

punkt.RBW.

W I R T S C H A F T S M A G A Z I N
FÜR DEN RHEINISCH-BERGISCHEN KREIS



Willkommen!
Weltjugendtag 2005

FRÖLING GMBH

„Trinkwassersysteme sind
eine große Chance für uns“

GEORG FRÖLING



GRÜNE BRANCHE

GARTEN- UND LANDSCHAFTSBAU

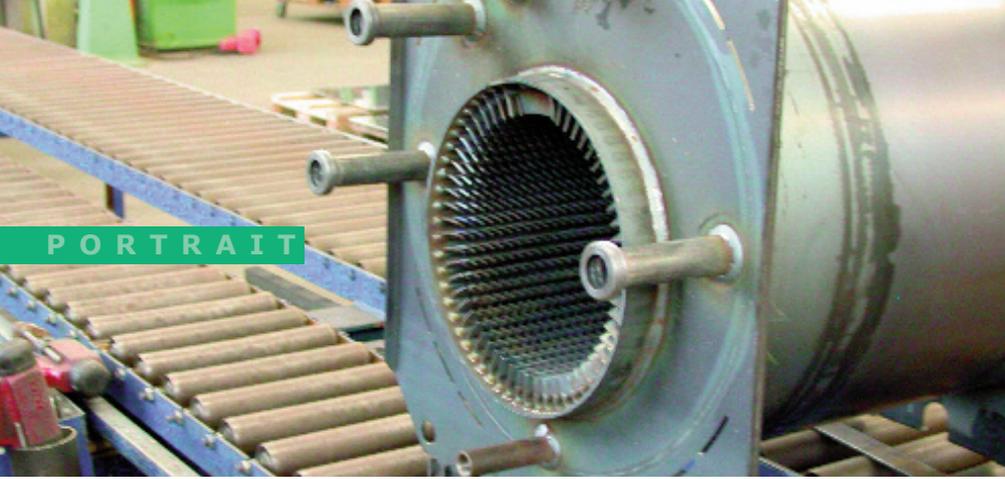


Foto: Beck

als bei herkömmlicher Heizung mit Öl oder Gas.“ Kombinationen der Holzheizungen mit Gas- oder Öl-Systemen machten diese Anlagen noch effektiver. Den Großteil seiner Produkte liefert FRÖLING innerhalb Deutschlands. Der Exportanteil steigt allerdings stark an. Im Bereich der Hausheiztechnik gehören qualifizierte Heizungsbauer und Installateure zu den Kunden. Partnerschaften zwischen Kunden und Unternehmen haben sich schon in der Vergangenheit bewährt. Gumrich: „So wissen wir, dass wir qualifizierte Partner haben und unsere Partner wissen, dass sie technisch hochstehende, qualitätvolle Produkte verkaufen.“ Zu einer funktionierenden Partnerschaft gehört die Pflege. Deshalb lädt FRÖLING die Heizungsbauer regelmäßig ein, um aktuelle Themen zu besprechen. „So können unsere Kunden ihre Wünsche äußern oder Verbesserungen vorschlagen. Und wir können aus der Praxis lernen.“ In der Anlagentechnik arbeitet FRÖLING vor allem mit Ingenieurbüros zusammen. Fröling: „Wir sind in aller Regel von der Planungsunterstützung bis zur Betreuung der Anlagenbauer an den Projekten beteiligt.“ In unserer Region stehen FRÖLING-Heizsysteme beispielsweise im Schlosshotel Bensberg, im Kölner RheinEnergie Stadion, im Frankfurter WM Stadion, in verschiedenen Schwimmbädern und Krankenhäusern. Zukünftig wird die Firma FRÖLING den Export weiter forcieren. Letztes Jahr sei zwar bereits ein großer Schritt in diese Richtung gemacht worden. Grundsätzlich sei der Exportanteil jedoch noch ausbaufähig, sagt Ernst Gumrich. Partner im Ausland, insbesondere für die Anlagentechnik, gibt es bereits in England, Frankreich, Italien, Spanien, Benelux, Tschechien, Slowakei und Polen. Erste Kontakte hat das Unternehmen kürzlich in Russland geknüpft. Um ihren Kunden Komplettpakete anbieten zu können, arbeitet die Firma in Produktion und Vertrieb mit Systempart-

nern zusammen. Fröling: „Wenn man die gesamte Produktpalette anbietet, kann man nicht alles selber machen.“ Ein wesentlicher Teil der FRÖLING-Produkte stammt jedoch aus dem Werk in Overath. Die Heizsysteme werden hier von den insgesamt rund 170 Mitarbeitern (darunter 14 Auszubildende) entwickelt, produziert, gelagert und vertrieben. Die Mitarbeiter werden dabei in alle Arbeitsprozesse eingebunden. „Transparenz ist wichtig“, betont Ernst Gumrich. Jeder Mitarbeiter müsse über das, was in seiner Abteilung passiert, Bescheid wissen und übernehme so auch mehr Verantwortung als früher. Gumrich: „In der Fertigung zum Beispiel haben wir das Gruppenarbeitsprinzip eingeführt und dadurch den Gruppen sehr viel mehr Eigenverantwortung gegeben.“ Um Schwierigkeiten bereits im Vorfeld zu klären und Mitarbeiter in den Arbeitsprozess einzubinden, wurde festgelegt, dass sich jeden Morgen alle Beteiligten - aus allen Funktionen, wie zum Beispiel Produktion, Einkauf und Vertrieb - kurz treffen und die Probleme aufzeigen. Gumrich: „Es wird auf einer großen Pinnwand festgehalten, wer sich um was kümmert und bis wann eine Lösung da sein muss.“ Die Mitarbeiter seien so bedeutend motivierter als früher. Dieses Ergebnis freut Ernst Gumrich und Georg Fröling. Denn neben der Qualität, die für den Heizsystem-Hersteller spreche, der in diesem Jahr sein 125-jähriges Firmenjubiläum feiert, baue die Geschäftsleitung bei der zukünftigen Entwicklung der Firma auf ihre Mitarbeiter.

