



## Der Plan(k) geht auf

Werner + Plank ist weiter auf Erfolgskurs. Das spiegelt sich im Ausbau und in neuen Maschinen wider.

Der Mais wächst noch immer am Ortsende von Rocks Dorf. Noch hat Roland Plank sein Vorhaben nicht wahrgemacht, den Acker neben Werner + Plank Licht & Metalltechnik zu bebauen. Noch ist auf dem bestehenden Firmengelände genug Platz für die neuen Maschinen, in die der Geschäftsführer in den vergangenen zwölf Monaten investierte (s. a. WERBETECHNIK 4.2017) – und aufgrund der positiven Entwicklung des Unternehmens auch musste: Der Zuwachs in den Bereichen Metallbau und Lichtwerbung – plus 10 beziehungsweise 20 Prozent – muss schließlich auch produziert werden. Bereits zum Ende des dritten Quartals dieses Jahres verzeichnet Werner + Plank einen Zugewinn von 30 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. „Wir halten unser Vollgas der letzten zwei Jahre durch“, ist Roland Plank stolz.

Insgesamt 1,6 Millionen Euro will der Geschäftsführer und Privatinvestor für 2018 in die Hand nehmen, zwei Drittel des Betrags hat der Betrieb bereits wieder reingearbeitet. Zum einen stehen



Der Gehäusebau entwickelt sich zu einem wichtigen Geschäftsfeld.

Schweißrauch-Absauganlagen auf dem Programm. Der verdreifachte Luftaustausch soll neben der Sauberkeit vor allem die Mitarbeitergesundheit verbessern. Zum anderen investiert der Geschäftsführer in neue Maschinen. Etwa in den großformatigen Laser SP3000 von Trotec, mit dem die Lichtwerber nun 3,2 mal 2,2 Meter große Acrylglasplatten schneiden können. Daneben wurden eine zweite Kantmaschine sowie eine Stabbearbeitungsanlage für Aluminium- und Stahlprofile in Be-

trieb genommen. Diese spiegeln zugleich das Wachstum der Metallbauabteilung wider: Werner + Plank entwickelt sich zunehmend zum Lohnfertiger für Metall verarbeitende Industriekunden, etwa im Bereich Maschinengehäuse. Dadurch können die Maschinen – für beide Bereiche kommen dieselben zum Einsatz – zunehmend im 2-Schicht-Betrieb voll ausgelastet werden.

Spätestens Mitte November sollen die drei Zukäufe umziehen: Im Juni hat Roland Plank die alte

Aus Alt mach Neu: An die Stelle der alten Schleiferei baut Roland Plank eine neue, moderne Halle.

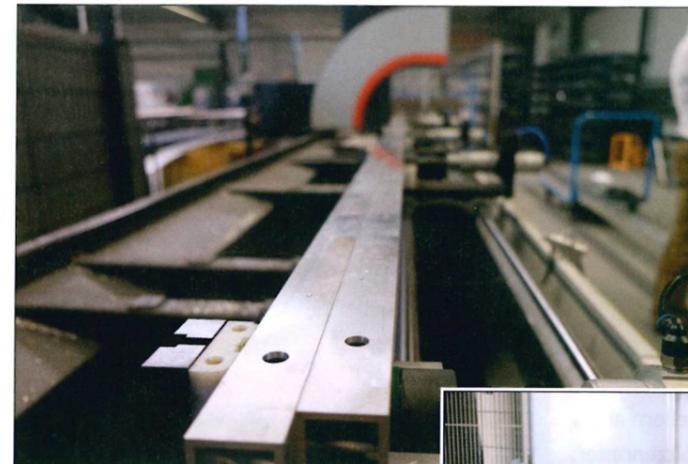
Mit dem neuen Trotec-Laser SP3000 kann Werner + Plank nun 3,2 mal 2,2 Meter große Acrylglasplatten bearbeiten. Akustikschaumstoff reduziert den Geräuschpegel um 15 Dezibel.



