



Mit seinen oft in Kleinserien gefertigten Edelstahlteilen bewegt sich SPS-Chef Peter Schiekel relativ weit am Ende der industriellen Fertigungskette. Dort zählt neben Qualität vor allem das Tempo.

Foto: Matthias Rietschel

Schneller strampeln im industriellen Hamsterrad

Der Dohnaer Zulieferer SPS krempelt seine Abläufe um, um das Tempo zu steigern

VON LARS RADAU

An seinem Spanisch hat Peter Schiekel noch nicht arbeiten können. Eventuelle Bewerbungsgespräche, sagt der Gründer und Geschäftsführer der Dohnaer SPS Schiekel Präzisionssysteme GmbH, müsse er dann eben auf Englisch führen. Dass er in diese Situation kommt, hofft der grauhaarige Schnauzbarträger gleichwohl. Das Unternehmen, das sich auf die Produktion hochwertiger Dreh- und Frästeile aus Edelstahl spezialisiert hat, sucht auch über spanische Internet-Jobportale nach erfahrenen CNC-Drehern und -Fräsern.

„Wir brauchen nicht nur Bediener, wir brauchen kompetente Einrichter für die Maschinen“, betont der promovierte Ingenieur. Der Grund ist der gleiche, der Schiekel auch keine Zeit fürs Lernen von Fremdsprachen lässt: SPS wird gerade grundlegend umstrukturiert. Die Firma, die zurzeit 100 Mitarbeiter und vier Lehrlinge beschäftigt, hat bereits im ersten Halbjahr ihre Arbeitsvorbereitung umgekrempelt. War früher für jeden Schritt von der Auftragsannahme über die Kalkulation bis hin zur Programmierung der Maschinen ein anderer Mitarbeiter zuständig, liegt jetzt für jeden eingehenden Auftrag alles in einer Hand. Schiekel hofft, damit Reibungs- und vor allem Informationsverluste spürbar herunterfahren zu können. Dafür hat er in der Unternehmensstruktur auch eine Hierarchiestufe abgeschafft.

Jetzt ist die Produktion dran. Dass SPS seine Teile, die in der Regel in Kleinserien

zwischen zehn und 1000 Stück entstehen, mit hoher Präzision und Qualität fertigt, hat sich im Markt herumgesprochen. „Doch bei den Lieferzeiten spielen wir noch nicht in der ersten Liga“, sagt Schiekel. Zwischen vier und sechs Wochen braucht es derzeit vom Auftragsseingang zur Auslieferung. Das, betont der Firmenchef, ist für die Branche nicht unbedingt schlecht. „Aber in unserer Rolle eben oft auch nicht genug.“

Denn SPS, konstatiert Peter Schiekel nüchtern, stehe „relativ weit am Ende der

„**Das stetige Schneller, Höher, Weiter hat auch was von Rattenrennen.**“

Peter Schiekel, Gründer und Chef der SPS GmbH

industriellen Nahrungskette“. Die Teile, die die Produktion in Dohna verlassen, sind oft kleinere Bestandteile eines Teils einer Komponente einer größeren Maschine. Das kann dann durchaus mal eine Hochdruck-Gasanlage oder der Airbus A 380 sein, in dessen Toilettenspülsystem SPS-Teile stecken. Die Aufträge kämen in der Regel recht kurzfristig herein, entsprechend groß sei dann der Zeitdruck.

Und für diesen Druck, sagt Schiekel, werde in den aktuellen Abläufen noch zu viel Zeit liegengelassen. „Wenn jemand mal zehn Minuten nach einem Schraubchen oder einem Werkzeug sucht, damit er die Maschine umrüsten kann, ist das auf den ersten Blick keine große Sache.“ Bei 25

Maschinen aber, von denen jede im Schnitt alle anderthalb Schichten umgerüstet wird, summieren sich das gewaltig. Schiekels Mission ist es, die Umrüstzeiten zu halbieren – und so im Zusammenspiel mit der neu organisierten Arbeitsvorbereitung seinen Kunden eine Lieferzeit von drei Wochen garantieren zu können.

„Wenn Sie nicht nur gut, sondern dazu auch noch schnell sind, spielt der Preis nicht mehr die entscheidende Rolle“, ist der SPS-Chef überzeugt. Die Kehrseite ist ihm auch bewusst: „Das stetige Höher, Schneller, Weiter hat auch was von Rattenrennen“, sagt Schiekel. Um gleich darauf zu relativieren, dass man diese Aussage eher „gesamtwirtschaftlich oder gar philosophisch“ betrachten müsse.

Denn in dem Hamsterrad aus starker Konkurrenz und Zeitdruck, in dem die SPS strampelt, läuft das Unternehmen momentan durchaus erfolgreich mit. Der 1992 von Peter Schiekel und seinem Bruder Gert neu gegründete Mittelständler knackte 2011 beim Umsatz erstmals die Acht-Millionengrenze. Im ersten Halbjahr 2013 hat SPS einen Umsatz von 4,5 Millionen Euro erwirtschaftet – und dabei nach Schiekels Angaben den Gewinn im Vergleich zum Vorjahreszeitraum nahezu verdoppelt. Für das Gesamtjahr peilt Schiekel einen Umsatz zwischen 8,8 und neun Millionen Euro an. „Bei der sich leicht abkühlenden Konjunktur wird das allerdings kein Spaziergang“, sagt Schiekel. Aber bei SPS zähle jetzt ohnehin Tempo – auf jeden Fall mehr als Peter Schiekels Spanisch.

Eine Weitergabe an Dritte ist nicht gestattet.