

» Durch die Beratung von Mario Rüdell und Janis Jakob haben wir unser ganzes internes Reporting auf ein deutlich anderes Level gehoben.«

Florian Reuter, REUTER TECHNOLOGIE GmbH



IM GESPRÄCH MIT UNSEREN KUNDEN #13

» Auch als kleines Unternehmen kann man bei den globalen Themen mitmischen.

„HIGHTECH in Kupfer & Edelstahl“ steht auf einem Plakat, das in den Konferenzräumen der Reuter Technologie GmbH hängt. Und so kann man den innovativen Produktions- und Dienstleistungspartner aus Alzenau gut zusammenfassen. Die REUTER TECHNOLOGIE entwickelt, konstruiert und fertigt hochpräzise Löt- und Schweißbaugruppen aus Kupfer und Edelstahl für Anwendungen der Spitzentechnologie. Eva Kleinschmitt hat einen der drei Geschäftsführer, Florian Reuter in Alzenau, für ein Interview besucht.

REUTER TECHNOLOGIE GMBH

1953 wurde das Unternehmen offiziell durch Ewald Reuter gegründet. Zunächst als Betrieb, der sich auf die Entwicklung und Herstellung der ersten patentierten vollautomatischen gewerblichen Geschirrspülmaschinen, bei denen kein Abtrocknen und Nachpolieren mehr nötig war, fokussiert hat. Aus der Technologie heraus hat sich in den 70er Jahren die CNC-Fertigung entwickelt. Seit den 90er Jahren sind sie in der Vakuumtechnik tätig. Karl-Heinz Reuter (CEO) und sein Bruder Albrecht Reuter (COO) sind seit den 70er Jahren im Unternehmen. Seit 2012 ist Florian Reuter in das Unternehmen als CFO eingestiegen. Im Jahr 2005 sind die Verwaltung und Montage nach Alzenau gezogen, wo sich jetzt der Hauptsitz der REUTER TECHNOLOGIE befindet. Die Produktion ist in Schöllkrippen geblieben.

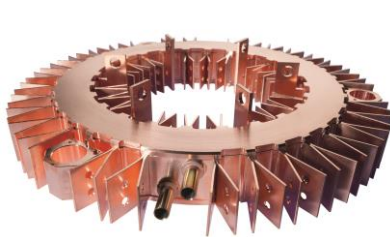
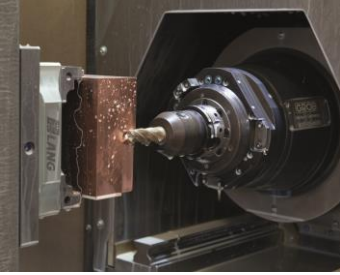
Sie bieten ihren Kunden hauptsächlich Hochleistungskühlkörper aus Kupfer und Edelstahl für die

Halbleiterindustrie, für Beschichtungsanlagen und generell für verschiedene Hightech-Branchen. Was sie besonders gut können, ist die mechanische Fertigung, aber auch unterschiedliche Werkstoffe z.B. Kupfer mit Edelstahl sehr genau und sauber durch Vakuumlöten zu verbinden.

Der größte Vorteil der Kunden liegt darin, dass der komplette Prozess, angefangen von der Konstruktion über Beschaffung und Bearbeitung bzw. Fertigung der Einzelteile bis hin zur Montage von der REUTER TECHNOLOGIE abgedeckt wird.

Wie beeinflusst die Digitalisierung Ihr Unternehmen und Ihre Mitarbeiter?

» Es beginnt bereits beim Kunden, der seine Bestellung und die dazugehörigen Unterlagen (3D Modelle) digital zuschicken möchte. Durch die Digitalisierung haben wir viel mehr Simulationsmöglichkeiten. Die geringe Fehleranfälligkeit ist ein weiterer Vorteil, die wir dadurch erreichen, dass die Anforderungen direkt vom Kunden in unserem System eingelesen und an die Maschine weitergeschickt werden. Durch die Vernetzung unserer Daten fließen die Produktionsdaten automatisch in unser Controlling und Reporting ein. Stichwort: Power Business Intelligence – PowerBI. In diesem Bereich arbeiten wir sehr eng mit der WALTER FRIES Unternehmensberatung zusammen.