Schleiferei abgerissen, um dort eine moderne, 600 Quadratmeter große Halle zu errichten. Dort soll außerdem das Blechlager Platz finden sowie zwei weitere neue Maschinen von Trumpf – eine Biegemaschine und ein Flachbettlaser, mit dem dann 30 Millimeter starke Stähle, 25 Millimeter dicker Edelstahl und 15 Millimeter starkes Aluminium geschnitten werden können. „Damit können wir echt ranklotzen“, sagt Roland Plank voll Vorfreude.

Aber er investiert nicht nur in Materielles, sondern auch in seine Belegschaft. Um sie beispielsweise vor der gesteigerten Lärmbelastung durch die beiden Großformat-Fräsanlagen zu schützen, wurden diese baulich vom Rest der Halle abgekapselt; die Decke und Wand ließ der Geschäftsführer mit Akustikschaumstoff aus-

statten. Dadurch reduziert sich der Lärm um rund 15 Dezibel. Des Weiteren bezahlt er für jede geleistete Überstunde einen Zuschlag von 25 Prozent und übernimmt die Kosten für Fortbildungen, etwa zum Schweißtechniker oder für die Meisterschule, sowie die dafür anfallenden Fahrtkosten. Roland Plank denkt dabei auch an die Zukunft des Unternehmens:



Eine weitere Neuanschaffung: Das Stabbearbeitungszentrum SBZ 122/54 elumatec von elumatec bearbeitet bis zu 7,5 Meter lange Aluminium- und Stahlteile von drei Seiten. Damit produziert Werner + Plank zum Beispiel Fassadenelemente oder Profile.

„Nur so können wir uns selbst Nachwuchs generieren – junges Potenzial muss man erkennen und fördern. Denn viele Junge könnten sich das selbst oft nicht leisten.“ Die Mitarbeiter zahlten es mit Dankbarkeit, Zuverlässigkeit und Treue zurück.

### Optimieren für beständiges Wachsen

„Die Investitionen sind nicht gewagt, sondern gut berechnet. Seit der Übernahme ist der Plan nicht zu 105 Prozent aufgegangen“, verweist Roland Plank auf den Vorjahresstand, „sondern mittlerweile zu 115 Prozent“. Es sei al-

les besser eingetroffen, weil man die Kunden und die Mitarbeiter dazu habe. Entscheidend dabei: eine Liefertreue von 95,8 Prozent, die auf einem laut Roland Plank guten, durchdachten ERP-System basiert. Vertriebsleiter Michael Schneider ergänzt, dass einige Neukunden die Entwicklung der Firma über die vergangenen zwei Jahre beobachtet hätten, be-

sechs Prozent des diesjährigen Jahresumsatzes aus.

Die Basis für den Erfolg liefert eine beständige Prozessoptimierung. Da kommt es durchaus auch vor, dass Roland Plank seinen Angestellten Hausaufgaben mitgibt. Etwa, um „Ertragsfresser“ einerseits auszumachen, andererseits aber auch zu beseitigen – geht es um die eigene Idee, ist jeder Mitarbeiter ungleich motivierter, diese auch umzusetzen. „Eine Firma muss sich ständig neu erfinden. Und das wöchentlich oder sogar täglich.“ Durch solche Analysen optimiert und verschlankt das Unternehmen beständig immer wiederkehrende Prozesse, sodass die Effizienz wie im vergangenen Jahr um 15 Prozent gesteigert werden konnte.



vor sie nun aufsprängen. Zu den Neukunden zählt zum Beispiel ein Hersteller von LED-Screens, für den Werner + Plank die Gehäuse fertigt. Mit einem anderen, einem Werbetechniker aus Skandinavien, setzen die Oberpfälzer nun den größten Auftrag der Firmengeschichte um, verteilt auf zwei Jahre. Dabei handelt es sich um eine weltweite Umrüstung von Lichtwerbeanlagen für einen norwegischen Öl- und Gaskonzern. Allein dieser Auftrag macht

Wenn der Plan(k) weiter so aufgeht, wird der Mais noch bis zum Jahresende einem Parkplatz mit 110 Stellplätzen weichen, bevor dann in drei bis fünf Jahren daneben eine weitere große Halle mit bis zu 3.000 Quadratmetern entstehen soll. ■

Eileen Noichl  
noichl@wnp.de

[www.werner-plank.de](http://www.werner-plank.de)