

## Mit optimalen Geschäftsprozessen glänzen

Wie die Bilz Werkzeugfabrik durch externe Beratung interne Kompetenzen aufbaut



Die Zentrale der Bilz Werkzeugfabrik in Ostfildern-Nellingen.

Technologisch erfolgreich dank ständiger Innovationen. So hat es die Bilz Werkzeugfabrik GmbH & Co. KG aus Nellingen zum Weltmarktführer im Segment Spanntechnik für Gewinde gebracht. Als man die Einführung von SAP plante, beschloss das Unternehmen, durch einen externen Berater eine gründliche Analyse der Geschäftsprozesse durchzuführen – und gleichzeitig intern Kompetenzen zur Durchführung solcher Analysen aufzubauen.

Zweifelloos ist die Geschichte der Bilz Werkzeugfabrik GmbH & Co. KG eine absolute Erfolgsgeschichte. Das Unternehmen begann 1919 mit der Produktion von Kugeldrehapparaten und stellt mittlerweile Werk-

zeugsysteme zum Spannen von Zerspanungswerkzeugen für die metallverarbeitende Industrie, vor allem die Automobilindustrie, her. Bilz ist also seit fast 90 Jahren erfolgreich am Markt positioniert und hat in dieser Zeit immer wieder durch technische Innovationen auf sich aufmerksam gemacht. 1999 hat man beispielsweise als erstes Unternehmen weltweit ein thermisches Schrumpfspannsystem zum Spannen von Werkzeugen auf den Markt gebracht – damit erwirtschaftet die international vertretene Werkzeugfabrik ein Drittel ihres Umsatzes.

„Wir besetzen hier sehr erfolgreich eine Nische, sind Weltmarktführer wenn es um die Spanntechnik für Gewinde geht“, erklärt Geschäftsführer Michael Voss. Da die meisten Kunden aus der Automobilindustrie

kommen, musste das Unternehmen den Produzenten auch ins Ausland folgen. Bilz produziert unter anderem in England und Italien, und bereits vor 14 Jahren bewies das Unternehmen Weitblick und hat eine Tochtergesellschaft in Indien gegründet – heute einer der am schnellsten wachsenden Absatzmärkte für die Automobilindustrie weltweit.

Technische Innovationen und vorausschauendes Verhalten haben den schwäbischen Werkzeughersteller, der seit dem Jahr 2000 zur Leitz Metalworking Technology Group gehört, also schon immer aus-gezeichnet. „Aber von unserer Unternehmensgeschichte sind wir deswegen natürlich extrem technologieorientiert, vielleicht sogar zu sehr“, sagt Michael Voss. Andere interne Abteilungen, wie zum Beispiel der Vertrieb, führten da eher ein Schattendasein.

Dem wollte man Abhilfe schaffen und führte deswegen gemeinsam mit RKW-Berater Georg Kraus eine Analyse des Vertriebsdienstes durch.

Ein weiterer Grund war folgender: Gelegentlich war von Kunden die Rückmeldung gekommen, der Vertrieb reagiere zu langsam auf Anfragen. Deswegen wollte sich die Geschäftsführung Klarheit über die Auftragsabwicklung, die Dauer der Bearbeitung und die einzelnen Schnittstellen im Prozess verschaffen. Also machte sich Georg Kraus an die Arbeit. Über mehrere Monate hinweg verfolgte und analysierte er gemeinsam mit Petra Kächele die Geschäftsprozesse bei der Auftragsabwicklung. Die Bilz-Mitarbeiterin sollte dazu qualifiziert werden, nach Abschluss des Projekts auch andere Geschäftsprozesse und -strukturen im Unternehmen zu analysieren.

Für Michael Voss ein wichtiger Aspekt der Beratungstätigkeit: „Uns kam es darauf an, interne Kompetenzen aufzubauen. Sonst verlaufen die gewonnenen Erkenntnisse solch eines Projekts bei der Umsetzungs-

phase oft im Sande.

Nicht so in diesem Fall: Zwar fand Georg Kraus heraus, dass die Prozesse an sich in Ordnung waren, es hier nur relativ wenig Optimierungspotenzial gab. Dass es manchmal längere Liegezeiten bei Kundenanfragen gab, lag eher an der EDV – ein Umstand, dem mit der schon vorher geplanten Einführung von SAP Abhilfe geschaffen werden konnte. Und die Ergebnisse der Arbeit von Georg Kraus flossen nutzbringend in die Systemumstellung mit ein.

Also werteten alle Beteiligten das Projekt als vollen Erfolg. RKW-Berater Georg Kraus: „Von Anfang an hatten wir eine gute Vertrauensbasis bei der ganzen Sache. Es musste nicht auf Krampf etwas optimiert werden, was sowieso schon gut lief.“ Das kann Geschäftsführer Michael Voss nur bestätigen: „Die kompetente Beratung von Herrn Kraus war eine sehr positive Erfahrung für uns.“ Aktuell sind die Berater des RKW Baden-Württemberg für weitere Projekte im Gespräch – damit die Bilz Werkzeugfabrik neben guter Qualität und technischen Neuerungen auch mit optimalen Geschäftsprozessen glänzen kann.

Weitere Informationen bei  
Alexander Zipperle  
Tel.: 07 11 / 2 29 98 - 20  
E-Mail: zipperle@rkw-bw.de

### Unternehmensporträt



Die heutige Bilz Werkzeugfabrik GmbH & Co. KG wurde bereits im Jahr 1919 von Otto Bilz gegründet, der damals noch Maschinenteile für Daimler und Bosch herstellte. Das Unternehmen erwirtschaftete im Jahr

2007 mit etwa 430 Mitarbeitern einen Umsatz von 32 Millionen Euro. Bilz ist mit seinen Produkten in 34 Ländern weltweit vertreten, produziert wird in vier Ländern, in zwei weiteren Ländern erfolgt die Produktion in Lizenz. Die Firma liefert komplette Lösungen rund ums Thema Werkzeug, von der Herstellung für individuelle Bedürfnisse bis hin zu Werkzeugausgabesystemen beim Kunden.

RKW Baden-Württemberg  
Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft  
Königstraße 49  
70137 Stuttgart

Telefon 07 11 / 2 29 98-0  
Fax 07 11 / 2 29 98-10  
E-Mail info@rkw-bw.de  
Internet www.rkw-bw.de

Nachdruck oder Fotokopien (auch auszugsweise) nur mit Genehmigung des RKW Baden-Württemberg.