



Zusätzliche Kernkompetenz: 3D-Messtechnik

Die Industrievermessung mittels 3D-Messtechnik gehört seit über zehn Jahren zum Dienstleistungsspektrum der Neuruppiner Industrieverlagerungs- GmbH (NIG). Waren es zunächst individuelle Kompetenzen einzelner Mitarbeiter, gibt es seit 2019 eine eigene Abteilung mit hoch qualifizierten Spezialisten, die diese Technologie gezielt im Kundenauftrag einsetzen. „Der Aufbau eigener Strukturen folgt unserer Philosophie, als Verlagerungsunternehmen alle relevanten Dienstleistungen aus einer Hand anzubieten“, sagt Johannes Fäßler, Projektleiter Vermessung. Das biete eine Reihe von Vorteilen. „Aktuell unter Corona-Bedingungen etwa vereinfacht es die Kommunikation mit dem Auftraggeber und die Einhaltung seiner Sicherheitsbestimmungen. Er muss sich nur mit einem Partner abstimmen. Verlagerungsdetails werden ohne Umwege geklärt. An den Montageorten sind weniger Beteiligte präsent“, erklärt Johannes Fäßler. Aber auch generell sieht der Vermessungsexperte

in den gezielt aufgebauten Kompetenzen der NIG eine folgerichtige strategische Entscheidung. „Der besondere Kundenvorteil entsteht nicht nur durch die präzise Vermessung, sondern auch durch die kompetente Aufbereitung von Hunderttausenden Messdaten“, sagt er. So sei es für einen externen Vermessungsdienstleister naturgemäß viel schwieriger, aus den ermittelten Messpunkten ein montageorientiertes Layout zu erstellen, ist der Abstimmungsaufwand mit den Montagekräften oft größer als bei einem aufeinander abgestimmten Team wie der NIG. Ein Vorteil, der sich am Ende auch auf die Kosten auswirkt. Der Aufbau einer eigenen 3D-Vermessungsabteilung folgt darüber hinaus den immer komplexer werdenden Kundenanforderungen, wie Johannes Fäßler betont. War eine Anlagenvermessung noch vor Kurzem nur im Stillstand möglich, erfolgt die Erfassung der Messpunkte inzwischen auch berührungslos bei laufender Produktion. Die NIG stellt sich auf diese Weise auf ihre

speziellen Kundenanforderungen etwa in der Automobilindustrie, der Luftfahrt oder im Maschinenbau ein. Durch ihr entstandenes Know-how sind die Verlagerungsspezialisten in der Lage, verschiedene Messtechnologien (Tachymeter, Lasertracker, 3D-Laserscanner) nach Kundenbedarf einzusetzen. „Wir können mit allen gängigen Dateiformaten verschiedenster Messsysteme umgehen“, hebt der Projektleiter hervor. Aus Sicht der NIG hat sich die 3D-Messtechnik als zusätzliche Kernkompetenz bewährt. Sie erleichtert mit ihren computergestützten Visualisierungsmöglichkeiten nicht nur die Abstimmung mit dem Auftraggeber, sondern ermöglicht zugleich höchste Genauigkeiten. Häufig erschließt sie während einer Verlagerung auch Optimierungspotenziale, indem Verschleiß und/oder Ausschuss am neuen Standort verringert werden. Mithilfe der 3D-Laserscanner können darüber hinaus historisch entstandene Lücken im Anlagenlayout geschlossen und Planungsfehler vermieden werden.

NATIONAL – INTERNATIONAL – GLOBAL

Unsere Spezialisten weltweit im Auftrag unterwegs



Im Auftrag eines slowakischen Kunden erfolgte eine Verlagerung von Anlagentechnik aus den USA in die Slowakei.



Für einen großen internationalen Automobilzulieferer waren unsere Mitarbeiter in Ungarn im Einsatz.



Zwei Hersteller haben die NIG mit der Errichtung von automatisierten Montagelinien in der Stadt Jawor in Polen beauftragt.



Für einen Elektronikteilhersteller haben unsere Fachleute Anlagen nach Arad in Rumänien verlagert.

