

# Besser als die anderen

*Mehr Nutzen als die Wettbewerber bieten: Das hat S&D Blech+ zu einem schnell wachsenden Lohnfertiger der Metallverarbeitung gemacht. Die Zielplanung mit dem HelfRecht-System versteht das Geschäftsführer-Trio dabei als Hebel und Antrieb auf dem Weg zum Erfolg.*

von Gerd Fürstenberger

*Ambitioniertes Trio:  
Henning Schlöder, Alois Spieles und  
Ralf Donell (von links) haben eine klare  
Vorstellung von Kundenorientierung:  
Das Besondere ist für sie Standard.*

Was im Jahr 2002 mit der Übernahme eines Blechbearbeitungsbetriebes und sieben Mitarbeitern begann, hat sich in den vergangenen 18 Jahren in mehreren Ausbausritten zu einem 100-Mitarbeiter-Unternehmen mit Kunden aus unterschiedlichsten Branchen vom Baumaschinenhersteller bis hin zum Ofenbauer entwickelt. „Und da wir darauf achten, unsere Maschinenteknik immer auf dem neuesten Stand zu halten, investieren wir in diesem Jahr erneut“, erklärt Alois Spieles, Maschinenbautechniker, Diplombetriebswirt und einer der inzwischen drei Inhaber und Geschäftsführer. „Diesmal in eine neue Anlage zur Pulverbeschichtung. Wir bauen für sie eigens eine neue

Halle auf einem im vergangenen Jahr zugekauften Nachbargrundstück.“

Alois Spieles hatte den Vorgängerbetrieb in Zemmer bei Trier gemeinsam mit seinem vormaligen Kollegen Ralf Donell gekauft. Der Diplomingenieur (FH) Maschinenbau und Technische Betriebswirt IHK ist von Beginn an Co-Geschäftsführer. Dritter im Bunde ist seit Anfang dieses Jahres der Diplomingenieur Maschinenbau Henning Schlöder. Der 37-Jährige kam vor sieben Jahren als technischer Projektleiter in den Betrieb und hat 2019 als Prokurist 15 Prozent der Firmenanteile übernommen. „Er war von Anfang an unser Kandidat für meine Nachfolge im Unternehmen, da ich keine Kinder habe wie Alois Spieles“, erläutert der 53-jährige Ralf Donell. „Wir haben uns dem Thema bewusst frühzeitig gewidmet und auch schon einen Marschplan entwickelt, einschließlich der Übergabe weiterer Firmenanteile in den nächsten Jahren an Henning Schlöder und einem Ausstiegsszenario für mich.“

Die Aufgabenbereiche des Führungstrios sind einstweilen nach Neigung und Fähigkeiten aufgeteilt: Alois Spieles ist federführend im Produktionsbereich, Ralf Donell in der Konstruktion und Henning Schlöder in Marketing und Maschinenteknologie. Solche hilfreichen Strukturen und die Ziele des Unternehmens entwickelt und verwirklicht das Team seit jeher mit dem HelfRecht-System. Alois Spieles und Ralf Donell hatten es schon Ende der 90er-Jahre bei ihrem gemeinsamen früheren Arbeitgeber kennengelernt. Der Besuch der persönlichen

