



Foto: Erik Schäfer

Rainer Hertle

Wir nutzen Möglichkeiten

100 Jahre SPN Schwaben Präzision – eine Erfolgsgeschichte

ERIK SCHÄFER

SPN Schwaben Präzision hat gerade in jüngster Zeit erhebliche geschäftliche Erfolge vorweisen können. Konstruktion & Entwicklung sprach mit dem technischen Geschäftsführer Rainer Hertle darüber, welche Ziele er sich gesetzt hat und welche Rolle dabei das Thema Innovationen spielt.

„Teams bilden!“

Rainer Hertle, Technischer Geschäftsführer der SPN Schwaben Präzision

Herr Hertle, 100 Jahre besteht Ihr Unternehmen nun, der Umsatz stieg allein im letzten Jahr rasant: Sie könnten versucht sein, sich zurückzulehnen?

» **Rainer Hertle:** Beileibe nicht! Das letzte Jahr ist sehr erfolgreich gewesen und auch die erste Hälfte im Jubiläumsjahr (100 Jahre SPN) ist gut angelaufen.

Wir haben in den letzten Jahren viel bewegt, aber in Summe ist es schon so, dass die Zukunft ihre Herausforderungen hat.

Jetzt geht es für uns darum, das zweite Jahrhundert unseres Unternehmens anzugehen und zu gestalten. Dazu gehört die weitere Digitalisierung des Unternehmens. Wir wollen beispielsweise in der mechanischen Zerspanung alle Arbeitsabläufe und die Auftragsabwicklung digitalisieren – bis Ende 2020. Zum anderen beschäftigen wir uns mit der SPN-Zukunftswerkstatt intensiv damit, was der Markt von uns in den nächsten fünf Jahren erwartet. Dort beschäftigen wir uns unter anderem mit dem Online-Kommunikationsangebot auf der Internetseite. Es gilt das zu Verbinden mit unserem Schwerpunkt: kundenspezifische Antriebslösungen. Auch wie sich die Produkte weiterentwickeln ist eine Herausforderung, sowie auch die technologischen Ziele, die wir uns für die nächsten fünf Jahre gesetzt haben.

Nun ist das eine, sich Umsatzziele zu setzen, das andere ist, die Mitarbeitenden mitzunehmen. Was ist hier Ihr Ansatz?

» **Rainer Hertle:** Der Ansatz hat zwei Hauptstoßrichtungen: Zum einen versuchen wir bei allen Themen Teams zu bilden, die aus der Mitarbeiterschaft einen gewissen Querschnitt bilden. Wenn wir bestimmte Dinge verbessern und einführen, sind immer Teams beteiligt mit den Leuten aus den Abteilungen, die es auch betrifft. In unserer „SPN-Zukunftswerkstatt“ haben wir Ideensammlungen in einem Workshop erarbeitet, in dem vom Azubi bis zum Geschäftsführer aus allen Ebenen und aus allen Bereichen des Unternehmens Mitarbeiter beteiligt waren.

Die zweite wichtige Stoßrichtung betrifft die interne Kommunikation. Sei es durch Transpa-

„Der technologische Wandel bietet uns ständig neue Möglichkeiten.“

Rainer Hertle, Technischer Geschäftsführer der SPN Schwaben Präzision

renz im Intranet oder durch die Thematisierung in den Betriebsversammlungen, wo wir die Leute informieren, welche Themen laufen und wo wir gerade stehen.

Visionen sind wichtig, um den Mitarbeitenden einen Weg in die Zukunft vorzuzeichnen. Wie handhaben Sie das?

» **Rainer Hertle:** Zum einen hatten wir die letzten Jahre eine SPN-Vision 2019, die wir auch den Mitarbeitern kommuniziert haben. Das hat viel damit zu tun, wie wir uns strukturell aufstellen wollten bis zum 100-jährigem Jubiläum. Diese Dinge haben wir jetzt weitgehend erreicht und umgesetzt.

Jetzt ist es uns in der nächsten Phase wichtig, unter der Strategie „SPN goes 4.0“ und „SPN-Zukunftswerkstatt 2024“ den Fokus auf diese Themen zu richten. Diese Visionen stellen wir in den Mittelpunkt der Kommunikation – nach innen und nach außen. Da geht es darum die Mitarbeiter mitzunehmen indem wir das Ganze transparent machen, an was wir arbeiten und wie wir uns auf die Zukunft vorbereiten.

Welche Rolle spielen das Thema Innovationen für SPN?

» **Rainer Hertle:** Das spielt natürlich eine große Rolle und zwar in drei Dimensionen: Eine Dimension ist der Innovationsgrad bei den eigenen Prozessen – die Digitalisierung, die Beschleunigung der Prozesse. Da geht es darum, wettbewerbsfähig zu sein, zu bleiben und effizienter zu werden.

Auf der anderen Seite spielt das eine große Rolle auch bei den Produkten. Letztendlich sind nahezu alle unsere Produkte kundenspezifisch, individualisiert oder maßgeschneidert. Das fordert eine ständige Kreativität. Die speziellen Anforderungen, die wir bei den unterschiedlichen Kunden ▶



präzise
hochwertig
kundenindividuell

 **kammerer**[®]
Kompetenz in Gewindetechnik

+49(0)7833-9603-0
kammerer-gewinde.com


EMO
Hannover
16-21-9-2019
Halle 007 · Stand E36

aus unterschiedlichen Branchen haben, gilt es auf der einen Seite in neue Lösungen zu übersetzen. Zudem gilt es immer wieder basierend auf bewährten SPN-Standards, auf Getriebeplattformen, auf Verzahnungstechnologien abgestützt – die wir beherrschen – neue Definitionen zu treffen.

