

## Lösungsfinder on Demand



Die Rejlek Metall & Plastics Group produziert jährlich ca. 300 Mio. Teile für rund 10.000 verschiedene Produkte, überwiegend für Haushaltsgeräte, Industrieelektronik, Automobilteile und technische Präzisionsteile. Mit insgesamt 900 Mitarbeitern an sieben Standorten erwirtschaftet die Gruppe ca. 70 Mio. Euro/p.a. Das Werk Viennaplex am Standort Wien ist spezialisiert auf Kunststoffspritzguss in Verbindung mit Metall-Komponenten. Wir sprachen mit Robert Rejlek, Mitglied der Geschäftsleitung und des Boards.



*Robert Rejlek vor der bislang einzigen Venus Maschine am Standort Wien*

**Herr Rejlek, wie ist die Rejlek Metall & Plastics Group am Markt positioniert, was macht sie besonders?**

Rejlek: „Die Gruppe ist so aufgebaut, dass jedes Werk seine Eigenständigkeit hat, seinen eigenen Brand, seine eigene Expertise. Das hat sich vor allem für unsere Werke in Osteuropa als wichtig und richtig herausgestellt. Wir wollten nicht in den Osten gehen und den Mitarbeitern dort unsere Werte überstülpen. Das hätte viel Potential zurück gehalten. Unsere Expertise liegt in der Verbindung von Metall und Kunststoff. Wir haben die Möglichkeit, sowohl in low-cost countries als auch in high-cost countries zu fertigen. Dabei kommen uns langjährige Erfahrungen in der Lösungsfindung zugute. Wir industrialisieren Problemstellungen, das heißt wir fertigen so, dass der Kunde sich auf gleichbleibende Qualität verlassen kann.“

**Auf welche Bereiche haben Sie Viennaplex fokussiert?**

„Unsere Stärke sind technische Präzisionsteile für KFZ-Elektronik. Also Stecker, Verbindungen, dünnwandige Präzisionsteile. Dazu kommen Ausreißer im Designbereich, zum Beispiel Rückblenden für den Kofferraum wie beim V40 von Volvo.“

**Beschreiben Sie uns Ihren Produktionsalltag...**

„Wir haben zurzeit gut 180 Mitarbeiter und arbeiten im 3-Schicht-Betrieb fünf Tage die Woche, plus Wartungsarbeiten am Wochenende. Wir machen ca. 90 % Automobil in der Spritzgießerei und fertigen dafür auch die Werkzeuge im Haus. Dazu kommt das Stanzen, Umspritzen von Metallteilen, Mehrkomponenten, Gasinjektion. Verarbeitet werden alle technischen Standardmaterialien, und so machen wir in der Spritzgießerei gut 20 Mio. Umsatz, und nochmal 10 Mio. mit dem Formenbau in der Medizinsparte.“

**Welchen Stellenwert nimmt dabei die Automation ein?**

„Einen steigenden. Natürlich betrifft das nicht jede der 70 Maschinen bei uns, aber es geht immer stärker in diese Richtung. Wir haben speziell ein Team installiert, das sich verstärkt um die interne Automatisierung kümmert – Entnahme, Prüfung, Werkzeugwechsel, etc.“

**Zielen Sie damit auch schon in Richtung Industry 4.0?**

„Nein, das nicht. Den Begriff kenne ich natürlich, habe im Detail aber keinen Überblick, was gerade für unsere Branche dahinter steckt. Es klingt toll und jeder redet davon. Ich weiß nur, dass ich meine Produktivität erhöhen muss. Und wenn die Anlagen immer komplexer werden, verschwinden die low-jobs und werden durch höher qualifizierte Mitarbeiter ersetzt. Ich zweifle dann an der nötigen Flexibilität, was ja in Asien zum Beispiel ganz anders gemacht wird.“

**Welche Rolle spielt die Flexibilität in Ihrem Werk?**

„Wir haben eine Maschinen-Range von 25 bis 1.100 Tonnen. Für uns müssen die Maschinen sehr präzise sein und wenig wartungsanfällig. Aber es ist nicht nur die Maschine allein. Unsere Losgrößen, gerade bei den Haushaltswaren, werden immer kleiner. Unseren Kunden wäre es am liebsten, wenn wir zum Beispiel 20 Teile in 20 verschiedenen Farben

liefern könnten. Allerdings haben wir den Anspruch, unser Lager so klein wie möglich zu halten. Auch der Kunde möchte nichts mehr bevorraten und „on Demand“ beliefert werden. Das beeinflusst den Werkzeugbau, die Logistik, und natürlich den Maschinenpark.“

