



RETURN

Intelligente regionale Wirtschaft

Ausgabe 2 | 2010

NIRO-Betriebsportrait

Reese setzt auf intensiven Kundenkontakt
**Maximale Härte,
minimaler Verzug**

In einer Garage und mit wenigen Maschinen startete die Bochumer Härterei Reese im Jahre 1948. Gründer und Ingenieur Helmut Reese hatte die richtige Idee. Heute kommt nahezu kein mechanisch beanspruchtes Maschinenteil mehr ohne Härtung und Vergütung aus.



Also steht Sohn Gerhard, Ingenieur wie sein verstorbener Vater, heute in Bochum einem Betrieb mit über 120 Mitarbeitern vor. Seine Brüder, ebenfalls Ingenieure, leiten weitere Betriebe in Brackenheim, Chemnitz und Weimar. Weitere 120 Mitarbeiter arbeiten dort.

Die Maschinenteile erhitzen Gerhard Reese und seine Mitarbeiter mit Flammen oder per Induktion, im Schutzgas oder Vakuum auf über 800 °C und kühlen sie rapide ab. Andere beschließen sie mit ionisierten Gasen oder tragen mikrometerdicke Boridschichten auf. Das Ziel: Die gewünschte Härte bei minimalem Verzug des Materials.

Da jeder Auftrag anders ist, tüftelt die Härterei im engen Kontakt mit den Kunden die richtige Methode aus. „Wir geben unser ganzes Know-How, damit es perfekt über die Bühne geht“, sagt Gerhard Reese, denn „die Kunden wollen das Beste, was es technisch gibt.“ Dafür kommen sie aus Frankreich, Finnland, Kanada, aber vor allem aus der Region.

Das nötige Wissen steckt in den Mitarbeitern. Gerhard Reese hält sie durch die Krise, die sich bei den regionalen Maschinenbauern noch bemerkbar macht. Für Bochum rechnet er im Herbst mit dem Ende der Kurzarbeit. Und er denkt an übermorgen, mit der Suche nach Praktikanten und Auszubildenden, vor allem für die Produktion.

Veranstaltungen

NIRO-Mitgliederversammlung
16. November 2010
Zeit und Ort werden noch bekanntgegeben.



Personal

Lenkungskreis Führungskräfteakademie
22. September 2010 | 9.00 bis 13.00 Uhr
WILO SE, Dortmund

Austausch und gemeinsame Nutzung von zusätzlichen Ressourcen in der Zeitwirtschaft
23. September 2010 | 15.00 bis 17.00 Uhr
TU Dortmund, Lehrstuhl APS

Reguläre Sitzung der AG Personal
3. November 2010 | 16.30 bis 18.30 Uhr
Ort wird noch bekanntgegeben.

Weiterbildungsbörse – Abgleich der Bildungspläne 2011
9. Dezember 2010 | 14.00 bis 18.00 Uhr | Kreishaus Unna



Innovation

Regelmäßige Treffen der Fokusgruppen – InnoLern
Nächstes Treffen – Fokusgruppe 2
20. September 2010 | 9.00 bis 12.00 Uhr
KODA Stanz- und Biegetechnik GmbH, Dortmund

Reguläre Sitzung der AG Produktentwicklung
Thema Bionik „Verborgene Gestaltgesetze der Natur“ mit Prof. Dr. Claus Mattheck
28. September 2010 | 14.00 bis ca. 18.30 Uhr
Bio-Security Zentrum, Bönen

Benchmark-Reise, Im Rahmen des Prozessaudits
„Verschwendungsarme Produktion“
November 2010 | 8.00 bis ca. 19.00 Uhr
Besichtigung von 3 Unternehmen

NIRO-Erfahrungsaustausch
20. Oktober 2010 | Zeit wird noch bekanntgegeben.
BJB GmbH, Arnsberg



Marketing

HMI - Hannover Messe Industrie 2011
4. - 8. April 2011 | NIRO-Unternehmen stellen aus auf dem NRW-Gemeinschaftsstand.



Einkauf

Zweitägige Einkäufer Schulung – 2. Termin
„Der strategische Einkauf und Verhandlungsführung“
20. - 21. September 2010
9.00 bis 17.00 Uhr
Gesundheitsamt Kreis Unna

Reguläre Sitzung der AG Einkauf
30. September 2010
16.30 bis 18.30 Uhr
Kreishaus Unna

Zweitägige Einkäufer Schulung – 3. Termin
„Der strategische Einkauf und Verhandlungsführung“
4. - 5. Oktober 2010 | 9.00 bis 17.00 Uhr
Gesundheitsamt Kreis Unna