Zwingend erforderlich ist die Digitalisierung in unserer Produktion. Früher konnte man die Maschine bei einfachen Bauteilen, z.B. einen Würfel, direkt programmieren. Heute sind die Bauteile so abstrakt bzw. komplex z.B. geschwungene Flächen, dass ein 3D Modell benötigt wird. Dies unterstützt natürlich auch unsere Präzisionsarbeit, so dass wir sehr genau und sauber die Bauteile bearbeiten bzw. fertigen können. Auch in der Qualitätssicherung erfassen wir alle Werte digital. Die Werte werden direkt in den Computer eingelesen, die dann weiterverarbeitet werden und die wir sie jederzeit statistisch aufrufen können. Früher hatten wir die Bauteile händisch erfasst.

**JE MEHR DATEN ICH DIGITAL
ERFASSE, DESTO WENIGER
PROBLEME HABE ICH SPÄTER BEI
DER AUSWERTUNG.**

Automatisierter Werkzeugkasten

Unsere Werkzeuge befinden sich in Schränken, die automatisch den Bestand erfassen. Wenn wir die Bauteile an den Maschinen programmieren, können wir gleichzeitig den Bestand der Werkzeuge aufrufen. Wenn ein Werkzeug fehlen würde, schlägt das Programm automatisch ein anderes Werkzeug vor, mit dem die Anforderungen erfüllt werden können. Hierzu kann dann sofort die Maschine auf dieses Werkzeug programmiert werden.

Der Ablauf sieht folgendermaßen aus: Der Mitarbeiter lässt seine Chipkarte am Werkzeugschrank, der mehrere hundert Schubladen hat, einlesen. Dann öffnet sich automatisch die Schublade, in der sich das Werkzeug befindet. Das System erkennt auch, wenn zu wenig Bestand bei den Werkzeugen vorhanden ist und gibt Bescheid, wenn ein Werkzeug bestellt werden soll. Den Schrank, der von den Werkzeugherstellern angeboten wird, bestücken die Hersteller selbst. Der Bestand und der Verbrauch der Werkzeuge werden automatisch erfasst. Dadurch wird gewährleistet, dass Werkzeuge mit hohem Bedarf in einer hohen Stückzahl vorhanden sind und Werkzeuge, die nicht mehr verwendet werden, aus dem Sortiment genommen werden.

Durch die Vernetzung sind wir gerade dabei, dass automatisch ein Bestellprozess abgeschickt wird, wenn ein Werkzeug fehlen würde. Somit poppt die Bestellung im Einkauf auf, ohne dass einer das Werkzeug im Katalog aussuchen muss.

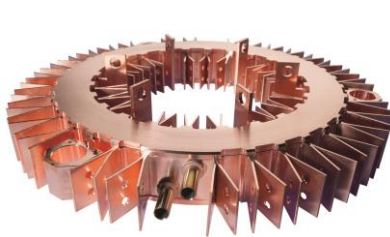
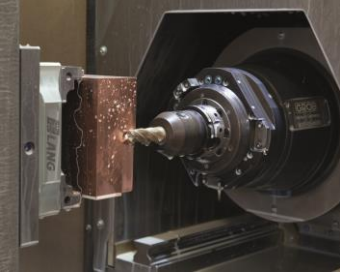
Voraussetzung ist allerdings, dass wir die neuesten Werkzeuge besitzen und die Lieferfristen hinterlegt haben. Dies unterstützt uns sehr bei der Termintreue und bei der Transparenz der Abläufe. «

**DAS IST DER TREND: WEG VON
INSELLÖSUNGEN, HIN ZUR
VERNETZUNG ALLER DATEN.**

In Deutschland herrscht Fachkräftemangel. Wie finden Sie Personal und was bieten Sie Ihren Mitarbeitern?

