

Zeitzeugen

Kurt Oldemeier

Herr Oldemeier, Sie leiten seit 2003 das Klöckner Bearbeitungszentrum in Velten. Wie ist das Zentrum entstanden?

Das Bearbeitungszentrum wurde 2001 auf dem Gelände des Klöckner Stahlhandels Berlin in Velten errichtet. Anlass war ein Vertrag mit der Heidelberger Druckmaschinen AG. Seitdem bearbeiten wir für das Werk der Heidelberger Druckmaschinen in Brandenburg Rohmaterial in der ersten Anarbeitungsstufe für die Herstellung von Druckmaschinen.

Was verstehen Sie unter Anarbeitungsstufe?

Wir sägen, wir fassen, wir zentrieren, reinigen und sind für die gesamte Logistik verantwortlich. So wurde neben dem Stahlhandel ein Systemlieferant entwickelt, der den Einkauf, die Lagerhaltung, die Vorproduktion und die „Just-in-time“-Lieferung übernimmt. Die einzelnen Bauteile wurden bis 2001 im Hauptwerk von Heidelberger Druckmaschinen in Wiesloch bei Heidelberg gefertigt. Die gesamte Lagerhaltung und der Maschinenpark wurden outgesourct. Die Arbeiten wurden auf das Klöckner Bearbeitungszentrum übertragen. Die Zusammenarbeit war von Beginn an sehr eng, offen und partnerschaftlich. Heute liefern wir der Heidelberger Druckmaschinen AG jeden Tag etwa 35 Tonnen bearbeiteten Stahl und halten im Durchschnitt etwa 1.600 Tonnen Rohstahl für Heidelberger Druckmaschinen vorrätig.

Wie funktioniert die Zusammenarbeit mit der Heidelberger Druckmaschinen AG?

Die Heidelberger Druckmaschinen AG gibt dem Bearbeitungszentrum zunächst eine Vorschau über den Bedarf von zwölf Monaten. Aus diesen „Grobabrufen“ werden „Feinabrufe“, die täglich bei uns in Velten per Datenfernübertragung eingehen. Diese Abrufe werden sofort in unser Produktionsplanungssystem eingespielt und auf die einzelnen Maschinen übertragen. Vom Vertrieb werden die Aufträge selektiert, für die nicht ausreichend Material verfügbar ist. Danach werden die Aufträge weiterbearbeitet in Bezug auf Materialbeschaffung und Gütenveränderung zum Beispiel. In der Abwicklungszeit der Aufträge unterscheiden wir für Säge Teile fünf Tage und für Langmaterial einen Tag.

Wer gehört noch zu den Kunden des Bearbeitungszentrums?

Bis 2003 haben wir ausschließlich für die Heidelberger Druckmaschinen AG gearbeitet. Seitdem sind zehn weitere Kunden hinzugekommen. Darunter so bekannte Namen wie die Autohersteller DaimlerChrysler und Volkswagen, der Autozulieferer Freudenberg sowie die Firma Claas, ein Erntemaschinenhersteller. Für DaimlerChrysler fertigt das Bearbeitungszentrum unter anderem Rohre für den Querträger der neuen S-Klasse.

Wenn Sie diese Kunden bedienen, wie sieht es dann mit Qualitätssicherung aus?

Wir sind von den Heidelberger Druckmaschinen und anderen Kunden zertifiziert. Im Besonderen wurde eine Auditierung von DaimlerChrysler vorgenommen, die wir mit Erfolg durchgeführt haben. Für den Herbst 2006 haben wir uns die Zertifizierung nach TS 16949 als weiteres Ziel vorgenommen.

„Unsere Aufgabe ist es, dem Kunden nützlich zu sein.“



Kurt Oldemeier ist gelernter Maschinenbau-techniker mit einer kaufmännischen Zusatzausbildung. Nach verschiedenen Stationen, unter anderem bei einem schwedischen Konzern und einem großen deutschen Röhrenhersteller, kam er im Oktober 2003 zu Klöckner & Co und leitet seitdem das Klöckner Bearbeitungszentrum der Klöckner Stahl- und Metallhandel GmbH in Velten bei Berlin.

Wie lief das Verfahren für die Auditierung ab?

Wir haben uns als Lieferant bei DaimlerChrysler vorgestellt. Vor der ersten Auftragserteilung wurde ein Audit durchgeführt. Nach der ersten Auditprüfung haben wir nur eine Produktfreigabe bekommen. Es wurden von uns dann einige Punkte im Qualitätswesen verändert und ausgebaut. Nach ca. sechs Monaten haben wir eine weitere Auditierung bei DaimlerChrysler beantragt. Nach dem zweiten Audit haben wir dann die Standortfreigabe bekommen.

Was bieten Sie Ihren Kunden?

Wir sind in erster Linie Dienstleister, das heißt, wir versuchen die Wünsche unserer Kunden zu erkennen und zu erfüllen. Das geht nicht aus der Distanz. Wir stehen im engen Kontakt zu den Unternehmen, für die wir arbeiten oder die wir als Neukunden gewinnen wollen. Ich gehe selbst in die Betriebe und schaue mir die Produktionsabläufe an. Wenn es da Probleme gibt oder wir neue Ideen haben, dann versuchen wir, gemeinsam mit dem Kunden eine Lösung zu erarbeiten. Unsere Geschäftspartner sollen den Vorteil erkennen. Aber auch wir wollen daraus Nutzen haben. Dies spreche ich immer ganz offen an. Wenn die Freude nur einseitig ist, kann sich keine vernünftige Geschäftsbeziehung aufbauen. Ich benutze immer das Wort „Partnerschaft“. Partnerschaft heißt Geben und Nehmen. Kernaufgabe des Bearbeitungszentrums ist es, dem Kunden nützlich zu sein. Unternehmen, die uns bestimmte Produktionsabläufe übertragen, können sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren.



Sie haben mit Materialbeschaffung, Vorproduktion und Qualitätssicherung sowie der gesamten Lager- und Transportlogistik nichts mehr zu tun. Das senkt die Kapitalbindung und setzt Ressourcen frei. Ziel muss es sein, zur Kundensäule Heidelberger Druckmaschinen weitere Säulen auszubauen und aufzubauen. Dies ist uns in der Vergangenheit gelungen und wir sind sehr zuversichtlich, dass uns dies auch weiter gelingt.