„Aktuelle Themen und Trends in der Verpackungslogistik“
Informationsveranstaltung von Fraunhofer IML, Dortmund
28. Oktober 2010 | 15.30 bis 18.30 Uhr
Kreishaus Unna

Reguläre Sitzung der AG Einkauf
Abschluss 2010
25. November 2010
16.30 bis 18.30 Uhr
Kreishaus Unna

Partnerveranstaltungen

Messe AMB in Stuttgart
Veranstalter: Wollschläger GmbH
28. Sept. bis 2. Okt. 2010
jeweils 9.00 bis 18.00 Uhr
Messe Stuttgart

Förderprogramm – Mittelstand innovativ!
Veranstalter: WFG Kreis Unna
29. September 2010 | 8.30 bis 10.00 Uhr
TechnologieZentrum Schwerte

Risiken vermeiden, Liquidität sichern, richtig mahnen!
Veranstalter: WFG Kreis Unna
3. November 2010 | 8.30 bis 10.00 Uhr
Ringhotel Katharinen Hof, Unna

Durchblick in der Förderlandschaft NRW
Veranstalter: WFG Kreis Unna
23. November 2010 | 8.30 bis 10.00 Uhr
TechnologieZentrum Schwerte

Industrienetzwerk erwirkte neuartigen Tarifvertrag NIRO-Betriebe tauschen erstmalig Mitarbeiter aus

Die Stromag AG hatte zu wenig Arbeit für ihre Belegschaft, die Böcker AG dagegen zu viel. Dank eines neuen Tarifvertrages für regionale Unternehmen der Metall- und Elektroindustrie fand sich eine Lösung für beide NIRO-Mitglieder: Erstmals tauschten sie im Juni zwei Mitarbeiter aus.

Jan Hütter (20) traf die Krise direkt nach der Ausbildung in der Stromag AG: 100 Prozent Kurzarbeit, für volle fünf Monate. Als der Industriemechaniker vom Einsatz in der Böcker AG erfuhr, war er „froh, wieder an die Arbeit zu kommen“. Einen Monat montierte er Lastenkräne in Werne. Eine gute Lösung auch für Stromag-Personalleiter Gerhard Moritz: „Wir konnten zwei hoch qualifizierten Mitarbeitern in Kurzarbeit ein Angebot machen, um voll zu verdienen und fachlich im Stoff zu bleiben.“

Das Netzwerk NIRO hat sich für den Mitarbeiteraustausch und den nötigen Tarifvertrag engagiert. „Das Instrument macht Betriebe und Arbeitsplätze in Zeiten konjunktureller Schwankungen krisenfest“, erklärt

Jens te Kaat, NIRO-Vorstandssprecher und Vorstand der Böcker AG. Eventuell erleichtere es auch die Einrichtung neuer Stellen, ergänzt Stromag-Personalchef Moritz.

Für NIRO ist der Austausch eine Form der Weiterbildung: „Die neuen Erfah-

rungen helfen den Mitarbeitern auch in ihren Stammfirmen“, sagt te Kaat. Einfach war auch die Abwicklung: Nach nur wenigen E-Mails zwischen den Betrieben war der Wechsel perfekt. „Ein sehr hilfreiches und unproblematisches Instrument“, urteilt der Vorstandssprecher.



Sehen viele Vorteile im Mitarbeiteraustausch: Geselle Jan Hütter (Mitte) sowie Gerhard Moritz, Personalleiter der Stromag AG (links) und Jens te Kaat, Vorstand der Böcker AG.

Kreativer Austausch auf allen Ebenen Wir lernen nie aus

Voneinander lernen heißt gegenseitig profitieren. NIRO-Mitglieder wissen das. Der Austausch von Erfahrungen schließt nicht nur unnötige Irrtümer aus. Vielmehr ebnet er regelmäßig völlig neue Wege. Im verknüpften Wissen liegt die Chance, ungeahnte Lösungen zu kreieren. Jüngstes Beispiel ist der Mitarbeiteraustausch.



Pascal Lampe

Allerdings: Bei nahezu 60 Partnerbetrieben ist der Dialog leichter gesagt als getan. NIRO braucht ein Medium, das alle auf dem aktuellen Stand hält und allen gleichzeitig Erkenntnisse und Informationen bietet.

Mit dieser RETURN legen wir Ihnen unser Portal NIRO-Wissen ans Herz. Es informiert zeitnah über alle neuen Projekte und Ergebnisse aus dem Netzwerk. Es vereinfacht die Suche nach und den Kontakt zu allen beteiligten Betrieben und Aktiven und klärt über ihre Themen im Netzwerk auf. Vor allem aber: Es öffnet einen neuen Kanal für den kontinuierlichen Austausch zwischen den Treffen unserer Arbeitsgruppen, und das auf allen betrieblichen Ebenen.

