

STEFAN KECK IM GESPRÄCH...

Stefan Keck ist seit 2024 Geschäftsführer im Bereich Operations bei der Rausch GmbH in Weißenberg. Seit September 2022 ist er im Unternehmen. In seinem Interview verrät er Persönliches von sich, gibt Einblicke in seine Strategien und beleuchtet seine Prioritäten, Herausforderungen und Erfolge.

STECKBRIEF - WER SIND SIE UND

WIE SIND SIE ZU RAUSCH GEKOMMEN?

Mein Name ist Stefan Keck, ich bin 47 Jahre alt, verheiratet und habe zwei Kinder. Ich komme aus dem Raum Kempten und habe ein Studium zum Wirtschaftsingenieur absolviert. Nach zwei Jahren in der Unternehmensberatung wurde mir klar, dass mich vor allem das Operative, die Produktion und insbesondere das Thema Verbesserungen faszinieren. Dies führte mich in meinen ersten Prozessoptimierungsjob als Lean-Manager, den ich vier Jahre lang in einem amerikanischen Unternehmen ausübte. Danach wechselte ich zu einem Mitbewerber von Rausch und war dort zwölf Jahre in der Kanalsysteme-Herstellung tätig. Die Branche ist klein, und so kam ich ins Gespräch mit Rausch. Da sich mein Vorgänger Hans Kjærsgård als technischer Direktor langsam in Richtung Ruhestand begab, ergab sich für mich die Möglichkeit, seine Nachfolge anzutreten. Im September 2022 trat ich bei Rausch ein und konnte von Stefan Rausch bis Ende 2023 noch viel lernen, was mir den Einstieg erleichterte. Denn obwohl es die gleiche Branche ist, sind die Produkte, Kunden und Menschen unterschiedlich.

Wir schützen die Ressource Wasser für unsere Kinder und nachfolgenden Generationen.

COO RAUSCH, STEFAN KECK

STEFAN KECK IM GESPRÄCH...

RAUSCH

WIE WAR DER EINSTIEG IN EIN EINGESPIELTES TEAM ?

WELCHE HERAUSFORDERUNGEN GAB ES ?

Definitiv viele. Natürlich hatte ich eine Vorstellung davon, wo die Reise hingehen soll, da ich die Branche gut kenne. Die große Frage war, wie die Prozesse und Mitarbeiter bereits aufgestellt sind. Eine der größten Herausforderungen besteht darin, den Übergang von einem eigentümergeführten zu einem managementgeführten Unternehmen zu gestalten. Unter Stefan Rausch war vieles auf eine Person zentriert – und so gut wird kein Nachfolger jemals sein können. Wir sind heute ein dreiköpfiges Geschäftsführungsteam, aber selbst zusammen können wir nicht 38 Jahre geballtes Wissen und Erfahrung in einer Firma so ohne weiteres ersetzen. Deshalb liegt eine unserer wichtigsten Aufgaben darin, dieses Wissen in Prozesse und Strukturen zu überführen, damit sich die Teams selbstständig organisieren und ihre Themen eigenverantwortlich bearbeiten können.

WAS IST IHRE ROLLE BEI RAUSCH ?

Ich bin der COO der Rausch Gruppe und verantworte den operativen Bereich des Unternehmens. Seit meinem Einstieg bin ich für die Produktionsstandorte Weißenberg und Immenstadt, sowie Service, Fahrzeugausbau, Life Cycle Management und die Supply Chain zuständig. Durch meine nun 15-jährige Erfahrung in der Herstellung von Kanalinspektionssystemen möchte ich die Organisation weiterentwickeln und kundenorientierter ausrichten.

WAS FAZINIERT SIE AN DER BRANCHE

UND AM UNTERNEHMEN RAUSCH ?

Ganz klar, der Umweltgedanke: Wir stellen innovative Produkte zur Kanalinspektion und -sanierung her. Damit schützen wir die Ressource Wasser für unsere Kinder und nachfolgenden Generationen.

WELCHE STRATEGIEN VERFOLGEN SIE,

UM WETTBEWERBSFÄHIG ZU BLEIBEN ?

Um wettbewerbsfähig zu bleiben, setzen wir auf eine verstärkte Kundenorientierung im Service und Aftersales, steigern die Produktivität durch den Einsatz von Lean-Methoden und treiben die Digitalisierung der Supply Chain voran. Zudem nutzen wir gezielt Synergieeffekte innerhalb der Rausch Gruppe, um Effizienz und Innovationskraft zu maximieren.

WIE SORGEN SIE FÜR EFFIZIENTE PRODUKTIONSPROZESSE ?

