. Nach dem Bachelor habe ich zunächst aber eine Ausbildung zum Mediator gemacht.

LEANtalk: Das kommt Ihnen sicher täglich zugute?

Halw: Oh ja, das hat mir eine Menge gebracht für meine tägliche Arbeit. Gerade im Bereich Mitarbeiterführung, Kommunikation und Konfliktmanagement.

LEANtalk: Wie war es denn, neben dem Beruf zu studieren?

Halw: Es war schon eine harte, aber auch sehr schöne Zeit, die ich nicht hätte missen wollen. Aber ich wusste ja, worauf ich mich einlasse und hatte kein Problem damit. Gewisse Dinge mussten zurückgestellt werden. Nichtsdestotrotz habe ich

nicht das Gefühl, etwas verpasst zu haben. Es war eine sehr lehrreiche Zeit, aus der ich viel mitnehme.

LEANtalk: Als stellvertretender Geschäftsführer gehört auch die strategische Ausrichtung des Unternehmens zu Ihren Aufgaben. Was sind Ihre Pläne für die Zukunft von LEANTECHNIK?

Halw: Die Sicherung des langfristigen und nachhaltigen Unternehmenserfolgs und die Fortführung der positiven Entwicklung der letzten Jahre ist die oberste Zielsetzung. Kurz- bis mittelfristig gilt es, die Herausforderungen der Internationalisierung des Unternehmens zu meistern. Das Unternehmen hat unheimliche Wachstumspotenziale in anderen Märkten, vor allem im Ausland. Auch die Diversifizierung der Märkte ist eine der Zielsetzungen für die nächsten Jahre. Der Eintritt in neue Märkte wie die Verpackungs-, Luftfahrt- und Transport- und Logistikindustrie steht im Fokus. Es wird sicherlich nicht langweilig werden. Wir wollen im Ausland neue strategische Partner gewinnen.



LEANinfo

Willkommen an Bord!



Es ist geschafft: Isabelle Dönike und Kevin Albrecht haben ihre Ausbildung bei LEANTECHNIK erfolgreich abgeschlossen. Sie verstärken jetzt unsere Teams in Verwaltung und Fertigung.

Isabelle Dönike unterstützt uns ab sofort im Einkauf – bei der Auftragsabwicklung für die LEANTECHNIK LP, bei Bestellungen, Reklamationen und Angeboten genauso wie bei der Terminüberwachung und der Wareneingangsbuchung. Ihre Kollegen freuen sich schon auf die Zusammenarbeit mit ihr.

Kevin Albrechts Aufgabe ist unter anderem die Fertigung von Bauteilen und Baugruppen. Er wird seinem Team in der Fertigung ab sofort als Industriemechaniker bei der Produktion von lifgo®, lean SL® und leantranspo® zur Seite stehen.

LEANinfo

Zehn entscheidende Minuten

„Azubi-Speed Dating“ stand auf dem Schreiben, das kürzlich auf den Tisch von Alina Pelk und Nadja Bloeute in unsere Personalabteilung flatterte. Die IHK lud Unternehmen und Jugendliche ein, sich in kurzen Gesprächen gegenseitig zu beschnuppern. Gespannt darauf, was sie erwarten würde, machten sich die beiden Leantechnikerinnen auf den Weg in die Essener Philharmonie.

„Wir kannten das Konzept noch gar nicht“, erinnert sich Alina Pelk. Die Personalerin und ihre Kollegin konnten sich deshalb nicht genau vorstellen, wie das funktionieren sollte: Nur zehn Minuten hatten sie, um sich von jedem Kandidaten ein Bild zu machen.

Nicht viel Zeit, um potenzielle Auszubildende auf Herz und Nieren zu prüfen. Viel Platz, um sich in Szene zu setzen, gab es auch nicht: Jedes Unternehmen bekam einen Tisch und drei Stühle zur Verfügung gestellt. Egal – unsere Personalfachfrauen rollten ihren Banner aus, legten ein paar Stapel mit Flyern bereit und warteten auf den ersten Interessenten.

Lange mussten sie nicht ausharren, sie hatten bald alle Hände voll zu tun. „Von kurz nach zehn bis um halb drei war bei uns praktisch die Hölle los“, erzählt Alina Pelk. „Die Leute standen sogar Schlange, wir hatten mehr Betrieb als McDonalds am Stand gegenüber“, berichtet sie noch immer hörbar begeistert. Vor allem Schüler im Alter von 16 bis 18 Jahren kamen vorbei, aber auch einige Studienabbrecher.

Mindestens ebenso erfreulich wie das rege Interesse der Besucher war deren gute Vorbereitung. „Die meisten hatten sich ausführlich informiert und wussten, was Leantechnik macht.“

35 Bewerbungen für die Ausbildung zum Industriekaufmann/frau bzw. Industriemechaniker/in nahmen Alina Pelk und Nadja Bloeute mit nach Hause. Zwei Stellen sollen in jedem der beiden Ausbildungsberufe besetzt werden. Nach Sichtung der Unterlagen wurde die Hälfte der Kandidaten mittlerweile zu einem weiteren Gespräch und zu einem Einstellungstest eingeladen – darunter auch zwei, deren Bewerbungen ohne das Speed Dating wohl aussortiert worden wären.



Impressum

LEANtalk
Ausgabe Juli 2017
erscheint halbjährlich

Bildnachweis:
Archiv LEANTECHNIK AG
Seite 4: © Kerstin Bögeholz/
IHK zu Essen

LEANtalk

Herausgeber:
LEANTECHNIK AG
Im Lipperfeld 7c
46047 Oberhausen
Tel.: +49 208 49525-0
Fax: +49 208 49525-18

www.leantechnik.com
info@leantechnik.com

Projektleitung und Koordination:
Köhler + Partner GmbH
Brauerstraße 42
21244 Buchholz i.d.N.
Tel.: +49 4181 92892-0
Fax: +49 4181 92892-55

www.koehler-partner.de
info@koehler-partner.de

Redaktion:
Torben Trupke
René Halw
Sven Schürmann



LEANTECHNIK MOVEMENT
our PASSION