Wissen hat einen hohen Wert. Unser Portal steigert ihn, weil sich mehr Aktive am Austausch beteiligen und ihr Wissen in ungeahnter Weise kombinieren können. Ich bin gespannt auf die Ergebnisse. Gemeinsam lernen wir nie aus.

Uhr P. Lampe



Personal

InnoLern: Mitarbeiter als Modernisierer S. 4 | 5



Marketing

HMI: Internationale Bühne für NIRO S. 5



Einkauf

fuxx4trade: C-Artikel per E-Procurement S. 6 | 7



Innovation

Zweite Benchmark-Reise in die Betriebe S. 7

Impressum

Netzwerk Industrie RuhrOst (NIRO) e.V.
Verantwortlich: Pascal Lampe
www.ni-ro.de

Konzept, Realisation und Gestaltung:
team:penta GmbH & Co. KG, Dortmund

Die Zeitung RETURN und die vorgestellten Aktivitäten werden gefördert im Rahmen des Projektes „Intelligente Regionale Wirtschaft“. Es wird finanziert aus Mitteln des Landes NRW und der Europäischen Union (EFRE).

Ministerium für Wirtschaft, Energie,
Bauen, Wohnen und Verkehr
des Landes Nordrhein-Westfalen



Informationsportal „NIRO-Wissen“ verknüpft Akteure und Kompetenzen aller Partnerbetriebe

NIRO 2.0: Per Mausklick zum Mitmach-Netzwerk

Viele Wirtschaftsexperten sind überzeugt: Das Internet bringt den Mittelstand auf die Überholspur. Vernetzung, Outsourcing, Auftragsbörsen und E-Procurement verschaffen kleinen und mittleren Unternehmen die Vorteile großer Konzerne – dennoch bleiben sie wendig, flexibel, innovativ. Das Internet bietet völlig neue Wege zur Zusammenarbeit, die kürzlich noch unvorstellbar schienen. NIRO nutzt das neue Potential mit NIRO-Wissen, dem web-basierten Austausch von Erfahrungen, Meinungen, Ideen. Ab jetzt gilt: Einloggen und Mitmachen.

„Der Informations- und Wissenstransfer zwischen den Mitgliedern ist entscheidend für unser Netzwerk“, erklärt Anna Rommel, die als NIRO-Mitarbeiterin das Portal betreut. „Wir stellen ihn sicher mit unserer Plattform.“ Immer mehr Themen werden im Netzwerk in Angriff genommen. Die Zahl der aktiven Teilnehmer aus den Betrieben wächst, die der Arbeitsgrup-

pen und Projekte auch, ebenso immer noch die Zahl der Betriebe, die das Netzwerk mit Informationen versorgen muss. Anna Rommel: „Eine hoch erfreuliche Entwicklung, die aber auch praktisch bewältigt werden muss.“

Was das Portal kann

Das geschieht mit NIRO-Wissen. Das Portal ist Archiv, Newsdesk, Veranstal-

Was Sie unbedingt beachten sollten:

NIRO-Wissen und der Newsletter sind die zentralen Arbeitsmittel des Netzwerks. Nur hier werden sie informiert über

- neue Dokumente und Projekte
- Angebote von Unternehmen
- Angebote zur Mitarbeiterqualifizierung
- Veranstaltungen von NIRO und Partnerbetrieben
- Anmeldungen und Profilergänzungen neuer Mitglieder.

Nur hier können Sie ihre Teilnahme an Veranstaltungen zusagen oder absagen.

Wenn Sie NIRO-Wissen und den Newsletter nicht beachten, erreichen Sie diese Informationen nicht. Ihnen fehlt dann die Möglichkeit, durch den Austausch mit den NIRO-Partnern Ihre Arbeit zu optimieren.

tungskalender und Adressbuch des Netzwerks. Allen Teilnehmern stehen die für sie relevanten Informationen bereit.

Geordnet nach Themenräumen finden sich alle Dokumente schnell und können von den Nutzern selbst ergänzt werden. „Damit sind alle Akteure immer auf dem letzten Stand“, so Anna Rommel. Durch strikt geregelte Zugänge zu den untergeordneten Themenräumen, in denen projektbezogene In-

formationen hinterlegt werden, bleibt auch im Netz der vertrauensvolle Austausch gewahrt.

NIRO-Wissen hält weitere Vereinfachungen bereit. Per Mausklick können die Akteure Einladungen zu Veranstaltungen bestätigen oder ablehnen. Die Kontaktaufnahme zu einem der rund 400 Mitglieder der NIRO-Familie erfolgt sekundenschnell. Und über Neuigkeiten informiert ein allwöchentlicher Newsletter, der wiederum nur die jeweils relevanten Infos enthält.

