

## Azubi-Messen



Im letzten Jahr konnten Corona-bedingt die Ausbildungsplatzbörsen nicht in der Präsenzform stattfinden. Um trotzdem Unternehmen und Schüler einander näher zu bringen, wurde die Digitale Ausbildungsmesse mit Erfolg ins Leben gerufen.

Hier haben interessierte Schüler die Möglichkeit, sich zum einen, allgemein im Rahmen von Vorträgen über die verschiedenen Unternehmen zu informieren, und zum anderen, bei Interesse direkt mit den Unternehmen in einem persönlichen Gespräch Verbindung aufzunehmen.

Auch wir sind von diesem Format überzeugt und möchten dies nutzen, um gemeinsam mit unseren Auszubildenden einen Einblick in unsere Ausbildung bei R+W zu geben.

Wir freuen uns, auch in diesem Jahr mit den vielen jungen Menschen in Kontakt treten zu können und hoffen auf zahlreiche interessante Gespräche.

## Elektromobilität - zunehmende Hybridisierung des R+W Fuhrparks

„Kabel aus der Steckdose ziehen und los geht's mit dem neuen schicken Renault Zoe, zur Post oder durch die Lagerhallen.“ So hieß es in einem großen Artikel der Stadtwerke Iserlohn, zur Einweihung des neuen vollelektrischen Renault Zoe, im Jahr 2019.

Zwei Jahre später ist die technische Entwicklung im Bereich des Fuhrparks weiterhin nicht an Risse + Wilke vorbei gegangen. Heute befinden sich neben zwei Vollstromern auch sechs Hybridfahrzeuge in unserem Fuhrpark. Zwei weitere befinden sich im Zulauf.

Dies stellt uns und unseren Kooperationspartner, die Stadtwerke Iserlohn, vor neue Herausforderungen im Bereich unserer Lade-Infrastruktur.

So sind für das Jahr 2021 zwei weitere Ladepunkte auf unserem großen Parkplatz geplant.

Zusätzlich werden die Wallboxen auf dem Parkplatz der Geschäftsführung modernisiert und die Ladetechnik auf dem Mitarbeiterparkplatz an den mittlerweile etablierten Standard angepasst.

## Jubilare 2021

Dienstjahre	Name	Vorname	Eintrittsdatum
25 Jahre	Bojda	Eligiusz	01.01.1996
25 Jahre	Schiebel	Benjamin	02.01.1996
35 Jahre	Trautmann	Ralf	23.01.1986
35 Jahre	Malz	Jürgen	23.01.1986
35 Jahre	Heß	Martin	01.04.1986
35 Jahre	Krüdewagen	Christof	14.04.1986
35 Jahre	Muenzer	Georg	15.04.1986
35 Jahre	Schneider	Thomas	01.07.1986
35 Jahre	Dellinger	Uwe	01.07.1986
35 Jahre	Klenner	Reinhard	07.07.1986
35 Jahre	Burandt	Michael	01.09.1986
35 Jahre	Betschen	Susanne	01.09.1986
35 Jahre	Tillmann	Anja	01.09.1986
35 Jahre	Fritzsche	Torsten	01.09.1986
35 Jahre	Ksellmann	Marcus	01.09.1986
35 Jahre	Gundermann	Uwe	08.09.1986
35 Jahre	Schäfer	Michael	01.10.1986
35 Jahre	Schmidt	Michael	23.10.1986
45 Jahre	Keskin	Osman	01.04.1976
45 Jahre	Franke	Joachim	01.09.1976
45 Jahre	Voß	Folkmar	01.09.1976
45 Jahre	Hollatz	Frank	01.09.1976
45 Jahre	Asshoff	Michael	01.09.1976
45 Jahre	Karras	Gerhard	01.09.1976
45 Jahre	Haupt	Michael	01.09.1976



## Fachmessen 2021

Das vergangene Corona-Jahr hat die Messelandschaft ordentlich aufgewirbelt und es kam zu mehreren Verschiebungen, bis hin zu Absagen, der sonst so etablierten Messe-Veranstaltungen.