Hinzu kommt, dass der technologische Wandel uns ständig neue Möglichkeiten bietet. Diese technologischen Möglichkeiten zu kennen und sie wieder in Produkte einfließen zu lassen, ist eine dritte Herausforderung der wir uns zu stellen haben.

Gibt es auch eine eigene Entwicklungsabteilung, die ganz neue Ideen verfolgt, die eben nicht vom Kunden explizit nachgefragt wurden?

» **Rainer Hertle:** Ja, wir haben eine eigene Entwicklungsabteilung. Das unterscheidet uns durchaus von Unternehmen, die rein als Lohnfertiger fungieren. Wir haben ein Team von ungefähr 12 Mitarbeitern, die mechanisch und mechatronisch Lösungen definieren. Natürlich tun sie es zu einem großen Teil auf Anregung der Kunden.

Auf der anderen Seite beschäftigen wir uns in einem Forschungsvorhaben mit technologischen Trends und fokussieren die Dinge, die wir in den nächsten Jahren auf den Weg bringen wollen. Da geht es auch darum, die Projekte umzusetzen, die unter dem Schirm der SPN-Zukunftswerkstatt eine Struktur erfahren haben und eine gemeinsame Richtung mit Schwerpunkten ausbilden.

Mit Ihrem bisherigen Wachstum gilt es auch, eigene Prozesse zu hinterfragen. Wie gehen Sie das an, mit welchen Tools?

» **Rainer Hertle:** Ein Schwerpunkt in den letzten Jahren ist, dass wir ein schlankes Unternehmen werden wollen. Wir haben in den verschiedensten Bereichen, in denen wir uns verbessern wollen immer die Lean-Grundsätze zugrunde gelegt und dies mit einer externen Unterstützung restrukturiert.

Ziel ist es, die Prozesse möglichst verschwundungsfrei, schnell und flexibel zu gestalten mit klassischen Lean-Methoden – Da war unser Partner die Staufan AG.

Sie setzen inzwischen auch Cobots von Universal Robots in Ihrer Fertigung ein. Erzählen Sie doch einmal warum und mit welchem Erfolg?

» **Rainer Hertle:** Wir als mittelständisches Unternehmen, das in Deutschland seinen Standort hat, stehen unter einem enormen Effizienzdruck.

Das bedeutet letztendlich, dass der Automatisierungsgrad ständig voranschreiten muss. Wir müs-

„Wir wollen lernen Roboter in einer flexiblen Art und Weise einzusetzen, weil wir mit unseren spezifischen Kundenlösungen ja eher in kleinen und mittleren Losgrößen zu Hause sind.“

Rainer Hertle, Technischer Geschäftsführer der SPN Schwaben Präzision

sen dazu das Verhältnis Mitarbeiter-Arbeitsstunden zu Ausbringung ständig optimieren. Daher unsere Automatisierungsanstrengungen.

Wir wollen lernen, Roboter in einer flexiblen Art und Weise einzusetzen, weil wir mit unseren spezifischen Kundenlösungen ja eher in kleinen und mittleren Losgrößen zu Hause sind. Durch Theoretisieren kann man nicht an Erfahrung hinzugewinnen. Deswegen wollen wir bestimmte Dinge ausprobieren und dabei lernen wo sich Vorteile ergeben und sich Effizienzgewinne zeigen und wo es eher schwieriger wird. In der ersten Runde haben wir letztes Jahr zwei Beispiele ausgewählt, die jetzt auch im Einsatz sind. Zum einen bestücken wir eine Außenschleifmaschine mit einem Universal Robotics-Roboter. Der Mitarbeiter muss die Maschine nur noch sporadisch bestücken – Das ist das Thema Mehrmaschinenbedienung. Inzwischen können bereits rund die Hälfte der Aufträge schon vom Roboter in die Maschine eingelegt werden.

Beim zweiten Einsatzbereich geht es um das Entgraten und Bürsten von Zahnrädern nach dem Verzählen – wegen der Fräs- und Schleifkrate. Dort haben wir einen UR-Roboter so integriert, dass er selbst die Teile einlegt, entnimmt und in Paletten ablegt und stapelt. Das ist recht erfolgreich, denn wir haben viel mehr Teile auf den Roboter nehmen können als ursprünglich gedacht.

So versuchen wir durch Roboter oder Portale an den Maschinen den Automatisierungsgrad anzuheben, um die Effizienz und Wirtschaftlichkeit Schritt für Schritt zu verbessern.

Wir erleben nach rund neun Jahren Boom eine Abkühlung der Märkte im Maschinenbau. Betrifft Sie das und wenn ja, wie nutzen Sie das?

» **Rainer Hertle:** Bisher war es so, dass auch die erste Jahreshälfte 2019 durch ein großes Wachstum gekennzeichnet war – um rund 17 Prozent über dem Jahresschnitt von 2018! Der Auftragsbestand nimmt allerdings momentan ab. Man tut gerade politisch nahezu alles auf der Weltbühne, um das Wachstum zu stören, sei es von einem nicht geregelten Brexit bis hin zu Strafzöllen zwischen den größten Wirtschaftsräumen. Hinzu kommt eine ständige Unsicherheit durch das Entfachen potenzieller neuer Krisenherde. Mehr kann man politisch kaum noch tun, um die Wirtschaft negativ zu beeinflussen. Auf der einen Seite ist es schon so, dass sich gewisse Industrien abkühlen. Auf der anderen Seite reden wir sehr viel negativ darüber. Das hilft auch nicht. ■

» **Web-Wegweiser:**
www.spn-drive.de