

ausSICHT

Kunden- und Mitarbeiterinformation aus dem Geschäftsbereich Oberflächentechnik

14/2014



RAUM FÜR LEISTUNG

Behandlungskapazitäten werden gezielt erweitert

Der erste Spatenstich als Symbol



Margarete Schuster, Mara Chilelli

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

ein schönes Bild, das mehr aussagt als nur „Neubau“: Der Bauherr vollführt den ersten Spatenstich zu seinem Gebäude. Das Bild weckt Assoziationen wie Zukunft, Erweiterung und auch Verbesserung durch harte Arbeit.

Genau diese Schlagworte stehen auch im Zentrum unserer aktuellen „ausSICHT“ für den Geschäftsbereich Oberflächentechnik. Hintergrund ist der Um-, Aus- und Neubau unseres Dienstleistungszentrums. Lesen Sie darüber ab Seite 3.

Doch nicht nur bauliche Veränderungen stehen an: Auch personell und mit Blick auf die Abläufe hat sich einiges getan, wie wir Ihnen in den weiteren Artikeln erläutern.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen eine interessante Lektüre.

Margarete Schuster *Mara Chilelli*

Margarete Schuster

Mara Chilelli

Inhaltsverzeichnis

Seite 3–5



Raum für Leistung

Neue PVD-Anlage

Seite 6



Seminare 2014/2015

Seite 7



Zufriedenheit ist oberstes Gebot

Seite 8



Generationenwechsel

Daten einfacher übertragen



Thomas Passberger (Geschäftsbereichsleiter Oberflächentechnik), Gerd Böhner (Geschäftsführer), Klaus-Peter Höhler (Leiter Werksplanung/Instandhaltung)

Raum für Leistung

Dörrenberg erweitert Zentrum für Oberflächentechnik

Eine stabile Weiterentwicklung auf der Basis der bestehenden Werte – so könnte man die Erweiterung des Zentrums für Oberflächentechnik beschreiben.

Aufgrund der hohen Nachfrage und der guten Geschäftsentwicklung im Bereich Oberflächentechnik investierte Dörrenberg gleich mehrfach: in Räume, Behandlungskapazitäten und allgemein in die technische Ausstattung des Standorts Ründeroth mit seinen 80 Mitarbeitern.

Bis Mitte 2015 werden die Maßnahmen weitgehend fertig gestellt sein. „Gerade in erfolgreichen Zeiten gilt es, am Ball zu bleiben und stets zu prüfen, wo man noch besser werden kann – um Abläufe zu beschleunigen, Kompetenzen zu erweitern und das Qualitätslevel hochzuhalten“,

*„Abläufe beschleunigen,
Kompetenzen erweitern
und das Qualitätslevel
hochhalten“*

begründet Harald Schmidt, Betriebsleiter Oberflächentechnik, die anstehenden Veränderungen.

Räumliche Erweiterung

Konkret bedeutet dies: Das Unternehmen wird eine neue Halle bauen, bestehende umbauen und sukzessive bis 2015 in Betrieb nehmen: eine für die Wärmebehandlung, eine für die CVD-Beschichtung, eine für die PVD- und PA-CVD-Beschichtung und Plasmanitrierung inkl. Anlagen zur chemischen Entschichtung, eine für Induktionshärten und Werkzeugbearbeitung und ein Logistikzentrum. Der erste Schritt war der Umzug der CVD-Anlagen in die neue Halle im September und Oktober. So entsteht auf über 5.000 Quadratmetern ein neues Zentrum aller Dienstleistungen rund um die Oberflächentechnik.

Manfred Gerlach, Leiter Anwendungsberatung, betont: „Wir brauchen den zusätzlichen Platz einfach, um den Kunden die gewohnt hohen Standards bieten zu können. Zudem haben wir stets ein Ohr am Markt: Wir nehmen uns das Feedback zu Herzen und verbessern insbesondere dort, wo es den Kunden nach eigenen Aussagen wichtig ist.“ Entsprechend betreffen die Neuerungen gleich mehrere Bereiche.