Was aus dem Portal wird

Henrik Theben, Projekt Portfolio Manager in der VULKAN Kupplungs- und Getriebebau GmbH & Co. KG, nutzt NIRO-Wissen intensiv. Für ihn ist die Plattform die elektronische Umsetzung des Netzwerkgedankens. „Dadurch, dass die Mitgliedsfirmen eigene Arbeitsergebnisse und Erfahrungen vertrauensvoll zur Verfügung stellen, erhalte ich viele Anregungen für die eigene Arbeit. Und es ist auch spannend, in die anderen Themenräume zu schauen, was sich dort so tut.“



- An dieser Veranstaltung nehmen Sie teil (grüner Haken).
- Hier haben Sie Ihre Teilnahme noch nicht zurückgemeldet.
- Graue Schrift = zu dieser Veranstaltung haben Sie keine Einladung erhalten.

Den Nutzen des Portals für die Betriebe wird das NIRO-Team weiterhin erhöhen. Ein zusätzlicher Raum verbindet dann Angebot und Nachfrage zum jüngst angelaufenen Mitarbeiteraustausch. Ihre Veranstaltungen und Weiterbildungsangebote können die Mitglieder allen Partnern mitteilen. Auch ihre Pressemitteilungen können die Betriebe auf NIRO-Wissen einstellen.

NIRO hilft beim Handling

Hilfe bietet Anna Rommel auch den einzelnen Teilnehmern an. Zu vielen Partnern fehle in NIRO-Wissen das Gesicht. „Wenn man auf dem Portal erkannt und angesprochen werden will, reichen Name und Funktion nicht immer aus. Wir reißen den Schatten von Ihrem Profil und helfen bei der Einstellung Ihres Portraits.“ Letzteres könnte helfen beim entscheidenden Schritt, den Nutzer Henrik Theben so beschreibt: Das Anbahnen von Kontakten unter den Mitarbeitern, um über Betriebsgrenzen hinweg Arbeitsabläufe zu diskutieren und zu vereinfachen. „Hier ist die Online-Plattform eine Plattform

im eigentlichen Sinne, eben um darauf etwas aufzubauen.“ Darin sieht auch NIRO-Geschäftsführer Pascal Lampe „das Riesen-Potential, das in NIRO-Wissen schlummert“. Er rechnet mit völlig neuen Ideen und Innovationen, wenn die Plattform nicht nur die Leitungen, sondern auch die Belegschaften miteinander verzahnt. „NIRO-Wissen ist das Mittel, unser Netzwerk engmaschiger zu knüpfen. Ich denke, der Nutzen des Portals ist schon bald viel größer, als wir heute ahnen.“

Anna Rommel
ar@ni-ro.de

Ihr Einsatz für NIRO-Wissen:

- Melden Sie sich an und ergänzen Sie Ihr Profil.
- Nehmen Sie sich jeden Mittwoch fünf Minuten Zeit zur Durchsicht Ihres Newsletters.
- Beantworten Sie Ihre Einladungen zu Veranstaltungen: Zu- oder Absage per Mausklick.
- Kontaktieren Sie NIRO bei Problemen mit Login oder Handling des Portals.



NEU BEI NIRO-WISSEN:
Alle Veranstaltungen - Zu- und Absagen mit einem Klick!

- Sie suchen Teilnehmer, Dokumente oder Beiträge? Einfach Suchbegriffe hier eingeben.
- Neue Dokumente, Beiträge und Teilnehmer in Listenform.
- Hier geht es zu den vier Schwerpunkt-Themen.

Ihr Nutzen durch NIRO-Wissen

Größte Transparenz
Geordnet nach Themenräumen stehen allen Beteiligten alle relevanten Dokumente zur Verfügung. Die hohe Sicherheit ermöglicht vertrauensvollen Austausch - auch im Netz.

Ständiger Zugriff
Alle Informationen stehen immer bereit - zu jeder Zeit, an jedem Ort.

Hohe Übersichtlichkeit
Ein Newsletter pro Woche liefert alle neuen Dokumente und Termine auf einen Blick.

Praktischer Umgang mit Terminen
Zu- oder Absage Ihrer Veranstaltungen per Mausklick, leichte Einsicht in die Liste der Teilnehmer.

Einfacher Kontakt zu NIRO
Sie stellen Ihr Anliegen ein, Ihr Netzwerk meldet sich umgehend.

Schnelle Suche nach Experten der NIRO-Familie
Sekundenschnell werden Sie fündig auf der Suche nach Unternehmen, Mitarbeitern und deren Kompetenzen.

Werbung in eigener Sache
Stellen Sie Ihre betrieblichen Veranstaltungen, Weiterbildungsangebote und Pressemitteilungen ein.