



Schon gut ist nicht gut genug

Dafür, dass die Sahlberg GmbH & Co. KG zu den Top-Ten im Bereich technische Industriekomponenten zählt, gibt es ein einfaches Erfolgsrezept: In der über 100jährigen Geschichte hat man sich in dem Familienunternehmen nie auf seiner Erfahrung ausgeruht. Im Gegenteil: Man hat sie stets genutzt, um sich weiter zu verbessern. Aktuell greift der umfangreichste Umstrukturierungsprozess der Firmengeschichte.

Sahlberg versorgt Unternehmen seit mehr als 100 Jahren mit Industrietechnik, Arbeitsschutzausrüstungen und intelligenten Lösungen für die gesamte Prozesskette. Über 15.000 nationale und internationale Abnehmer aus den unterschiedlichsten Branchen profitieren von der umfassenden Produkt- und Leistungspalette. So finden sich im Adressbuch von Vertriebschef Günter Rhodius Kontaktdaten unter anderem vom Stuttgarter Automobilzulieferer Behr, der bayerischen Staatsbrauerei Weihenstephan, von Degussa, BMW, Porsche, dem Bayerischen Rundfunk, von der Boehringer Ingelheim Pharma GmbH sowie dem Flughafen und den Stadtwerken München. Für sie alle entwickeln, fertigen und vertreiben 216 Sahlberg-Mit-

arbeiter ein breites Sortiment von 66.000 technischen Qualitätsprodukten. Die Vielfalt reicht von Schwingungstechnik bis zu einzelnen O-Ringen. Hinzu kommen rund 30.000 Artikel aus dem Bereich Arbeitsschutz für Industrie und Handel. Das Vollsortiment beginnt hier beim Augenschutz und endet bei Warnmarkierungen.

Problem erkannt, Problem gelöst

Das Unternehmen gibt sich jedoch nicht nur mit dem reinen Vertrieb seiner Produkte zufrieden. Obwohl dies schon alleine eine logistische Herausforderung darstellt. Rund 27.000 kommissionierte Auftragspositionen pro Monat reisen von München aus um die Welt. Auch die interne Entwicklungsabteilung sucht sich

immer neue Aufgaben. So störte sich ein Hersteller von Waschstraßen an der zu hohen Geräuschentwicklung von Kunststofflaufrollen und einem übermäßigem Verschleiß. Die Ingenieure von Sahlberg hatten die rettende Idee. „Wir haben ein Verbundteil entwickelt, das auf eine Kunststoffkomponente aufgezogen wird. Im Ergebnis haben wir eine ausgezeichnete Laufruhe bei hoher Verschleißfestigkeit erreicht. Mittlerweile ist unsere Entwicklung erfolgreich in Serie übersetzt“, berichtet Ralf Meisel, Mitglied der Geschäftsleitung.

Beständig auf dem Prüfstand

Damit sich Sahlberg weiterhin als Drehscheibe zwischen Kunden und Lie-



Sahlberg-Sitz in Feldkirchen: Anlaufpunkt für 15.000 Kunden



feranten bewegen kann, sieht man sich intern mit immer komplexeren Fragestellungen konfrontiert. „Die Anforderungen unserer Kunden nehmen zu“, weiß Mathias Sahlberg, der als vierte Unternehmergeneration am Ruder steht. „Als Familienunternehmen mit flachen Hierarchien können wir vieles in punkto Flexibilität, Schnelligkeit und Effizienz leisten, allerdings müssen wir uns auch unseren eigenen Prozessen kritisch stellen“, führt er weiter aus.

Die einfache Fragestellung „Kennen wir unsere Prozesse?“ löste inzwischen als Antwort das umfangreichste Projekt der Firmengeschichte aus. Projektleiter Ryszard Polaczuk erinnert sich noch an das Frühjahr 2011: „In einer ersten Phase haben wir alle Ist-Prozesse des Unternehmens mit Hilfe einer großen Gruppe von Mitarbeitern analysiert und aufgezeichnet. Ziel war es, eine Vereinheitlichung, Vereinfachung und Verbesserung der Abläufe zu erreichen.“ Von der Idee, ergänzend zum Ist-Zustand gemeinsam einen Soll-Zustand zu entwickeln und die Ist-Abläufe des Unternehmens möglichst nahe in diese Richtung zu bringen, waren alle Teilnehmer begeistert. Markus Wittmann, seit 23 Jahren bei Sahlberg tätig, freute sich über die Möglichkeit, eigene Verbesserungsvorschläge einbringen zu können: „In offenen Diskussionsrunden mit Kollegen aus anderen Abteilungen haben wir an der weiteren Optimierung der Abläu-

fe gearbeitet.“ Als Ergebnis aus der ersten Phase ergaben sich zwischen Ist- und Sollzustand Defizite, die in 236 Verbesserungsvorschlägen aus allen Bereichen des Unternehmens formuliert wurden. Schon vor der Abarbeitung der Optimierungsliste war klar: das derzeitige Warenwirtschaftssystem ist den dynamischen Sahlberg-Mitarbeitern nicht mehr gewachsen und muss ausgetauscht werden.

Die Ressourcen besser planen

Mit Eintritt in die Phase 2 fiel die Entscheidung einer externen Unterstützung und die Auswahl eines neuen Softwareherstellers. In einem zeitaufwendigen Auswahlverfahren hat sich das Projektteam für einen ERP-Anbieter entschieden, mit dem seit April 2012 die letzte Phase des Umstrukturierungsprozesses angelaufen ist. Gerade jüngere Teammitglieder waren in ihrem Element und konnten ihr IT-Know-how in dieser Zeit mit einbringen. Pascal Gammer, Fachberater im Vertrieb bei Sahlberg, hat viel mitgenommen: „Wir haben alle auch mal außerhalb des eigenen Arbeitsbereiches ein gemeinsames Gesprächsthema gehabt. Es war schon spannend, mal in die Zukunft zu planen und verschiedene Szenarien durchzuspielen. Von den älteren Kollegen haben wir dabei gelernt, uns auf das Kerngeschäft zu konzentrieren und stets unser Ziel im Auge zu behalten.“



Liefert Qualität: Geschäftsführer Ralf Meisel

Bei Sahlberg werden derzeit über 30 junge Menschen im kaufmännischen und technischen Bereich ausgebildet und stellen damit über zehn Prozent der Belegschaft. Die angestrebte Standardisierung der Abläufe im Unternehmen interessiert sie besonders, denn es wird ihre Aufgabe sein, den nun angestoßenen Prozess in die nächste Generation mitzunehmen. ■

Sahlberg GmbH & Co. KG
Friedrich-Schüle-Straße 20
85622 Feldkirchen/München
Tel.: 089/991 35-0
info@sahlberg.de
www.sahlberg.de