



Rohgussnachbearbeitung ist ein harter Job. Durch Automatisierung im Bereich Trennen und Schleifen werden die Mitarbeiter entlastet und mehr Prozesssicherheit ist garantiert.

Die Nase immer ein Stück vorn

VON INGEBOURG SCHEER, DARMSTADT

Die IW Gusssputz GmbH (IWG) aus Babenhausen ist seit ihrer Gründung in 2010 kontinuierlich auf Erfolgskurs. Das Rezept: Verlässliche Qualität zu guten Preisen, Orientierung am Bedarf der Kunden und aktive Kommunikation rund um alle Fertigungsprozesse. Dazu gesellt sich ein Innovationsvorsprung, der sie als Dienstleister am Standort Deutschland für Gießereikunden nachhaltig attraktiv macht.

„Lösungen für die Wertschöpfungskette zu bieten und dafür immer wieder neue Wege zu finden, ist unser größter Antrieb“, stellt Sefah Altun fest, der gemeinsam mit Aziz Yavuz das umtriebige Führungsduo der

IW Gusssputz bildet. Die beiden Maschinenbau-Ingenieure hatten sich über das Studium an der Hochschule Darmstadt kennengelernt. Mit der IW Gusssputz gründeten sie in 2010 bereits das zweite gemeinsame Unternehmen – nach der in 2006 gegründeten IW Projekt GmbH, die sich in allen Belangen auf internationalen Maschinen- und Anlagenbau spezialisiert hat und inzwischen sogar gesuchte Ingenieursleistungen via Personalleasing anbietet.

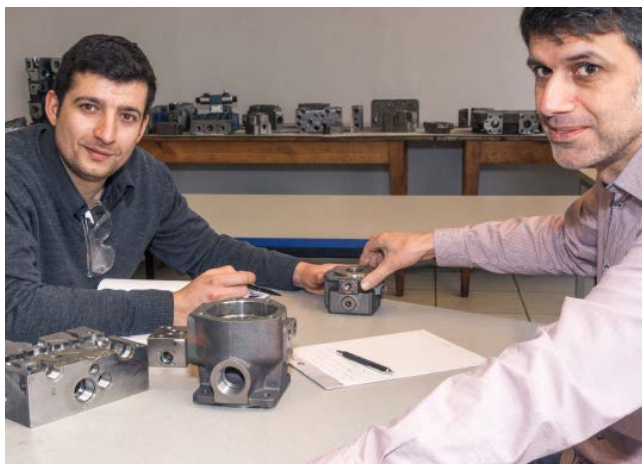
Investieren in Menschen und Technik – für kostengünstigere Herstellung bei gleichbleibender Qualität

Das 3000 Quadratmeter große Betriebsgelände in Babenhausen/Rhein-Main bie-

tet den innovativen Unternehmern viele Möglichkeiten, dazu ist die Verkehrsanbindung für die Teilelogistik ideal. Rund 1,3 Mio. Teile und ein Spektrum von mehr als 400 Modellen werden hier pro Jahr verarbeitet, Tendenz steigend!

In die aktuell 35 Arbeitsplätze wird regelmäßig investiert, wie in Prozess- und Qualitätsschulungen, Verbesserungen in der Arbeitsumgebung und in die Gerätetechnik. „Gusssputzen, das ist stellenweise laut und schmutzig, und der Faktor Mensch ist auch ein Fehlerfaktor – so werden wir unsere Arbeitsplätze zunehmend automatisieren“, berichtet Altun. Die Automatisierung im Bereich Trennen und Schleifen entlastet die Mitarbeiter und bringt mehr Prozesssicherheit

Sefah Altun (links) bildet gemeinsam mit Aziz Yavuz das umtriebige Führungsduo der IW Gussputz.



heit. Das senkt die ohnehin schon extrem niedrigen Ausschussquoten von unter 0,6 % noch weiter ab. Solide Handarbeit verzahnt sich mit sicherer Automatisierungstechnik – von der so entstehenden kostengünstigeren Herstellung bei gleichbleibender Qualität profitieren auch die Gießereien.