Investitionen in Technologie

Die Beschichtungskapazitäten werden erweitert. Bis Mitte des kommenden Jahres nimmt eine neue PVD-Anlage ihre Arbeit auf (mehr auf Seite 5).

Man nahm sich die komplette Prozesskette des Beschichtens vor: Für kürzere Durchlaufzeiten und eine sichere Qualitätsüberwachung wurde eine neue, vollautomatische Messmaschine in →

Betrieb genommen. Die behandelten Werkzeuge oder Bauteile können schneller und noch präziser gemessen werden.

Harald Schmidt erläutert: „Wir werden im Zuge der Neu- und Umbaumaßnahmen zudem die gesamte technische Peripherie modernisieren. Denn Qualität beginnt bei uns nicht erst bei einem guten Produkt.“

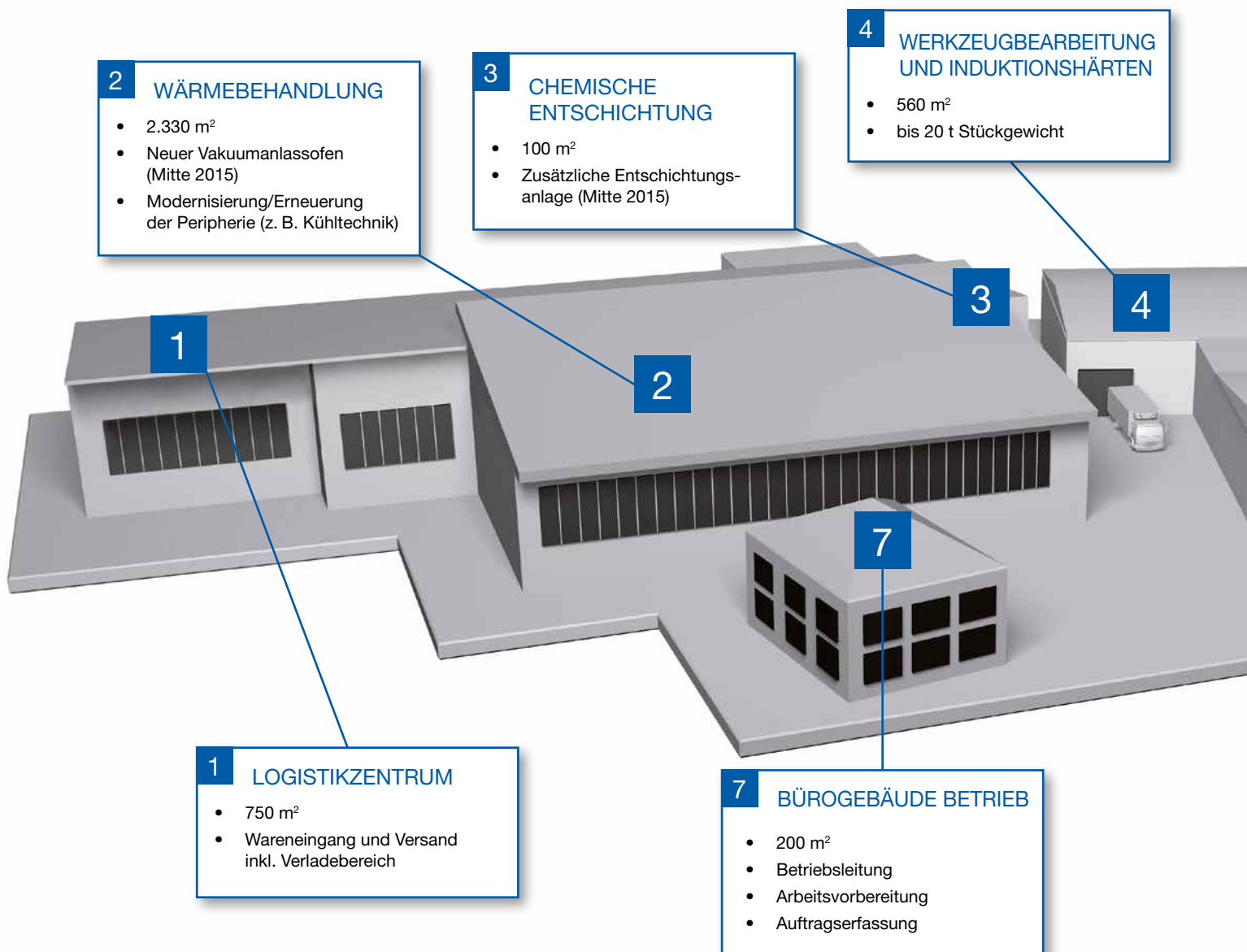
Die Dienstleistungen im Überblick

- CVD-, PVD- und PA-CVD-Hartstoffbeschichtungen
- Entschichten, Polieren und Wiederbeschichten
- Vakuum-Wärmebehandlung
- Plasmanitrieren
- Induktionshärten
- De- und Montage von Komplettwerkzeugen



Vollautomatische Messmaschine

Das Zentrum für Oberflächentechnik im Überblick



TAG DER OFFENEN TÜR

Im Herbst nächsten Jahres werden Sie persönlich Gelegenheit haben, sich die Veränderungen vor Ort anzuschauen.

5 CVD-BESCHICHTUNG

- 540 m²
- Umzug erfolgte im September/Oktober 2014
- Neue, vollautomatische Messmaschine

5

6

6 NIEDERTEMPERATURHALLE

- 910 m²
- PVD-, PA-CVD- und Plasmanitrieranlagen
- Inbetriebnahme neue PVD-Anlage (Mitte 2015)



Neue PVD-Anlage

Mehr Möglichkeiten bei den Hochleistungsschichten

Die wachsenden und immer vielfältigeren Anforderungen der Schneid- und Umformwerkzeuge und bei der Kunststoffverarbeitung fordern immer neue Schichtsysteme, um Leistungen von Werkzeugen gezielt zu optimieren. Dies gilt besonders z. B. bei der Verarbeitung hochfester Bleche.