So wurde der EuroBLECH-Termin zunächst von Oktober 2020 auf März 2021 verschoben, bis seitens der

Veranstalter auch dieser Termin gestrichen wurde, und letztendlich ist hier nun ein Rollover zur EuroBLECH 2022 geplant.

Dennoch sind für das laufende Jahr 2021 drei Messen vorgesehen, auf denen sich die Unternehmen der Risse + Wilke-Gruppe präsentieren werden.

Den Auftakt macht hier die LIGNA in Hannover, als Leitmesse der Holzbe- und -verarbeitungsindustrie, die aus dem Frühjahr in den Herbst 2021 verschoben wurde. Neben dem Risse + Wilke-Messteam wird hier auch Hugo Schmitz mit von der Partie sein.

Fast zeitgleich wird in Verona, Italien, die Marmomac stattfinden, die weltweit als bekanntester Marktplatz der Natursteinbe- und -verarbeitungsindustrie gilt. Hier wird GBS die Firmengruppe repräsentieren. Knappe drei Wochen nach der LIGNA und der Marmomac geht es dann in Stuttgart mit der regulär geplanten Blechexpo weiter.

Hier, und auch für die vorher stattfindenden Fachmessen, freut sich das Messteam schon sehr auf ein Wiedersehen mit Geschäftspartnern und Kunden.

Dank der Digitalisierung konnte zwar der Kontakt aufrecht erhalten bleiben, aber nichts geht über ein persönliches Gespräch vor Ort. Die Messetermine können der Info-Box entnommen werden.

### IMPRESSUM

Hauszeitschrift für interne und externe Kommunikation der Risse + Wilke-Firmengruppe mit den Unternehmen

- Risse + Wilke Kaltband GmbH & Co. KG
- Wilke GmbH
- Hugo Schmitz GmbH & Co. KG
- GBS - General Business Service

Herausgeber:  
Risse + Wilke Kaltband GmbH & Co. KG  
Tel. +49 2374 935-0  
Fax +49 2374 935-225  
zentrale@risse-wilke.de  
www.risse-wilke.de

Verantwortlich:  
Abteilung Marketing  
Christopher Viardo  
Tel. -276 • Fax -16276  
c.viardo@risse-wilke.de



# Risse + Wilke - Gruppe

## Bandstahl in Bestform

März 2021

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

nach einer längeren Pause melden wir uns wieder mit unserem 4-seitigen Newsletter und hoffen, dass es Ihnen gut geht!? Die Corona-Lage hält uns alle in Atem, „nervt“ und verbraucht unsere Energie. Unser Unternehmen - wie auch die gesamte deutsche Industrie - ist relativ gut durch die Krise gekommen. Trotzdem hoffen wir, dass wir durch die Impfungen, eine konsequente Teststrategie und gut gemachte digitale Tracing-Apps bald wieder in „normale“ Lebensumstände zurück finden; auch wenn uns klar sein muss, dass Corona, und damit die Abstands- und Hygieneregeln, ab sofort ständige Begleiter bleiben werden. Wir haben als Gesellschaft eine gemeinsame Aufgabe, die wir hoffentlich beherzt angehen.

Organisatorisch möchten wir nochmals auf eine Veränderung in der Geschäftsführung hinweisen, nachdem wir in der letzten AKTUELL 44 bereits darüber berichtet hatten. Herr Cabezos-Hunstiger, der uns als Vertriebs- und Einkaufsleiter seit Mai 2020 verstärkt hatte, hat unser Unternehmen wieder verlassen.

