

# OERLIKON BALZERS: INTERVIEW MIT DR. WOLFGANG SCHMITZ

Regional Executive Europe – Oerlikon Balzers Coating AG

von Ingo Laqua

Herr Dr. Schmitz, Oerlikon Balzers ist uneingeschränkter Technologieführer im Bereich der Beschichtungstechnologie.

Mit 106 Beschichtungszentren sind Sie weltweit vertreten und bieten Ihren Kunden einen umfassenden Service bei der Beschichtung von Werkzeugen und Komponenten an. Welche Herausforderungen bleiben da noch übrig?

**Dr. Wolfgang Schmitz:** Die heutige Marktposition haben wir uns über Jahre hart erarbeitet. Wer seinen Kunden Beschichtungen in so hoher Qualität für unterschiedliche Einsatzbereiche anbieten möchte, muss in die Entwicklung sowie in das erforderliche Anlagenequipment investieren.

Das hat seinen Preis, vor allem hier an den Standorten in Liechtenstein und in der Schweiz. Um unsere Marktposition auf dieser Kostenbasis zu verteidigen, stehen wir vor der permanenten Herausforderung, unsere Produktperformance und Servicequalität ständig zu verbessern

Das klingt spannend. Wie treten Sie dem entgegen?

**Dr. Wolfgang Schmitz:** Wir haben in der Vergangenheit bereits eine Reihe von sehr erfolgreichen, aber eher singulären Maßnahmen umgesetzt, um die Komplexität unseres Geschäftes effizient im Unternehmen abzubilden. Vor dem Hintergrund der Stärke des Schweizer Franken seit Beginn des Jahres war es uns wichtig, noch einmal einen zusätzlich fokussierten Blick auf unsere Prozesse zu richten. Die 360Grad-Analyse bietet da genau den richtigen Ansatz, um systematisch Potenziale

in allen Unternehmensbereichen zu identifizieren.

Es geht also um die Überprüfung der Prozesse. Reicht da nicht eine umfassende Lean-Initiative?

**Dr. Wolfgang Schmitz:** Wir wollten verstärkt auch die Potenziale auf der Marktseite adressieren. Hierzu haben wir zukünftige Fokusmärkte nochmals überprüft und Stärken und Schwächen der bestehenden Vertriebsorganisation erneut hinterfragt. Auch die Effektivität und Effizienz der eingesetzten Vertriebskanäle wurden systematisch bewertet. Das Ergebnis kann sich sehen lassen. Wir haben nun einen umfassenden Leitfaden, welche Märkte wir zukünftig von welchen Standorten aus mit welcher Technologie und mit welcher Organisation bedienen.

Hört sich gut an. Wie sieht es mit der Kostenseite aus?

**Dr. Wolfgang Schmitz:** Da haben wir uns in der Tat der klassischen Lean-Methoden bedient. Gemeinsam mit unseren Mitarbeitern wurde der Wertstrom in der Fertigung aufgenommen, die Effizienz der administrativen Prozesse wurde mittels Swimlane- und Tätigkeitsstrukturanalyse weiter optimiert. Die identifizierten Potenziale werden wir nun vorrangig nutzen, um die zusätzlich adressierten Fokusmärkte kapazitiv bedienen zu können.

In Summe also durchaus eine Steigerung der Wertschöpfung?

**Dr. Wolfgang Schmitz:** So kann man sagen. Wichtig war für uns hier ein systematischer Ansatz, der die relevanten Themen nicht nur an der Oberfläche ankratzt und der die



Bildnachweis: Oerlikon Balzers

Dr. Wolfgang Schmitz

Mitarbeiter aktiv in die Prozessoptimierung einbindet. Den haben wir bei CIM Aachen gefunden.

Wie geht es jetzt weiter?

**Dr. Wolfgang Schmitz:** Wir sind derzeit in der Umsetzung der erarbeiteten Roadmap und konnten bereits erste Erfolge verzeichnen. Wir sehen das Projekt und die Vorgehensweise aber auch als Blueprint für unsere weiteren Standorte an. Das werden wir nun sukzessive angehen.

Herr Dr. Schmitz, vielen Dank, dass Sie sich die Zeit genommen haben. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei der weiteren Umsetzung.

**Dr. Wolfgang Schmitz:** Ich danke Ihnen.

Kennziffer: 6071

»DAS ERGEBNIS KANN SICH SEHEN LASSEN.«