» Gerade bei uns in der Produktion ist das ein großes Thema. Früher hatten wir die Facharbeiter an den Maschinen benötigt. Heute wird die Maschine meist am Computer programmiert, was eine neue Expertise erfordert. Für die Arbeiten, die früher ein Geselle oder ein Meister übernehmen konnte, benötigt man jetzt Techniker und zum Teil auch Ingenieure. Die Anforderungen werden immer komplexer. Wir bieten unseren Mitarbeitern daher regelmäßige Schulungen an, insbesondere im Softwarebereich. Ein anderer Punkt, auf den wir sehr achten, ist die Einarbeitung der Mitarbeiter in neue Systeme. Durch eine einwandfreie Einführung der Systeme, bemerken die Mitarbeiter eine Erleichterung bei der Arbeit. Wenn dies nicht gewährleistet ist, spüren die Mitarbeiter nicht die positiven Effekte der Systeme und stellen sich dem skeptisch gegenüber.

Für uns als kleines Unternehmen im Handwerk ist es eine Herausforderung gutes Personal zu finden, da wir nicht bei den monetären Anreizen der großen Unternehmen mithalten können. Wir haben jedoch festgestellt, dass das Geld nicht mehr der stärkste Motivator ist. Zum Beispiel haben wir Mitarbeiter, die aus großen Firmen kommen und bei uns das Individuelle und die Eigenverantwortung sehr schätzen. Wir haben keine starres Abteilungsdenken, jeder arbeitet mit jedem und wenn Not am Mann ist, unterstützt man sich gegenseitig. Bei uns herrscht ein familiäres Arbeitsklima, d.h. auch, dass die Geschäftsführer direkt angesprochen werden können. Wir legen viel Wert auf Weiterbildung und Selbstverwirklichung bei den Mitarbeitern. Sie können ihre eigenen Ideen einbringen und haben bei uns gute Aufstiegsmöglichkeiten.



Ein Beispiel: Unser Produktionsleiter hat bei uns als Auszubildender begonnen. Wir versuchen alle 60 Mitarbeiter soweit es möglich ist in Entscheidungsprozessen einzubeziehen. Wir machen monatlich eine Informationsveranstaltung, bei der die Zahlen offengelegt werden. Jeder Mitarbeiter kennt das Ergebnis, den Umsatz und die wichtigsten Kennzahlen. Mindestens einmal im Jahr wird auch ein Strategiemeeting mit Führungskräften, aber auch mit allen Mitarbeitern abgehalten. Erst vor wenigen Wochen, haben wir wegen der Produktionsorganisation zusammengesessen. Wir haben immer einen externen Coach dabei und die Geschäftsleitung klingt sich bewusst aus, damit die Mitarbeiter nicht gehemmt sind. Wir organisieren Betriebsausflüge und Firmenfeste und stellen unseren Mitarbeitern kostenlos Getränke und frisches Obst zur Verfügung. Darüber hinaus bieten wir den Mitarbeitern eine Erfolgsbeteiligung. «

Spielen ökologische und nachhaltige Aspekte in Ihrem Unternehmen eine Rolle?

» Wir haben aktuell eine Energieberatung abgeschlossen und seit Jahren ein aktives Umweltmanagementsystem. «

Die REUTER TECHNOLOGIE GmbH ist in Verbänden sehr aktiv. Was bedeutet für Sie soziales Engagement und was möchten Sie damit erreichen?