Entsprechend sieht sich Dörrenberg in der Verantwortung, die heutigen und künftigen Ansprüche der Anwender bedienen zu können. Dazu zählen neue Technologien ebenso wie neue Schichtsysteme und effiziente Prozesse für kürzere Durchlaufzeiten.





Die neue PVD-Anlage eröffnet als Teil des neuen Zentrums bei Dörrenberg diese Möglichkeiten. Sie ist deutlich größer als die bisherigen Anlagen. Innovative Schichtsysteme erweitern den Spielraum für kommende Herausforderungen. Ein Vorteil ist die →

Duplexbehandlung: Hierbei laufen das Plasmanitrieren und das Beschichten in einem Prozess ab – für schnellere und sichere Prozesse.

Manfred Gerlach erklärt: „Solche signifikanten Investitionen waren

schon immer Teil unserer Philosophie und werden es auch weiterhin sein. Wir gehen einen Schritt voraus, sodass wir die Kunden auf der Basis der neuesten Technologien beraten und bedienen können.

Die Vorteile im Überblick

-  Beschichtung größerer Werkzeuge
-  Innovative Schichtsysteme
-  Duplexbehandlung
-  Kürzere Durchlaufzeiten



Seminare 2014/15

Erfolgreiche erste Runde macht Lust auf mehr



Infolge der hohen Nachfrage der seit einem Jahr laufenden Seminarreihe steigt bei den ausrichtenden Mitarbeitern die Vorfreude auf die nächsten Runden. Thomas Passberger, Geschäftsbereichsleiter Oberflächentechnik, sagt: „Wir waren sehr erfreut über die rege Teilnahme an der ersten Seminar-

reihe. Zu den Seminaren Anfang 2015 laden wir alle Interessierten jetzt schon ein. Die Termine für das 1. Halbjahr 2015 finden Sie in der Tabelle.“