Im Vertrieb haben wir nunmehr die Aufgaben der Kundenbetreuung seit November 2020 auf Herrn Marcus Clases übertragen, der Ihnen als Vertriebsleiter schon seit vielen Jahren bekannt ist. Innerhalb der Geschäftsführung werden die Bereiche Vertrieb und Technische Kundenberatung von Herrn Christoph Schöttler verantwortet sowie der Bereich Stahleinkauf von Herrn Jörg Lohölter.



Jörg Lohölter



Christoph Schöttler

Herr Lohölter und Herr Schöttler bilden also unsere neu formierte Geschäftsführung. Weitere Veränderungen werden folgen, über die wir in der kommenden Hauspost berichten werden. Alles Gute, und bleiben Sie gesund!

Ihre Risse + Wilke Geschäftsführung

## Aktuelle Lage und Aussichten

Wie geht es Risse + Wilke? Wir sind zufrieden und haben die Krise als Chance genutzt, um neue Strukturen und Konzepte zu etablieren und unsere Prozesse weiter zu optimieren.

Unsere Zukunftsperspektiven sind gut und robust, weil wir uns von Altlasten getrennt, Schwächen beseitigt und auf die wesentlichen Ziele ausgerichtet haben. Was heißt das konkret, und mit welchen positiven Effekten starten wir ins Jahr 2021?

Die Fertigung von Hugo Schmitz haben wir außer Betrieb genommen und die Immobilie veräußert. Dieser Schritt war für uns unverzichtbar. Der Markenname Hugo Schmitz steht nach wie vor für vergütete Bandstähle. Hugo Schmitz ist weiterhin als Händler im Markt aktiv und wird durch die Fertigung von Risse + Wilke sowie weiteren Partnern unterstützt.

In Letmathe, also bei Risse + Wilke, haben wir unsere Mengenziele dem veränderten Marktvolumen angepasst. Wir wollen uns auf die Kernprodukte und relevanten Marktsegmente konzentrieren. Es wurden viele Maßnahmen zur Kostensenkung und Effizienzverbesserung durchgeführt.

Als Beispiel kann hier die Senkung der Produktionsdurchlaufzeit genannt werden. Verbunden mit einer Logistik-Offensive sowie aufgrund der traditionell starken Bindung zu unseren Lieferanten, sind wir - trotz der aktuellen

## TEAM-Initiative

Im Bereich Produktion und Instandhaltung versuchen wir durch unsere 8-Uhr-Meetings die Kommunikation und den Informationsaustausch auf Vorarbeiter-Ebene zu verbessern. In der TEAM-Infozentrale laufen die Vorbereitungen für die Bündelung der Instandhaltungsaufgaben mit Hilfe digitaler Unterstützung. In der Zusammenarbeit zwischen Logistik und Vertrieb konnten bereits Optimierungen in den Prozessen erreicht werden.

Weiterhin gibt es gute Vorschläge aus der TEAM-Arbeit, die Mitarbeiter\*innen stärker mit einzubeziehen und für ein besseres gegenseitiges Verständnis zu sorgen. Die Retrospektiven können aufgrund der Corona-Schutzmaßnahmen leider nur eingeschränkt stattfinden.

Stahl-Knappheit - davon überzeugt, eine „ordentliche“ Marktversorgung gewährleisten zu können.

Wir sind auf dem richtigen Weg und sehen die ersten Erfolge in den Ergebnissen als auch in der Finanzkraft.



Bitte fordern Sie uns, und geben Sie uns Ihr Feedback, wenn etwas nicht zu Ihrer Zufriedenheit läuft. Wir arbeiten sehr engagiert daran.



Dennoch haben die TEAMS ihre Ziele fest im Blick und treiben das eigenverantwortliche und agile Arbeiten weiter voran.

## THEMEN IM ÜBERBLICK

- **Elektromobilität:**  
Zunehmende Hybridisierung des R+W Fuhrparks
- Verbesserte **Lieferzeit und Liefertreue** durch das **Logistikprojekt „RiWILTE“**
- **Hugo Schmitz:**  
„Special Steel Sales Service“  
Das neue Konzept

### MESESTERMINE

■ **LIGNA.21**  
in Hannover  
27.09. - 01.10.2021



Hallen- und Standnummer lagen bei Redaktionsschluss noch nicht vor.