» Als lokales Unternehmen, das in der Region stark verwurzelt ist, ist es uns wichtig, dass wir gut vernetzt sind. Wenn wir Partner für Projekte suchen, dann schauen wir uns erst mögliche Unternehmen in der Region an, bevor wir Aufträge woanders hin vergeben. Uns ist es wichtig, dass es der Region Bayerischer Untermain gut geht. Daher sponsern wir diverse Vereine und sind in Verbänden aktiv. Mein Vater Karl-Heinz Reuter ist in der Innung Metallbau- und Feinwerktechnik Bayerischer Untermain als Obermeister aktiv. Dort setzt er sich u.a. sehr stark für die Weiterbildung in der Region ein. Ich selbst bin bei den Wirtschaftsjuvenoren aktiv. «

Was treibt Sie als Unternehmer an?

» Aus meiner Sicht reizen mich die technologischen Herausforderungen bei den Bauteilen sehr, da wir uns dort oft an der Grenze des Machbaren befinden. Das finde ich immer sehr spannend. Wir sind in einem Markt, in dem die Zukunftstechnologie eine große Rolle spielt und da sind wir immer bestrebt nach den neuesten Entwicklungen zu schauen und diese auch anzuwenden.

ES MACHT EINFACH SPASS AN DER VORDERSTEN FRONT IN DER TECHNOLOGIE DABEI ZU SEIN.

Zum Beispiel: Die Presse spricht von der neuesten Generation der Mikrochips. Wir wissen, dass wir einen Beitrag zur Herstellung dieser Mikrochips beitragen. Auch wenn der Beitrag sehr klein ist, erfüllt uns das mit großem Stolz.

Für mich persönlich ist es wichtig mit Menschen zusammen zu arbeiten, gemeinsam an Aufgaben zu wachsen und sich immer wieder neu zu erfinden. Mein Vater sagt immer: Das permanente Thema bei uns ist der Wandel. «

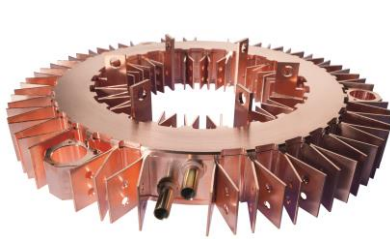
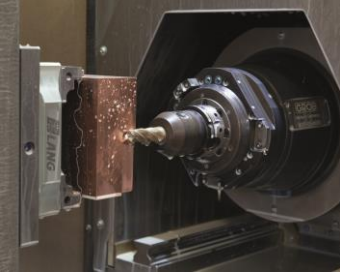
Was würden Sie aus Ihrer Erfahrung anderen Unternehmern mitgeben wollen?

» Als Geschäftsführer bin ich erst seit ein paar Jahren tätig. Ich denke, es ist wichtig seine Mitarbeiter mitzunehmen. Je mehr ich im Vorfeld den Prozess mit den Mitarbeitern abstimme, desto besser verläuft der Prozess. «

Wie ist der Kontakt zu WALTER FRIES entstanden und was sind die Aufgaben von WALTER FRIES in Ihrem Unternehmen?

» Der Kontakt mit WALTER FRIES kam 2016 in einer wirtschaftlich schwierigen Phase zustande, als wir auf der Suche nach einer neuen strategischen Unternehmensberatung waren. Mein Vater hat sich an die Herren Walter und Holger Fries von einem Unternehmensverkauf aus früheren Zeiten erinnert, und den Kontakt entsprechend wieder aufgenommen. Nach den ersten Gesprächen war schnell klar, dass die WALTER FRIES Unternehmensberatung sehr gut zu uns passt.

Wir haben eine exzellente Beratung was das Thema Kommunikation mit Banken betrifft, aber auch für Prozesse, wie z.B. Kostenrechnung und Reporting, erhalten. Die Zahlenqualität, die wir durch Herrn Rüdel und Herrn Jakob erfahren durften, kannten wir bis dato noch nicht. Es ist super, wenn wir Berichte bekommen, die auf der einen Seite sehr klar strukturiert sind und auf der anderen Seite eine Analyse bis ins kleinste Detail ermöglichen und dies gepaart mit Beratungsgesprächen, in denen die Erfahrungswerte der Berater miteinfließen.



