

# Und was steckt in Ihrem Betrieb?

An den Schränken in der Werkstatt hängen Bilderrahmen, Zahlen und Zetteln, auf denen Wörter wie Gummihandschuhe, Leisten oder Krepppapier stehen. Farblich markierte Wege und Flächen leiten zur CNC-Maschine und zur Säge. Das also ist das Ergebnis einer Potentialberatung?



**In ihrer gut organisierten Werkstatt geht die Arbeit für Peter, Karin und Ralf Hoppen schneller voran (v. l.)**

Ja“, lacht Ralf Hoppen, einer der drei Inhaber von Innenausbau & Elektro Hoppen. „Das sind tatsächlich einige der sichtbaren Ergebnisse unserer Beratung.“ Mit seiner Frau Katrin und seinem Cousin Peter Hoppen sowie den 25 Mitarbeitern und Lehrlingen hat das Rheydter Meister-Unternehmen erfolgreich seine Arbeitsabläufe sowie das komplette Lagersystem im Rahmen der Potentialberatung effizienter organisiert. „Uns war es wichtig, sehr einfache Lösungen zu finden, die alle Mitarbeiter umsetzen können“, berichtet Ralf Hoppen.

## Teure Sucherei gespart

Exakt dies symbolisieren die Bilderrahmen. Alle Materialien liegen heute griffbereit und in einer vorher definierten Lagermenge da, wo sie hingehören. Mit Hilfe von Kärtchen kann jeder den Lagerbestand kontrollieren und Nachschub bestellen. Hektische Suche und teure Spontankäufe entfallen. Das von der Beraterin Doris Paulus erfundene Lagersystem hat den teuren Bestand reduziert, den Einkauf optimiert und tatsächlich auch die Preise der Lieferanten für Hoppen gesenkt.

„Zunächst haben wir erst einmal aufgeräumt und mit allen die zum Betrieb gehören intensiv nachgedacht“, erzählt

Ralf Hoppen, dem dabei zwei Experten als Potentialberater zur Seite standen. Die Analyse der Produktionsabläufe wurde mit Videos und Fotos unterstützt. Das Ergebnis ist die Neuordnung des Maschinenparks und ein optimierter Arbeitsfluss. Auch der Werkstattwagen passt ins Konzept. „In ihm ist alles, was der Mitarbeiter braucht, und statt wie früher das Werkstück durch die Halle zu tragen, rollen wir einfach mit dem Wagen dorthin“, sagt Hoppen. Das schone nicht nur den Rücken, sondern spare auch kostbare Zeit.

## Ärmel hoch lohnt sich

„Wir arbeiten heute viel effizienter und haben eine geschärfte Wahrnehmung für Optimierungsmöglichkeiten“, freut sich der Firmenchef. Das Trio an der Spitze des für seine schlüsselfertigen

Um- und Ausbauten bekannten Betriebs ist offen für Anregungen und gute Ideen. Um noch mehr davon zu erhalten, ist Hoppen Mitglied im Netzwerk der Creativen Partner – einer Service- und Einkaufskooperation – geworden. Hier fand er auch die Berater, die seine Potentialberatung durchgeführt haben. Das Organisatorische lief völlig reibungslos. „Wir hatten eine Idee, die wir gemeinsam mit der Standort Niederrhein GmbH fixiert haben. Hier hat man uns bestens in allen Fragen von der Art der Beratung bis zur Gewährung von Fördermitteln unterstützt“, lobt Hoppen. ■

**Standort Niederrhein GmbH**

**Martin Lutz**

**Friedrichstraße 40 · 41460 Neuss**

**Tel.: 02131 / 9268592**

**lutz@standort-niederrhein.de**

**www.invest-in-niederrhein.de**

## 100 Prozent beraten, 50 Prozent bezahlen

Die Potentialberatung unterstützt Betriebe in NRW mit weniger als 250 Beschäftigten dabei, Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung zukunftsorientiert zu sichern und auszubauen. Mit Hilfe externer Berater werden Potentiale ermittelt und die Umsetzung notwendiger Veränderungsschritte in der Praxis begleitet. Bis zu 50 Prozent der Aufwendungen können durch Fördergelder für ein bis 15 Beratungstage, jedoch höchstens mit 500 Euro pro Beratungstag, abgedeckt werden. ■