Da wir in Kleinserien produzieren, hat sich bei uns die Leanmethodik für Montageprozesse durchgesetzt. Zusammen mit den Mitarbeitern erarbeiten wir in Lean-workshops den besten Montageablauf und sorgen dafür, dass das richtige Material und die passenden Werkzeuge bei jedem Arbeitsschritt vorhanden sind. Dadurch ist es möglich, dass einzelne Mitarbeiter mehrere Produkte bauen können und wir mit den verschiedenen Kundenprodukten flexibel bleiben.

STEFAN KECK IM GESPRÄCH...

RAUSCH

WIE SICHERN SIE DIE QUALITÄT IHRER

PRODUZIERTEN KAMERAS UND FAHRWAGEN ?

An jeder Montageinsel wird pro Einzelkomponente die Qualität geprüft. Danach werden nochmal alle Komponenten eines Auftrags zusammen im Endtest überprüft. Bei zusätzlichem Ausbau eines Fahrzeuges wird dieses, mit allen Komponenten, in Betrieb genommen und am Kanal ausführlich getestet. So können wir sicherstellen, dass unsere Kunden beste Qualität bei der Auslieferung bekommen.

WIE GEHEN SIE MIT PRODUKTIONSENGPÄSSEN

ODER -STÖRUNGEN UM ?

Wir treffen uns jeden Morgen mit den verantwortlichen Teamleitern zum Daily Management und sprechen die wichtigen Themen durch: Sicherheit, Qualität, Fehlteile und die Produktionsreihenfolge. In diesem kurzen Meeting legen wir die Gegenmaßnahmen zur Lösung der Störungen fest.

WIE STELLEN SIE EINE STABILE LIEFERKETTE SICHER ?

Wir arbeiten mit langjährigen Lieferanten zusammen. Bei kritischen Bauteilen oder langer Beschaffungszeit arbeiten wir mit Rahmenverträgen. Dadurch bekommt der Lieferant Planungssicherheit und wir können das Material kurzfristig abrufen. Zusätzlich haben wir eine hohe Fertigungstiefe und können mechanische Zeichnungsteile sowie einfachere elektronische Leiterplatten selbst herstellen.

WELCHE TECHNOLOGIEN NUTZEN SIE

ZUR OPTIMIERUNG VON LOGISTIK UND BESTÄNDEN ?

Wir haben vor geraumer Zeit auf das ERP-System Business Central von Microsoft umgestellt. Damit stehen uns die neuesten Möglichkeiten zur Materialdisposition und Logistik zur Verfügung. Wir nutzen eine eigene App, auf der komprimiert nur die relevanten Informationen für den jeweiligen Arbeitsplatz und Mitarbeiter angezeigt werden.

WIE WICHTIG IST DER KUNDENSERVICE FÜR IHR UNTERNEHMEN ?

Da bei unseren Kanalinspektionsfahrzeugen Mechanik, Elektronik und Software zusammenspielen, spielt der Kundenservice eine wesentliche Rolle. Nach dem Kauf gibt es für den Kunden eine Anwenderschulung für das Fahrzeug und unsere Anwendungssoftware PipeCommander. Im laufenden Betrieb stehen unsere Anwendungstechniker mit Tipps und Tricks zu speziellen Inspektionsfällen zur Verfügung. Und im Servicefall benötigt es schnell kompetente Hilfe und die nötigen Ersatzteile.

WIE OPTIMIEREN SIE DEN AFTER-SALES-SERVICE ?

Weltweit setzen wir auf geschulte Servicepartner. Diese sind vor Ort und können schnell reagieren. In unseren Direktmärkten haben wir eigene Servicestellen. Um den After-Sales zu optimieren, arbeiten wir an unserem technischen Support mit Ticket-System, einem schnellen Ersatzteilversand und unserer Rausch Trainingsakademie.

STEFAN KECK IM GESPRÄCH...

RAUSCH

WELCHE FÜHRUNGSPRINZIPIEN SIND IHNEN WICHTIG ?

Wir arbeiten als Team, fair und vertrauensvoll zusammen und versuchen dabei, sehr gute Ergebnisse zu erzielen. Und wenn wir dabei auch Spaß haben, sind die Mitarbeiter zufrieden und wir werden zum Top-Arbeitgeber in der Region.

WAS BEDEUTET ERFOLG FÜR SIE ALS COO ?

Im operativen Bereich dauern Veränderungen länger. Nehmen wir als Beispiel eine Lean Journey, d.h. den Umbau der Produktion nach Leanprinzipien und den Aufbau einer Leankultur. Pauschal dauert das zwischen 2-5 Jahren und hört eigentlich nie auf. Für mich bedeutet daher Erfolg als COO, dass man diese Journey antritt, nachhaltig über die Jahre durchhält, die Mitarbeiter mit einbezieht und auf dieser spannenden Reise mitnimmt. Es ist toll zu sehen, wenn Mitarbeiter sich dabei weiterentwickeln und über sich hinauswachsen.