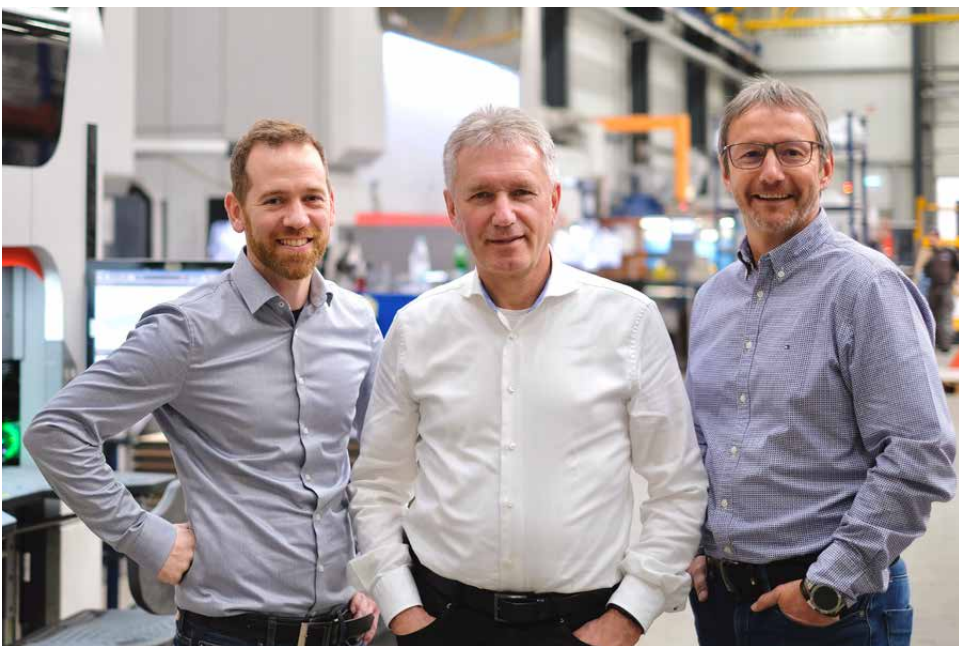


Foto: S&D Blech+

und unternehmerischen HelfRecht-Planungstage gab beiden dann entscheidende Impulse für die Existenzgründung als Unternehmer und zudem die Werkzeuge an die Hand, die Gründung wenig später systematisch, Schritt für Schritt umzusetzen. Sie blieben dem System treu und holten auch Henning Schlöder mit ins Boot. „Wir haben uns immer an HelfRecht orientiert und unsere Perioden- sowie Jahreszielpläne mit dem System erarbeitet“, erklärt Alois Spieles. Dazu holten sie auch mehrmals den ehemaligen HelfRecht-Vorstand Werner Bayer für zwei oder drei Tage ins Haus beziehungsweise in ein nahes Hotel: „Die professionelle Moderation unserer Jahreszielplanung schätzen wir sehr“, sagt Ralf Donell. „Dadurch behandeln wir die Themen objektiver, weniger subjektiv gefärbt, und unter den insgesamt zehn teilnehmenden Führungskräften und strategisch wichtigen Mitarbeitern bilden sich freiwillige, dadurch bessere Teams.“

## „Zielplanung zeigt den richtigen Weg“

Die Zielplanung hat Henning Schlöder – der zunächst Mitarbeiter-Planungstage und dann Planungstage für Mitarbeiterführung besuchte – am HelfRecht-System besonders überzeugt. „Wenn man sich ein Ziel aufschreibt, hat man es schon fast erreicht“, meint er. „Denn man hat es dann im Kopf und handelt entsprechend. Zielplanung gibt die Richtung vor, sie zeigt den richtigen Weg und gibt mir die Möglichkeit, mein gegenwärtiges Handeln entsprechend einzuordnen und zu bewerten.“ Er hat sich deshalb übergeordnete Lebensziele gesetzt, sowohl unternehmerisch als auch privat, und bricht diese bis zu Perioden- und Jahreszielen herunter. „Meine Lebensziele sind heute mein Fokus, meine Richtschnur und mein Leitfaden, an dem sich mein Handeln orientiert.“

Aus dem HelfRecht-Werkzeugkasten nutzen die Unternehmer bevorzugt den Sternplan und den methoPlan: „Mit diesen schnellen Analysetools lassen sich Themen verdichten, Probleme definieren und auch Lösungen herausfiltern“, sagt Ralf Donell. Im rollierend Jahr für Jahr fortgeschriebenen Periodenzielplan sind beispielsweise die Investitionsintervalle für neue Maschinen festgelegt. Für die Führungsmitarbeiter gibt es modifizierte Hauptaufgabenlisten, „eine



*Produktions- und Beratungskompetenz: Rund 100 Spezialisten kümmern sich bei S&D Blech+ darum, Lösungen zu entwickeln und zu realisieren, die die spezifischen Anforderungen des Kunden in jedem Aspekt erfüllen.*

Kombination aus Hauptaufgaben- und Stellenbeschreibung“. Die mit HelfRecht geschaffenen Strukturen erwiesen sich auch bei der Zertifizierung des Qualitätsmanagements nach EN ISO 9001 als hilfreich. Und das bis heute: „Unsere Auditoren sind immer wieder überrascht, wenn sie beispielsweise unsere Jahreszielplanung sehen. Das kennen sie von anderen mittelständischen Unternehmen offenbar nicht.“

Alois Spieles hebt auch die monatlichen Jahreszielplangespräche mit den Führungskräften als wichtige Erfolgsbausteine hervor. „Durch sie werden wir immer wieder an unsere aktuellen To-dos erinnert und an die Projekte und Themen, die in diesem oder im nächsten Jahr anstehen und abgeschlossen werden sollen.“ Jeder Teilnehmer äußert sich zu dem, was er gerade bearbeitet. „Das führt uns zielgerichtet durchs Jahr.“ Mindestens einmal jährlich führen die Vorgesetzten ein Gespräch mit all ihren Mitarbeitern, bei dem sie mit diesen Zielvereinbarungen treffen.