Unser Corona-bewährtes Konzept

2020 war auch für unser Unternehmen ein herausforderndes Jahr. Zwar können wir mit Auftragslage und Umsatzentwicklung mehr als zufrieden sein. Aber die Pandemie legte speziell der Projektabwicklung immer wieder Steine in den Weg. Insbesondere die Kommunikation mit den Geschäftspartnern verlangte außerordentliches Engagement unserer Mitarbeiter, um ungewohnte Reibungsverluste infolge der vielen Kontakteinschränkungen immer wieder wettzumachen.

Auf der anderen Seite hat sich eine strategische Entscheidung bewährt, die die NIG bereits seit ihren Anfängen verfolgt. Unser Konzept „Alles aus einer Hand“ machte uns zum gefragten Geschäftspartner. Unser Ansatz, die Zahl der notwendigen Dienstleistungen zu bündeln und möglichst auf einen Ansprechpartner für den Auftraggeber zu reduzieren, erwies sich gerade unter Corona-Bedingungen als Wettbewerbsvor-

teil. Unsere Strategie reduziert den Koordinationsaufwand aufseiten des Auftraggebers erheblich. Wir kümmern uns um die komplette Projektvorbereitung. Abstimmungsrunden und die daran notwendigerweise Beteiligten bleiben auf ein Minimum begrenzt. Montagebaustellen steuern wir so, dass nur ein Mindestmaß an Einsatzkräften auf fremdem Firmengelände zum Einsatz kommt, die jeweiligen strengen Vorkehrungen zum Gesundheitsschutz der Belegschaften unbedingt gewährleistet sind. Für dieses Herangehen haben wir in den letzten Monaten von verschiedenster Seite viel Anerkennung erfahren. Dieses Momen-



tum freut uns ganz besonders. Denn unser Konzept „Alles aus einer Hand“ behält auch dann noch seine Vorzüge, wenn Corona, hoffentlich schon bald, seinen Schrecken für die Wirtschaft und die Gesellschaft verliert.

Volker Tolle und Reiner Müller
NIG-Geschäftsführer



Kaltumformung bei FELSS

Vertrauen steht an erster Stelle

FELSS ist ein hoch spezialisiertes Unternehmen für die Kaltumformung von Materialien, das sowohl die dafür geeigneten Maschinen wie damit hergestellte Komponenten anbietet. Über die Basis guter Zusammenarbeit, gerade wenn sie erstmals erfolgt, sprachen wir mit Jochen Schickle, Leiter Center Werkzeugfertigung.

Herr Schickle, was ist Ihre Aufgabe bei Felss?

Ich bin für die Werkzeugfertigung von der Zeichnung bis zum fertigen Produkt verantwortlich. Dazu gehören die Arbeitsvorbereitung, die Wareneingangsprüfung, die Fertigung selbst, die Werkzeugmaschinen und die anschließenden Prozesse. Während bei mir eher die administrativen Aufgaben liegen, kümmert sich ein weiterer Kollege um die operativen Abläufe.

Vor welchen Herausforderungen steht die FELSS-Gruppe derzeit?

Unser wichtigster Markt, die Automobilbranche, verändert sich grundlegend. Mit dem Kauf der beiden HMP Gesellschaften Heinrich Müller Maschinenfabrik GmbH und HMP Umformtechnik GmbH in Pforzheim und deren Integration in die Unternehmensgruppe erfolgt gerade eine strategische Neuausrichtung und das Ganze während einer Pandemie mit allen daraus resultierenden Konsequenzen.

Welche Rolle spielen bei Ihnen Maschinen- und Anlagenverlagerungen?

Das kommt immer wieder vor. Meist bewältigen wir das mit unseren hauseigenen Kräften. Aber unter bestimmten Voraussetzungen, wie beim Umzug der Fertigung in Pforzheim, sind uns Dienstleister wie die NIG sehr willkommen. Wir nutzen externe Unterstützung aber auch bei Kapazitätsengpässen in unserer Montage für Maschinenverlagerungen zu unseren Kunden weltweit.

Nach welchen Grundsätzen gestalten Sie eine solche Zusammenarbeit?