Wir haben dadurch eine sehr gute Transparenz im Unternehmen geschaffen, auf deren Basis wir strategische Entscheidungen nun viel schneller, einfacher und besser beurteilen können. Auch die Planung, sei es bei Investitionen, Ausrichtung oder im Kostenmanagement, ist mit den richtigen Zahlen viel einfacher. «

Gab es bei der Beratung einen Schlüsselmoment bzw. einen Aha-Effekt, den sie nie vergessen werden?

» Ein Aha-Erlebnis für meinen Vater (bzw. für uns insgesamt) war, wie individuell WALTER FRIES auf unsere Bedürfnisse eingegangen ist. Die Beratung war wirklich „maßgeschneidert“ auf unsere Unternehmenskultur, das kannten wir in der Form so noch nicht. In der Vergangenheit haben wir oft erlebt, dass Berater uns ihr Schema überstülpen wollen, was in der Umsetzung zu großen Reibungspunkten mit Führungskräften und Mitarbeitern geführt hat. Durch die Beratung von WALTER FRIES hingegen, konnten wir eine nachhaltige Entwicklung einleiten, bei der die Belegschaft auch mit ins Boot genommen wurde. «

Die WALTER FRIES Unternehmensberatung konzentriert sich immer mehr darauf, komplexe Zusammenhänge mit Hilfe von BI-Software zu visualisieren. Finden Sie dies spannend bzw. interessant für Ihr Unternehmen und bei strategischen Entscheidungen?

» Ja sehr. Das ist im Unternehmen auch mein persönliches Steckenpferd. Wir haben bereits vor anderthalb Jahren PowerBI eingeführt. Es ist einfach super, dass ich auf meinem Handy jederzeit die aktuellen Auftragsbestände, die Auslastung in der Produktion, die Fehlerkosten oder auch die Termintreue abrufen kann. Ich bin begeistert, dass man das nahezu in Echtzeit kann.

Es wird nicht nur stark von mir im Controlling in Anspruch genommen, sondern von allen Mitarbeitern. Es hat sich mittlerweile dadurch ein kleiner spaßiger Wettbewerb zwischen Produktion und Vertrieb entwickelt. Ein wichtiger Vorteil dabei ist, dass wir viel schneller auf Abweichungen reagieren können. Zum Beispiel wenn der monatliche Umsatz zurückgegangen ist, können wir sofort nachschauen, mit wem wir weniger Umsatz gemacht haben, wie sich das zu den Vormonaten verhält und können schneller herausfinden woran das liegt. Es ist eine ganz andere Transparenz, die wir erhalten, nicht nur für die Führung und das Controlling, sondern auch für alle Mitarbeiter.

Wir sind aktuell mit der WALTER FRIES Unternehmensberatung dabei die Kostenrechnung mit Hilfe von PowerBI darzustellen. Das wäre dann natürlich noch ein ganz anderes Level, wenn wir die Zahlen von den Berichten in das PowerBI einfließen und visuell darstellen können. Dann könnte ich bei jeder Schwankung bis auf die Kontenebene zurückgreifen und mir anschauen, woran es liegt. Mit Hilfe der PowerBI natürlich viel schneller als jetzt. «

Welche drei Wörter fallen Ihnen spontan zu WALTER FRIES ein?

» Die WALTER FRIES Unternehmensberatung ist kompetent mit einer hohen Erreichbarkeit. Die Beratung ist sehr modern mit den aktuellsten Werkzeugen, wie LucaNet und PowerBI, gestaltet. Die Berater besitzen hohes Interesse an Technologie und sind dadurch an vorderster Front unterwegs. Das passt sehr gut zu uns. «

Vielen Dank Herr Noack für das Interview.

Mehr Informationen zur Reuter Technologie GmbH finden Sie auf der Webseite www.reuter-technologie.de.