Anmeldung über unsere Homepage:
www.doerrenberg.de/leistungen/oberflaechentechnik/Seminare.html

Seminare	Termine	Referenten	Zielgruppen
EXPERT	20.11.2014	Thomas Passberger, Dr.-Ing. Christoph Escher, Harald Schmidt	Absolventen des Seminars ADVANCED, Geschäftsführer, Betriebsleiter, Meister, Ingenieure
BASIC	05.02.2015	Thomas Passberger, Marco Tradt	Auszubildende, Studenten, Facharbeiter, Interessierte
ADVANCED	05.03.2015	Thomas Passberger, Dr.-Ing. Christoph Escher	Absolventen des Seminars BASIC, Fach- arbeiter, Meister, Konstrukteure, Ingenieure
EXPERT	26.03.2015	Thomas Passberger, Dr.-Ing. Christoph Escher, Harald Schmidt	Absolventen des Seminars ADVANCED, Geschäftsführer, Betriebsleiter, Meister, Ingenieure
Extra-Termine			
AUTOMOTIVE	13.11.2014	Thomas Passberger, Dr.-Ing. Christoph Escher, Harald Schmidt	Facharbeiter, Meister, Konstrukteure, Ingenieure
WARMARBEITS- STAHL	1. Halbjahr 2015	Thomas Passberger, Dr.-Ing. Christoph Escher, externer Referent	Facharbeiter, Meister, Konstrukteure, Ingenieure
Seminarleiter: Thomas Passberger Teilnehmerbetreuung: Silke Jobsky		Zeitraumen: jeweils 13–17 Uhr Ort: Dörrenberg Edelstahl, Konferenzraum, Gebäude 6	



Zufriedenheit ist oberstes Gebot

Logistik und Sicherheit werden optimiert

Augen und Ohren offen halten, um kontinuierlich besser zu werden, ist gut. Noch besser ist es, zu fragen und wirklich hinzuhören. Das geschieht bei Dörrenberg regelmäßig im persönlichen Kontakt mit den Kunden der Vertriebsmitarbeiter im Außen- und Innendienst.

Seit August dieses Jahres fragt das Team der Oberflächentechnik gezielt bei den Kunden nach, wie man sich verbessern kann – insbesondere im Bereich Logistik. Auf der Basis der Ergebnisse wird man Konzepte erarbeiten, um Kosten zu senken und Ressourcen einzusparen – im Sinne eines nachhaltigen Wirtschaftens aller Beteiligten.

„Entscheidend ist bei derartigen Maßnahmen, dass man die gewohnte Flexibilität und Qualität beibehält. Die Verbesserungen müssen und werden für alle im Tagesgeschäft spürbar sein“, blickt Thomas Passberger, Leiter Geschäftsbereich Oberflächentechnik bei Dörrenberg, voraus.

Immer sicherer ans Ziel

Wachsende Anforderungen gibt es auch mit Blick auf die korrekte Sicherung der zu transportierenden Güter. Hier hat der Gesetzgeber in der jüngeren Vergangenheit die Vorschriften und entsprechenden Kontrollen immer weiter verschärft.

Das Ziel von Dörrenberg ist es nun, ebenso wie bei der Logistik, im Dialog mit den Kunden gangbare Konzepte für die Ladungssicherung zu entwickeln, die einerseits die gesetzlichen Vorgaben erfüllen und andererseits praxistauglich sind. Harald Schmidt hebt hervor: „Im Zentrum der Betrachtung steht immer die Sicherheit der Mitarbeiter – bei uns, auf dem Weg und bei den Kunden. Der entsprechende Versandmitarbeiter spielt eine entscheidende Rolle für die Sicherheit. Hier geht es um Disziplin und Umsicht.“

Bei den Gesprächen und Sondierungen zieht man unter anderem den internen Sicherheitsbeauftragten und externe Ladungssicherungsexperten zurate, um eine möglichst breite Expertise einfließen zu lassen. Neben den Menschen sind das Material und die Technik signifikante Faktoren: So müssen die Unternehmen geeignete Ladungsträger und Ladungsträgersicherungen zur Verfügung stellen, um maximale Sicherheit zu garantieren – für die Werkzeuge und vor allem für die Menschen.