■ **Marmomac 2021**  
in Verona/Italien  
29.09. - 02.10.2021



Hallen- und Standnummer lagen bei Redaktionsschluss noch nicht vor.

■ **Blechexpo 2021**  
in Stuttgart  
26.10. - 29.10.2021  
Halle 10, Stand 10306



## GBS mit flexibler Strategie in Pandemie-Zeiten

Die Pandemie-Lage in den Hauptaktivitätsgebieten China und Italien hat natürlich auch das Geschäft unserer Tochterfirma GBS nicht unwesentlich beeinflusst.

Neben dem temporären totalen Stillstand des Marktes in China führte die starke Ausbreitung des Covid-19-Virus in der Region um Bergamo und Brescia zu Maßnahmen, die auch uns zwingen, unser Werk zeitweise zu schließen. Es wurde, wie die meisten Unternehmen, seitens der Regierung als nicht systemrelevant eingestuft.

Wir konnten diese Phase aber, Dank der auch in Italien möglichen Kurzarbeit, gut überstehen und haben die Schwäche des chinesischen Marktes dadurch überbrücken können. So konnten wir zunehmend andere Märkte mit unseren Blättern für Steingattersägen beliefern, und wir haben somit flexibel auf die Marktänderungen reagieren können.

Diese Produktlinie wurde deutlich gestärkt, und auch das Thema „Edelstahl“ erhielt einen neuen Fokus. Dadurch konnten wir unsere Produktpalette noch einmal qualitativ und quantitativ erweitern.

Wir sehen uns bei GBS für die Zukunft, auch während der noch andauernden Pandemie, gut gerüstet.



## Hugo Schmitz - „Special Steel Sales Service“



Wie in der letzten Ausgabe unserer AKTUELL 44 bereits berichtet, wurden bei Hugo Schmitz diverse strukturelle Optimierungsmaßnahmen durchgeführt. In diesem Zuge wurde auch Ende 2020 die Immobilie am ursprünglichen Firmensitz in Hagen-Elsey an einen unserer Geschäftspartner veräußert. So befindet sich die Firma nun seit Anfang 2021 am Sitz der Muttergesellschaft in Iserlohn-Stenglingsen. Die notwendige Restrukturierung ist komplett abgeschlossen

und die logistischen Prozesse sind neu ausgerichtet. Über Hugo Schmitz können Sie weiterhin gehärtete Bandstähle in der gewohnten Produkt- und Servicequalität beziehen.

Darüber hinaus haben wir eine breite Basis starker Partner, um für Ihren Bedarf an besonderen Abmessungen, Stahl-Gütern oder anderen Spezialitäten eine Lösung zu finden.

## Lenkungskreis

Der neu gegründete Lenkungskreis startete am 20.01.2021 mit der ersten Videokonferenz. Ziel des monatlich stattfindenden Lenkungskreises ist es, ausreichend Raum für strategische Diskussionen und Entscheidungen zu schaffen. Es werden relevante Kennzahlen bewertet und anzugehende Projekte festgelegt. Das Projektmanagement-Tool unterstützt uns dabei, Aufgaben und Projekte hinsichtlich Terminen, Erfüllungsgrad und Verantwortlichkeiten nachzuhalten.

Teilnehmer des Lenkungskreises sind die Geschäftsführer und die leitenden Führungskräfte. Im Februar hat das Lenkungskreis-Team sich auf gemeinsame Werte verständigt und folgendes Wertemanifest vereinbart:

- Wir sind ein Team.
- Wir kommunizieren offen und ehrlich.
- Wir agieren ergebnisorientiert.
- Wir sind innovativ.
- Wir entscheiden.