Über allem steht der Nutzen des Kunden: „Wir versuchen, ihm in der Wertschöpfungskette möglichst viel anzubieten, ihm so viel Arbeit wie möglich abzunehmen“, erläutert Ralf Donell. Demgemäß reicht die Bandbreite der Produktionsmöglichkeiten bei SD Blech+ vom einfachen Laserteil über die komplexe Schweißbaugruppe mit Pulverbeschichtung bis hin zum komplett montierten Endprodukt, und die angewendeten Verfahren sind umfassend, ob Lasern, Umformen, Schweißen oder Zerspanen. Doch als entscheidenden Vorteil gegenüber dem Wettbewerb verstehen er und seine Kollegen die umfassenden Dienstleistungen über die Wertschöpfungskette hinweg, bis hin zum Lieferservice. Der Kunde soll sich auf diese Weise gut behandelt fühlen – und wiederkommen.

## „Wir bieten ein Rundumpaket“

Henning Schlöder gibt ein Beispiel: In der Regel bekommen Lohnfertiger vom Kunden Zeichnungs- oder CAD-Daten, machen dann eine Machbarkeitsanalyse und ein Angebot. „Wir heben uns von Wettbewerbern dadurch ab, dass unsere Projektleiter ihre Stammkunden vor der Fertigung zu Verbesserungsmöglichkeiten beraten – sofern diese das möchten.“ Sie

bringen proaktiv ihr Know-how ein, um den ihnen ja auch persönlich bekannten Kunden Alternativen mit einem besseren Preis, einer kürzeren Lieferzeit oder einer höheren Qualität zu empfehlen. Sie versuchen, vorab Probleme zu erkennen und zu eliminieren, die auf den Kunden zukommen könnten, und wählen für ihn die beste Produktionsmethode aus. Alois Spieles ergänzt: „Wir bieten ein Rundumpaket. Wenn wir das Produkt verpacken und an den Endkunden schicken sollen, übernehmen wir auch das.“

## „Offene Kommunikation und vielerlei Extras“

Auch die Mitarbeiter versucht man zu begeistern und ans Unternehmen zu binden. Das ist angesichts des Fachkräftemangels und der Nähe zu Luxemburg von besonderer Bedeutung, denn im Nachbarland bliebe ihnen beim Lohn mehr Netto vom Brutto. „So haben wir eine sehr offene Kommunikationsstruktur, bieten aber auch vielerlei Extras“, erklärt Ralf Donell. Zu diesen gehören ein eigenes Fitnessstudio, Gesundheitstage mit Partnern, vielerlei Zulagen beispielsweise für Fahrten und private Internetanschlüsse, Kreditkarten für jeden Mitarbeiter oder die Möglichkeit, über die Firma Fahrräder zu leasen. Der Kreativität scheinen da keine Grenzen gesetzt.

## Vorbereitung aufs Firmenjubiläum

Derzeit wirft das 20-jährige Firmenjubiläum seine Schatten voraus. Bereits zu den Zielen für 2020 gehörte, im Vorfeld in der Region und darüber hinaus bekannter zu werden. Dafür stellten die Geschäftsführer sogar eine eigene Marketingmitarbeiterin in Vollzeit ein. Und im Jubiläumsjahr soll ein fachlich fundiertes Buch zu eigenen und im Mittelstand generell aktuellen Themen wie etwa der Lohnfertigung oder Digitalisierung entstehen. ■

Mit Alois Spieles, Ralf Donell und Henning Schlöder sprach Gerd Fürstenberger, Journalist in Nürnberg.  
→ [gerd.fuerstenberger@aol.de](mailto:gerd.fuerstenberger@aol.de)



### Das Unternehmen: S & D Blechtechnologie GmbH

- Gründung: 2002 durch Firmenübernahme in Zemmer nördlich von Trier
- Geschäftsführer: Alois Spieles (57), Ralf Donnell (53) und seit Januar 2021 Henning Schlöder (37)
- Branche: Metallverarbeitung
- Tätigkeit: Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von standardisierten Bauteilen sowie Maßanfertigungen aus Blech/Metall – vom einfachen Laserteil bis zur komplexen Baugruppe
- Mitarbeiter: knapp 100
- [www.sd-blechtechnologie.de/](http://www.sd-blechtechnologie.de/)