Haben Sie Fragen oder Anregungen oder sogar konkrete Vorschläge, dann sprechen Sie mit Stefanie Falk. Sie ist für die Logistik vom und zum Kunden zuständig.

Kontakt: Stefanie Falk
Telefon: +49 (0) 2263 79 215
stefanie.falk@doerrenberg.de



v.l.n.r.: Peter Koppe, Manfred Gerlach, Alexander Rouvel, Mark Müller

Team erweitert

Ab 1. Januar 2015 verstärkt Alexander Rouvel unser Anwendungsberater-Team. Wir freuen uns auf eine gute Zusammenarbeit und wünschen unserem neuen Kollegen viel Erfolg!



Team Vertrieb (v. l. n. r. und von unten nach oben): Silke Jobsky, Mara Chilelli, Margarete Schuster, Stefanie Falk, Sebastian Schneider, Anna Jakobs, Miriam Reise, Astrid Bandemer, Pembegül Cantali, Anika Siemetzki, Heidi Rosenauer, Sarah van Leuven

Generationenwechsel

Staffelstabübergabe im Vertrieb

Niemals geht man so ganz: Vor ihrem Ausscheiden aus dem Unternehmen gaben die „alten Hasen“ ihren jüngeren Nachfolgern noch einige gute Hinweise mit auf den Weg. „Man kann von den erfahrenen Kollegen viel lernen. Daher war es uns ein wichtiges Anliegen, dieses Wissen im Unternehmen zu bewahren. Kombiniert mit Impulsen der nächsten Generation sind wir für die kommenden Jahre gut aufgestellt“, betont Thomas Passberger. Ab sofort sind zwei Gruppenleiterinnen für die Bereiche Beschichtung (Betriebswirtin Mara Chilelli) bzw. Wärmebehandlung (Margarete Schuster) zuständig. Der Bereich Logistik wurde zur optimalen übergeordneten Koordination als Stabsstelle ausgelagert.



Daten einfacher übertragen

Web-basiertes Bestellsystem nun für alle Kunden verfügbar

Jetzt können alle mitmachen: Auch die Kunden, die bislang aufgrund interner EDV-Restriktionen auf den bisherigen elektronischen Lieferschein verzichten mussten, können von dem System profitieren.

Dörrenberg führt Anfang nächsten Jahres das neue Web-basierte Bestellsystem ein. Die Eingaben des Kunden können bequem zur Dörrenberg-Schnittstelle importiert werden.

- Vereinfachte Terminplanung
- Hinterlegte Vorauswahl (z. B. Behandlungsart, Werkstoff, Soll-Härte)

Mithilfe der Datenübertragung werden technische Abläufe und die Terminplanung vereinfacht. Das Ergebnis ist eine verkürzte Durchlaufzeit der zu behandelnden Werkzeuge. Das Bestellsystem ist intuitiv zu bedienen, sodass sich die zuständigen Mitarbeiter schon nach kurzer Zeit darin zurecht finden und sicher damit arbeiten können.

Überzeugen Sie sich von den erheblichen Vorteilen in einem persönlichen Gespräch mit Ihrem Anwendungsberater und unserem EDV-Experten.

Kontakt: Silke Jobsky
Telefon: +49 (0) 2263 79 587
silke.jobsky@doerrenberg.de

IMPRESSUM

Herausgeber:
 Dörrenberg Edelmetall GmbH
 Hammerweg 7
 51766 Engelskirchen
www.doerrenberg.de

Redaktion:
 Thomas Passberger
 Silke Jobsky
 Telefon: +49 (0) 2263 79 587
oberflaechentechnik@doerrenberg.de

Design, Text und
 Realisierung:
 C&G: Strategische
 Kommunikation GmbH,
www.wir-verstehen-technik.de