**Wie könnten wir als Maschinenhersteller Ihnen zu mehr Flexibilität verhelfen?**

„Die Maschine muss zum Beispiel einen schnellen Farb-, Aggregat- oder Werkzeug-Wechsel ermöglichen. Der Trend geht bei unseren Produkten zu Werkzeugen mit hohen Kavitäten, die jedoch wenig Einspritzleistung benötigen. Die Maschinen sollten alle gleich ausgestattet sein, damit wir flexibel in den Anwendungen sind. Bei uns müssen alle Maschinen alles können. Und die Bedienerfreundlichkeit ist wichtig. Das ist oft ein großes Hindernis wenn es darum geht, eine neue Maschinenmarke zu etablieren. Am besten wäre es dann, die Maschine samt Maschinenbediener bestellen zu können.“

**Sie haben sich 2015 eine Zhafir Venus gekauft. Hatten Sie zuvor schon Erfahrungen mit vollelektrischen Maschinen?**

„Die Venus haben wir gekauft, um auszuprobieren was die Maschine kann. Unsere Tochter in der Slowakei schwört auf die Performance der Venus. Neben der Präzision sehen wir die Sauberkeit und den niedrigen Geräuschpegel als größten Vorteil der vollelektrischen Maschinen. Unsere ist seit anderthalb Jahren im Dauertest, sozusagen als kritisch beäugter Exot.“

**Hat elektrisches Spritzgießen eine Zukunft am Standort Wien?**

„Ja, meiner Meinung nach hat sie Zukunft. Um die Akzeptanz bei den Mitarbeitern zu schaffen, brauchen wir allerdings eine kritische Größe von fünf Maschinen. Das streben wir an, und da sind wir auch schon in konkreten Gesprächen.“

**Stichwort Mitarbeiter: Wie halten Sie Ihre Mitarbeiter angesichts des Fachkräftemangels auf Dauer bei der Stange?**

„Wir haben sehr viele langjährige Mitarbeiter und demnach eine hohe Mitarbeiter-Bindung. Durch unsere flachen Hierarchien hat jeder die Chance, einen wichtigen Beitrag zu leisten. Der Mix aus Jung und Erfahren ist bei uns auch ganz wichtig.“

**Wie sieht Ihr Lieblingskunde aus?**

„Er stellt eine Aufgabe, die ich mit viel Anstrengung gerade noch bewältigen kann. Bei der ich dazulerne und wir uns weiter entwickeln können. Wo wir uns reiben und beweisen können, um dann über die Serienfertigung eine lange und kontinuierliche Beziehung aufbauen zu dürfen. Nur so können wir uns weiterentwickeln. Natürlich werden wir Metall und Kunststoff immer als Konstanten haben, und die Kernprozesse. Aber wir sind auch dabei, die Prozesse drum herum zu optimieren. Thema Papierloser Formenbau; jeder Strich kostet. Auch da können wir wieder von den Asiaten lernen. Wir versuchen gerade umzustellen und Werkzeuge ohne Zeichnungen, nur mit 3D zu konstruieren.“

**Es klingt, als könnten Sie der asiatischen Mentalität, der Erfindungsgabe einiges abgewinnen...**

„Ich habe keine Berührungsängste, auch nicht mit Asien. Wir müssen uns ein System erschaffen, wo wir mit unseren Partnern und Mitbewerbern erfolgreich sein können. Ständiges Wehren bringt nichts. Wir bleiben auch da am Ball, weil wir sehr umtriebig sind in der Verbesserung unserer internen Prozesse. Auch im Marketing sind wir aktiv. Durch unseren neuen Service – „Resident Engineers“ – schenken wir unseren Kunden zum Beispiel fünf Tage einen unserer Ingenieure bei ihm vor Ort. Um unser Know-how zu transportieren und den Kunden zu unterstützen – sogar in Projekten, die wir nicht gewinnen konnten. Das schweißt zusammen. Und wir haben so die Möglichkeit, die Bedürfnisse und Engpässe unserer Kunden noch besser kennen zu lernen.“

**Wir bedanken uns für das Gespräch**

Zwei Wochen nach unserem Interview erfuhren wir von unserem Vertriebspartner der Böhler GmbH, dass sich Viennaplex für weitere drei Zhafir Maschinen der elektrischen Zeres Serie entschieden hat. Zwei Maschinen mit 2.300 kN, als Fertigungszelle mit Automation und etlichen Optionen, sowie ein 1.200 kN Modell zur Produktion von Fallteilen.