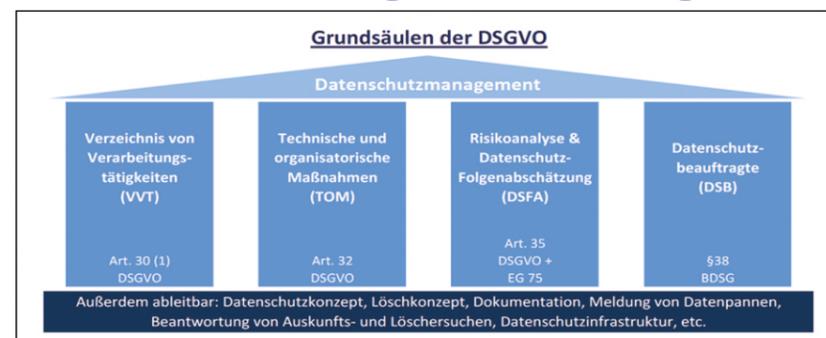
Das Wertemanifest ist die Basis und der erste Schritt in Richtung einer dynamischen Strategie-Entwicklung.

Im August ist eine Strategie-Tagung geplant, auf der wir uns ausführlich mit der strategischen Ausrichtung des Unternehmens beschäftigen wollen.

## Neues zur DSGVO und zur Digitalisierung

Ein turbulentes Jahr 2020 liegt hinter uns, und wir haben intensiv an der weiteren Umsetzung der DSGVO bei der Risse + Wilke-Gruppe gearbeitet. Für das Jahr 2021 sind keine großen Änderungen in den Grundsäulen der DSGVO zu erwarten, so dass wir unser Datenschutzmanagement noch weiter ausbauen und festigen werden.

Nachdem bei allen inländischen Unternehmen die Einführung erfolgreich umgesetzt und weitere Prozesse gestartet wurden bzw. noch weiter in Bearbeitung sind, ist man momentan dabei, die italienische Tochtergesellschaft GBS in das Datenschutzmanagement-Konzept auf Gruppenebene zu integrieren und anzupassen. Dieser Schritt ist zwingend notwendig, da das italienische Datenschutzrecht in einigen Bereichen von der



DSGVO abweicht. Neben diesen Arbeiten hat die Digitalisierung aufgrund der Pandemie auch bei uns nochmals richtig an Fahrt aufgenommen, und so finden u. a. Meetings jetzt überwiegend in digitaler Form statt. Das mobile Arbeiten - „Homeoffice“ - hat sich bei R+W, dort

wo es möglich ist, mittlerweile als feste Arbeitsform etabliert, und die bekannten Ansprechpartner sind nach wie vor über die bereits bestehenden Kanäle erreichbar. Selbstverständlich wird auch hier die DSGVO nicht außer Acht gelassen.

## Verbesserte Lieferzeit und Liefertreue durch das Logistikprojekt „RiWiLTE“



Vor einem Jahr wurde nach einer intensiven Konzeptionsphase das Projekt „Lead Time Excellence“ (LTE), zur Verkürzung der fabrikinternen Durchlaufzeiten und Erhöhung der Liefertreue, aus der Taufe gehoben. Gleichzeitig sollten die Materialbestände erheblich gesenkt werden.

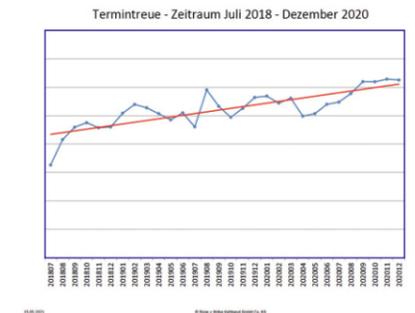
Die mutigen Ziele, die wir uns in Zusammenarbeit mit einem externen Beratungsunternehmen gesteckt haben, konnten trotz großer Hindernisse und einigen Rückschlägen mittlerweile nicht nur erreicht, sondern teilweise sogar übertroffen werden. So haben die Umstellungen in der logistischen Kette und in der Produktion dazu geführt, dass...