Dunja Beck

FRÖLING
Heiz- und Trinkwassersysteme GmbH
Hoffnungsthaler Str. 41
51491 Overath
Tel.: (0 22 04) 720 - 0
Fax: (0 22 04) 720 - 338
www.froeling.de
info@froeling.de

Gegen die „Insel-situation des Wissens“ con-t berät und unterstützt Innovationsprozesse

Wissensmanagement im Allgemeinen und dessen Methodik im Besonderen sind bei Klein- und mittelständischen Unternehmen oft Fremdworte. „Das Know-how ist dort oft eine Sache weniger Köpfe,“ weiß Traugott Funk aus Erfahrung, „die methodische Erfassung und Weiterentwicklung liegt bei den meisten Unternehmen im Argen.“ Und schon ist das Betätigungsfeld von con-t in groben Zügen beschrieben: Consulting und Support für Innovationsprozesse will der junge Dienstleister aus dem TechnologieZentrum anbieten.



**Rheinisch-Bergisches
TechnologieZentrum**



Traugott Funk fühlt sich wohl im TechnologieZentrum mit der Beratungsfirma con-t.

Foto: Lawrenz

Von Dagmar Sulenski 2002 gegründet, nimmt con-t mit dem Eintritt von Traugott Funk und der Übersiedlung im November 2004 ins TZ „jetzt das Marktgeschehen frontal an,“ wie es Funk beschreibt. Während Dipl.-Betriebswirtin Sulenski die con-t erst später für den endgültigen Schritt in die Selbstständigkeit nutzen will, macht sich Funk, ausgebildeter Diplom-Ingenieur, bereits in Vollzeit für die Beratungsleistung stark. Auch wenn er einräumt: „Das Gros des Umsatzes machen wir noch mit eigenen Entwicklungen aus dem Automotive-Bereich.“ Konzeption, Organisation der Konstruktion und Betreuung der Produktion: die Patente der con-t machen viel Arbeit. Aber: „Wir wollen mittelfristig raus aus der Entwicklung und in die Beratung reinwachsen.“ Bis dahin gilt die Tugend: „Die Glaubwürdigkeit unserer Beratung und Methodik ist höher, weil wir selbst operativ tätig sind.“ Und das ist durchaus hilfreich: „Oft sind KMUs sehr persönlichkeitsgeprägte Unternehmen. Da gilt es erstmal das Bewusstsein zu schaffen, dass Beratung nötig ist.“ Schließlich habe der Firmenchef bisher alles „alleine geschafft,“

kennt Funk die Gedankenschwelle der Self-made-Unternehmer. „Aber dabei ist es gerade dort wichtig, im Bereich von Forschung und Entwicklung eine gewisse Methodik einzuführen.“ Denn das kann sich jeder vorstellen: Die Entwickler, die an sich schon ein kleiner Personenkreis im Unternehmen sind, sammeln ihr Wissen für sich, und selbst diese „Archive“ sind meist mehr Loseblatt-Sammlungen als auch nur im Geringsten strukturiert. „Know-how-Haufen,“ nennt das Funk. Zudem geschützt in einer Art Burgmentalität, um sich selbst unersetzlich zu machen. Wissen auf Inseln, das so dem Unternehmen entzogen wird. „Wenn wir beratend tätig werden, beginnen wir zunächst einmal damit, das vorhandene Wissen systematisch zu erfassen.“ Fragebögen und Interviews fördern dann zutage, was im Unternehmen vorliegt, welche Ausbildungen und Weiterbildungen die Mitarbeiter haben, welches Wort- und Datenwissen vorhanden und wie verwaltet wird. „Auf Basis dieses Ist-Stands können wir dann beginnen, Strukturen aufzubauen, zum Beispiel ein technisches Archiv. Oder

eine Intranetlösung vielleicht gemeinsam mit strategischen Lieferanten.“ Die Möglichkeiten sind so umfassend wie die KMUs unterschiedlich. „Der Know-how-Transfer in die Mannschaft ist sehr wichtig. Wir bieten hierzu Seminare, Gruppenarbeit oder Coaching an. Und wir entwickeln ein umfassendes Konzept zum Beispiel auch zum Kooperationsaufbau.“

Ein Thema, das ihn als con-t auch selbst beschäftigt: „Das sehe ich als einen der großen Vorteile des TechnologieZentrums. Informell funktioniert das Netzwerk hier nämlich schon sehr gut. Und so können wir nach draußen auch mehr Dienstleistung anbieten.“ Es komme eben darauf an, dass man Kooperation auch lebe.

Klaus Lawrenz

con-t e.Kfr.
 Dipl.-Ing. Traugott Funk
 TechnologieZentrum
 Friedrich-Ebert-Straße
 51429 Bergisch Gladbach
 Tel.: (02204) 84 26 80
 Fax: (02204) 58 98 40
traugott.funk@con-t.de
www.con-t.de