



Peter Schiekel hält einen Spezialflansch in der Hand. Um Kundenwünsche schneller erfüllen zu können, werden gerade Arbeits- und Produktionsabläufe an den Fräsmaschinen optimiert. Foto: Silvio Kuhnert

# Schiekel schraubt an Schnelligkeit

Dohnaer Edelstahlspezialist legt beste Halbjahresbilanz in der Firmengeschichte hin

Von SILVIO KUHNERT

**Dohna.** Die Geschäfte laufen sehr gut für SPS Schiekel Präzisionssysteme. Der Spezialist für Edelstahlteile hat in den ersten sechs Monaten dieses Jahres einen Umsatz von 4,5 Millionen Euro erzielt. Das sei der bisher beste Halbjahreswert in der 21-jährigen Firmengeschichte, berichtet Geschäftsführer Peter Schiekel. Im Vergleich zum 1. Halbjahr 2012 wuchs der Umsatz um fast eine halbe Million Euro an, ein Zuwachs von zwölf Prozent.

Die Basis des Erfolgs war bereits zu Jahresbeginn gelegt. „Wir starteten mit einem riesigen Auftragsbestand“, sagt Schiekel. In den Büchern des Familienbetriebs aus Dohna standen Einzelbestellungen im Wert von 1,8 Millionen Euro. Der Hersteller hochwertiger und langlebiger Fräs- und Drehteile wie Spezialflänge, Sensorgehäuse und Sonderflänsche aus rostfreiem Edelstahl konnte zwar das hohe Niveau bei den Auftragsengängen für Einzelteile nicht

halten. Anlass zur Klage aber gibt es nicht. „Bei unseren Kunden ist von Sommerpause oder Krisenstimmung nichts zu spüren“, informiert Schiekel. In der ersten Jahreshälfte wurden Aufträge im Umfang von 3,4 Millionen Euro ans Land gezogen. Zurzeit gibt es Einzelbestellungen im Umfang von rund einer Million Euro. Rechnet man die Rahmenverträge hinzu, hat SPS Arbeit für mehr als drei Millionen Euro im Haus. „Wir schauen optimistisch in das zweite Halbjahr“, so Schiekel.

Der große Bestellumfang und die immer noch gute wirtschaftliche Entwicklung der Kunden bringen auch Probleme mit sich. „Das Geschäft ist kurzatmig und hektisch. Heute bestellen, bereits gestern liefern“, schildert Schiekel den Zeitdruck. Sechs Wochen Lieferzeit liegen im Schnitt zwischen Auftragseingang, Herstellung des Produkts von Zeichnung bis zum Fräsen und Ankunft beim Kunden. Immer wieder musste sich das Unternehmen Kritik anhören, die Lieferzeit dauere zu lang. Deshalb

verfolgt der von den Gebrütern Gert und Peter Schiekel im Jahr 1992 gegründete Betrieb derzeit keine Expansionspläne, sondern die effizientere Gestaltung der Arbeitsabläufe. „Schnelligkeit ist ein Wettbewerbsvorteil. Nur der Schnelle gewinnt“, so Peter Schiekel.

Der Firmenboss hat sich und den 104 Mitarbeitern – davon derzeit vier, ab August sechs Lehrlinge – ein Ziel gesteckt. „Wir müssen die Durchlaufzeiten in der Produktion verbessern, die Lieferzeit auf drei Wochen verkürzen“, sagt Schiekel. Dafür wurden fast 400 000 Euro in das EDV-System investiert, neue Softwareprogramme ins Haus geholt, Hierarchien verflacht, Kommunikationswege verkürzt, die Arbeitsvorbereitung neu strukturiert. Jeder einzelne Mitarbeiter trage von nun an deutlich mehr Verantwortung für das Produkt, so Schiekel.

Zwischen 4000 und 5000 Fertigungsaufträgen kommen im Jahr auf den Tisch. Die Bestellungen umfassen zwischen

1000 und 2000 unterschiedliche Teile. Pro Tag werden die CNC-Maschinen in vier bis fünf Rüstvorgängen umgestellt. Hier gäbe es viele Stellschrauben, um den Produktionsablauf weiter zu optimieren. Beispielsweise sei mehr Selbstdisziplin der Mitarbeiter wichtig – etwa genau zu wissen, wo das benötigte Werkzeug liegt und es wieder an seinen Platz zu bringen. Wenn 20 Minuten allein für die Suche nach einem Schraubenzieher für ein kleines Schraubchen verstreichen, wie neulich passiert, erkennt Schiekel Verbesserungsbedarf. Er sieht die Veränderungsprozesse auf einem guten Weg. „Die Neuaufstellung der Firma mit dem Ziel, die Erträge aus der Arbeit zu steigern und die Finanzkraft von SPS zu stärken, trägt Früchte“, schätzt er ein. Für 2013 erwartet er eine Steigerung des Jahresumsatzes um 600 000 Euro auf 8,8 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahr. Vielleicht gelingt es sogar, an der Neun-Millionen Marke zu kratzen. „Das wird aber kein Spaziergang“, so Schiekel.