Gegenseitiges Vertrauen steht an erster Stelle. Das betrifft insbesondere die verbindliche Kommunikation miteinander inklusive verlässlicher Rückmeldungen über den Ablauf des gemeinsamen Projektes. Zu den Werten, die wir bei FELSS besonders hochhalten, gehört der offene, vertrauensvolle Umgang mit allen unseren Mitarbeitern und die individuelle Wertschätzung unabhängig von der Position. Wie es auch zu unserer Unternehmenskultur gehört, dass wir das Bestehende immer noch ein bisschen besser machen wollen.

Was hat Ihnen an der Zusammenarbeit mit der NIG gefallen?

Mich hat trotz anfänglicher Skepsis das Konzept „All in one - Alles aus einer Hand“ überzeugt, das alle Prozesse von der Projektplanung bis zur Wiederinbetriebnahme einschloss. Ohne diese Konstellation hätten wir bei dem Projekt in Pforzheim neben unseren eigenen Spezialisten eine Vielzahl anderer Beteiligter einbeziehen müssen. Das wäre unter Corona-Bedingungen auf ein sehr kompliziertes Zusammenspiel mit hohem Verzögerungsrisiko hinausgelaufen.

Konnten Sie das Projekt wie geplant umsetzen?

Das Projekt wurde früher als geplant fertiggestellt. Die „Einsatztruppe“ waren super engagiert und der Ablauf verlief reibungslos. Es war für FELSS die richtige Entscheidung, die NIG mit dieser Verlagerung zu beauftragen und vom Service „Alles aus einer Hand!“ zu profitieren.

FELSS-Gruppe

Die Unternehmensgruppe FELSS ist ein Lösungsanbieter im Bereich der Kaltumformung von Rohren und Vollmaterial sowie ein auf Leichtbau spezialisierter Kooperationspartner der Automobilindustrie unter anderem in den Marktsegmenten Antrieb, Lenkung, Getriebe und E-Mobilität. FELSS besitzt auch in anderen Branchen zahlreiche Kunden. Das Engagement umfasst Wirtschaftszweige wie die Luftfahrt, die Industrie oder die Feinmechanik. Das Dienstleistungsspektrum der Unternehmensgruppe reicht von der Prozessentwicklung über den Maschinenbau bis zur Großserienfertigung von Komponenten auf den von FELSS hergestellten Maschinen. Rund 860 Mitarbeiter arbeiten weltweit an Standorten in Deutschland, den USA, China, der Schweiz und der Slowakei. Der Hauptsitz liegt in Königsbach-Stein in Baden Württemberg. Der Umsatz ist in den letzten Jahren kontinuierlich auf 155 Millionen Euro (2018) gewachsen. Im Mai 2019 hat FELSS mit dem Kauf der beiden HMP Gesellschaften Heinrich Müller Maschinenfabrik GmbH und HMP Umformtechnik GmbH in Pforzheim seine Geschäftsfelder um die Segmente Rundkneten, Axialformen und Walzen strategisch ergänzt.



Jochen Schickle



Alexander Nikitenko

Neuer Vertriebsleiter der NIG

Alexander Nikitenko heißt der neue Vertriebsleiter der Neuruppiner Industrieverlagerungs- GmbH. Der 30-jährige Familienvater hat die Aufgabe am 1. September 2020 von seinem langjährigen Vorgänger Hartmut Mühle übernommen, der das Aufgabengebiet 14 Jahre erfolgreich gestaltete und auch weiterhin besondere Vertriebsaufgaben übernimmt. Mit dem Wechsel erfolgte in einer weiteren Schlüsselfunktion der Leitungsebene die zielstrebige Weitergabe der Verantwortung, mit der die NIG in Schritten

einen stabilen Generationenwandel vollzieht. Alexander Nikitenko ist seit 2019 Vertriebsmitarbeiter der NIG und hat zuvor sechs Jahre bei einem anderen Verlagerungsdienstleister in verantwortlicher Funktion gearbeitet. Die Gesamtverantwortung für sein neues Aufgabenfeld nimmt er vom süddeutschen Standort der NIG in Röthenbach an der Pegnitz bei Nürnberg wahr. „Unsere Aufgabenverteilung im Vertrieb sieht vor, dass wir unsere Kunden und Projekte unabhängig vom Standort durch den jeweils am besten geeigneten Mitarbei-