Ein solcher Arbeitgeber bindet seine guten Mitarbeiter und die gut eingespielte Kernmannschaft vor Ort sorgt für hohe Verlässlichkeit und zufriedene Kunden. Das Leistungsspektrum ihrer Tätigkeiten erstreckt sich von einfachen Entgratungsarbeiten über Qualitätskontrollen bis hin zur Fertigung komplexer hydraulischer Baukomponenten. Immer häufiger gehen fertig verpackte Einheiten direkt zum Endkunden, auch nach Übersee, denn die Auftraggeber wissen, dass dort verlässlich einwandfrei gute Qualität ankommt. „Mitdenken, das können andere auch“ sagt Altun. „Wir denken immer wieder ganz neue Lösungen – als Teil unserer Qualitätsprozesse.“

Im Dialog mit den Auftraggebern neue Wege finden

Nicht nur durch hohe Qualität punkten die ehrgeizigen Unternehmer bei ihren Gießereikunden, sondern auch durch die gute Kommunikation mit den Auftraggebern rund um den Nachbehandlungsprozess. Aus den Gesprächen erwachsen immer wieder innovative Impulse für Optimierungen der Fertigungsabläufe auf beiden Seiten. Sie liefern auch Ideen für sinnvolle neue Leistungsangebote bei IW Gussputz, beispielsweise in der Logistik. Kunden können mittlerweile „just in time“ via Kanban die benötigten Teile bestellen, was sie hoch flexibel macht, eigene Lagerkosten reduziert und Laufzeiten deutlich verkürzt. Viele intelligente Lösungen für verbesserte Fertigungsprozesse fangen bereits im Gussbetrieb an – so werden diese mit Blick auf die ge-

samte Wertschöpfungskette gemeinsam mit den Gießereien entwickelt. Gemeinsam neue Wege zu gehen lohnt sich auch in anderen Bereichen, z. B. rund um alle Nachhaltigkeitsthemen von Recycling über Abfallreduktion bis hin zu Energieeinsparungen.

Altun hat aber noch mehr vor, er möchte seinen Kunden bedarfsgerecht einbaufertige oder mechanisch vorbearbeitete Bauteile liefern, die später schnell und kostengünstig fertigbearbeitet werden können. Auch die Bereiche Farbgebung und Lackierung werden ausgebaut, zudem ist mittelfristig die Möglichkeit einer Wärmebehandlung der Gussteile in Bubenhausen in Planung.

Mit Vertrauen gewinnen alle

Jede Qualitätskontrolle, jede weitere Wegstrecke, die ein Bauteil auf dem Weg zum Endkunden durchläuft, kostet die Gießereien Zeit, Geld und Flexibilität. Die direkte Weiterlieferung der Teile von der Gussnachbehandlung an den Endkunden bietet den Auftraggebern einen vielfältigen Vorsprung im Wettbewerb und ist somit höchst attraktiv. „Können wir uns denn wirklich darauf verlassen, dass es läuft?“ Neue Interessenten haben oft Be-

Die direkte Weiterlieferung der Gussteile von der Gussnachbehandlung an den Endkunden soll künftig weiter ausgebaut werden.



denken, auf die eigene Endkontrolle zu verzichten, nicht zuletzt aufgrund von schlechten Erfahrungen in der Vergangenheit.

Vertrauen ist die Basis für jede funktionierende Beziehung. Als Mittel gegen Vorbehalte lädt IWG daher gerne zum Testprojekt ein, zu neuen und guten Erfahrungen, die überzeugen und begeistern. Altun und Yavuz sind sich einig, dass sich das langfristig auszahlt. Mehrfach hat die IWG in der Vergangenheit bei der Entwicklung neuer Fertigungsprozesse für Kunden auch in neue Technik investiert, beispielsweise durch die Anschaffung einer leistungsstarken Fräsmaschine für ein spezielles Bauteil – ohne den Auftrag dafür schon sicher zu haben. Das ist dann unternehmerischer Vertrauensvorschuss seitens des Dienstleisters – und damit ist IWG bisher gut gefahren.

Wettbewerbsvorteile durch gemeinsame Wertschöpfung

Gießereikunden, die Projekte mit Innovationspotenzial mitbringen, sind bei der IWG hoch willkommen – aus gemeinsamer Entwicklungsarbeit entstehen schließlich immer wieder für beide Seiten vorteilhafte Ergebnisse und eine hohe Wertschöpfung. „Das am Standort Deutschland bieten zu können bringt enorme Vorteile – wirtschaftliche übrigens auch“, freut sich Altun.

Denn Wettbewerb wird sich in nächster Zeit weiter verschärfen, es drängen neuerdings immer mehr Gießereien aus dem Ausland, inzwischen auch aus dem asiatischen Raum auf den Markt. Altun sieht das entspannt: „Preis und Leistung stimmen bei uns einfach. Und in Sachen Innovationskompetenz, direkter Kommunikation, Verlässlichkeit und last but not least den kurzen Wegen hat die IWG klar die Nase immer ein Stück vorn – und unsere Gießereikunden mit uns.“