- die Durchlaufzeiten um 25 % und
- die Gesamtbestände im Laufe eines Jahres um 35 % gesenkt wurden, und
- die Termintreue um 15 % gesteigert werden konnte.



Die nächsten Monate werden geprägt sein von dem Übergang aus der Pilotphase, in die auch Kunden und Lieferanten eingebunden wurden, ins Tagesgeschäft. „Wir können mit Stolz behaupten, dass wir auf Basis von Lean-Gedanken ein neues Produktionssystem einführen werden, das es so in unserer Branche - zumindest gemäß unseres Wissens - bislang noch nicht gibt“, meint Projektleiter Guido Klewitz zu den kommenden Schritten.

Weitere Vorteile, wie die durch das Projekt hervorgerufene gestiegene Transparenz, die deutlich verbesserte engpassbezogene Kapazitätsplanung, die gewonnenen Produktionsflächen, vermiedene Transportkosten und die gestiegene Effizienz im Verwaltungsbereich, werden nachhaltig zur Steigerung unserer Wettbewerbsfähigkeit beitragen.



## Technische Entwicklungsprojekte

Risse + Wilke ist im Kundenkreis nicht nur als Lieferant von Kaltband für qualitativ hochwertige Produktanwendungen geschätzt, sondern wird auch gerne für den Bereich der Entwicklung neuer bzw. der Weiterentwicklung bestehender Produkte, als Projektpartner gewählt.

So bietet die frühzeitige Zusammenarbeit mit unseren Kunden, bei z. B. neuen Produktentwicklungen, den Vorteil, bereits in der Planungsphase eine Expertise zur Auswahl geeigneter Werkstoffe und Fertigungswege zu erhalten.

Nur wenn die gesamte Vorfertigungskette bis zum Kaltband auf die Anforderungen des Endproduktes abgestimmt ist, lassen sich wirklich anspruchsvolle und zeitgemäße Qualitätsprodukte herstellen.

R+W kann hier auf ein gewachsenes Expertenwissen zurückgreifen, das wir unseren Kunden und Interessenten sehr gerne zur Verfügung stellen.

Wir haben in diesem Segment über die Jahre bereits zahlreiche Projekte mit unseren Kunden durchgeführt, die zum

Teil auch als Projekte unter Mitwirkung von Hochschulen, weiteren Forschungsinstituten und involvierten Firmen im Projektverbund stattgefunden haben.

Ohne an dieser Stelle hier Einzelprojekte genauer vorstellen zu wollen, möchten wir erwähnen, dass die Projekte mehrheitlich in den späteren Serienlieferungsstatus überführt werden konnten. Neben den oftmals gefundenen intelligenten Lösungen wurden auch immer wirtschaftliche Gesichtspunkte berücksichtigt.

## Betreuungsaudit DIN EN ISO 50001 im April 2021

Im April 2021 wird unser Energiemanagement-System nach DIN EN ISO 50001 auditiert. In Anbetracht der Tatsache, dass im Jahr 2020 nach 3-jähriger Laufzeit eine Zertifikatserneuerung stattfand und gleichzeitig die Umstellung auf die neueste Ausgabe der Norm, gültig seit August 2018, erfolgte, wird das diesjährige Audit als Betreuungsaudit durchgeführt.

Im letzten Audit zur Rezertifizierung wurden die Ergebnisse für unsere Geschäftsführung gebündelt. Wie hat sich unser Managementsystem seit der Erst-Auditierung 2014 entwickelt? Welche Fortschritte wurden erzielt? Diese und auch viele andere Fragen konnten erfolgreich beantwortet werden: Das Audit ergab keine Abweichungen.

Auf dieser Basis sehen wir dem neuen Zertifizierungszyklus positiv entgegen.