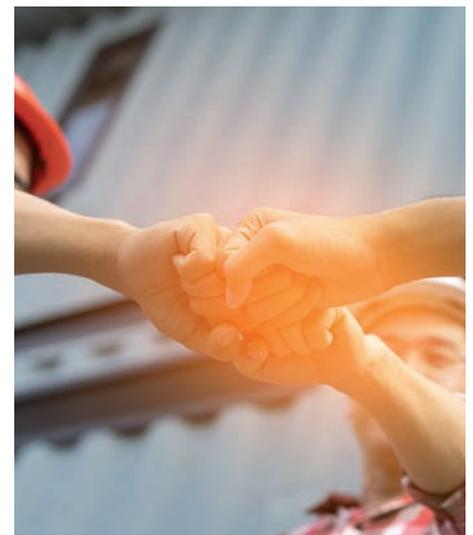
ter betreuen“, erläutert Alexander Nikitenko die Zuständigkeiten. Der neue Vertriebsleiter kann auf eine typische Branchenkarriere verweisen. „Ich habe meine berufliche Laufbahn in der Branche begonnen, das Geschäft von der Pike auf gelernt und die verschiedenen Abläufe in den jeweiligen Abteilungen durchlaufen“, sagt Alexander Nikitenko. „Ich schätze die Abwechslung und Dynamik unseres Geschäfts, das tagtäglich neue Herausforderungen bereithält.“ Er verweist auf das breite Kundenspektrum in diversen Branchen, die unterschiedlichsten Montageorte auf der globalen Landkarte und die große Vielfalt menschlicher Begegnungen, die das Verlagerungsgeschäft für ihn reizvoll machen. Ein besonderes Alleinstellungsmerkmal der NIG sieht er in den vorhandenen Kompetenzen, Verlagerungsprojekte von der Planung, der Demontage bis zur Wiederinbetriebnahme komplett aus einer Hand abzuwickeln. „Wir gewährleisten unseren Kunden ein Höchstmaß an Zuverlässigkeit und Flexibilität und verfügen als inhabergeführtes Familienunternehmen über kurze Entscheidungswege. Wir können uns sowohl den Anforderungen eines kleinen Mittelstandsunternehmens wie denen eines großen Konzerns stellen“, erklärt er.

Zum Jahresende

Kein Jahr war wie dieses. Auf Corona waren wir alle nicht vorbereitet. Aber wir waren dem Virus auch nicht vollständig ausgeliefert. In einem Familienunternehmen wie der NIG besitzt das beiderseitige Vertrauen von Mitarbeitern und Geschäftsführung sehr hohen Stellenwert. Ohne Vertrauen hätten wir weder die wirtschaftlichen noch die gesundheitlichen Risiken von 2020 so gut meistern können. Ohne diese Basis wären wir dem Vertrauen unserer Kunden in unsere Arbeit kaum gerecht geworden. Für diese Loyalität und Verbundenheit

möchten wir uns bei all unseren Mitarbeitern und ihren Angehörigen, bei unseren Auftraggebern und Geschäftspartnern gerade in diesem ganz besonderen Jahr herzlich bedanken. Corona bleibt eine Herausforderung, der wir mit gegenseitigem Vertrauen wirksam begegnen können. Wir wünschen Ihnen allen erholsame Feiertage und viele gute Gründe für einen optimistischen Start 2021. Bleiben Sie gesund!

Volker Tolle und Reiner Müller
NIG-Geschäftsführer



IMPRESSUM

Herausgeber NIG – Neuruppiner Industrieverlagerungs- GmbH, Friedrich-Bückling-Straße 26, 16816 Neuruppin, T: +49 3391 40495-100, F: +49 3391 40495-190

E-Mail: pr@nig-montagen.de, www.nig-montagen.de
Redaktion Martin Woldt, Berlin,
E-Mail: mwoldt@medienetage.de

Fotos NIG, S.3 FELSS, S.4 unten www.istockphoto.com, champlifezy@gmail.com
Grafik annikaluebbe.de / Druck www.vierc.de