Nicole Dahlen erzählt im Gespräch mit der :K von ihrer neuen Aufgabe als Geschäftsführerin und den Highlights von Rodriguez auf der Motek.

VITA

Nicole Dahlen

- 1990 Ausbildung zur Groß- und Außenhandelskauffrau bei Rodriguez, ab 1992 dann im Vertriebsinnendienst, ab 2000 Assistentin der Geschäftsleitung.
- 2012 Übernahme des Vertriebs.
- Ab 2015 Prokuristin und seit 2018 Geschäftsführerin bei Rodriguez.

www.rodriguez.de

© Rodriguez

MASCHINENELEMENTE – Nicole Dahlen ist seit einiger Zeit Geschäftsführerin bei Rodriguez und soll auch das Fortbestehen der Unternehmenskultur sichern. Was damit auf sie zukommt und was ihr wichtig ist, erzählt sie im Interview. Zu treffen ist sie natürlich auch auf der Motek ...

Das Gespräch führte Michael Kleine

»SICH AUF **DAS NEUE EINLASSEN«**

Frau Dahlen, was wird es von Rodriguez auf der Motek Neues geben?

Wir werden kein völlig neues Produkt als Messehighlight präsentieren. Es geht vielmehr um die Weiterentwicklung des Programms, also neue Varianten bestehender Produkte, um dem Kunden noch mehr bieten zu können. Im Vordergrund stehen zudem die Value Added Products sowie der Ansatz, verstärkt als Systemanbieter aufzutreten.

Rodriguez will und wird seine Eigenproduktion sukzessive erweitern und auch das möchten wir den Besuchern darstellen. Es geht weniger um Standards, sondern um die kundenspezifischen Lösungen sowie uns als Ansprechpartner in der Nische.

Insgesamt konzentrieren wir uns auf die Lineartechnik. Und da kann ich dann doch zwei konkrete Produkte nennen: Da sind zum einen die Kugelgewindetriebe für Verstell-, Verfahr- und Klemmeinrichtungen in Produktions- und Werkzeugmaschinen oder Robotern. Sie eignen sich für dynamische Positionieraufgaben im Dauerbetrieb und für eine hohe Präzision liefern wir auch geschliffene und gewirbelte Ausführungen. Auch hier achten wir auf eine hohe Fertigungstiefe im eigenen Haus und die Fähigkeit, dem Kunden seine optimale und wirtschaftliche Lösung zu liefern.

»Wir haben noch einmal kräftig in den Maschinenpark investiert.«

Nicole Dahlen,
Geschäftsführerin Rodriguez

Eine Neuigkeit gibt es bei den Kugelrollen von Alwayse, mit denen sich schweres Ladegut leicht, präzise und mit minimalem Aufwand bewegen lässt. Dank einer riesigen Variantenvielfalt lässt sich nahezu jedes Transportproblem lösen. Eine Innovation ist dabei die neu entwickelte Klemmmöglichkeit, mit der sich die Rollen an Ort und Stelle feststellen lassen.

Nach 29 Jahren bei Rodriguez sind Sie hier jetzt als Geschäftsführerin tätig. Wie würden Sie Ihre jetzige Situation beschreiben?

Das Wichtigste ist, dass es sich gut angekommen anfühlt. Das Unternehmen hat sich in meiner langen Zugehörigkeit stark gewandelt und ich bin froh darüber, alles miterlebt haben zu dürfen und mich mit dem Unternehmen weiterentwickelt zu haben. Ich hatte vorher schon verantwortungsvolle Positionen wie die Vertriebsleitung, war schon seit mehreren Jahren Prokuristin und arbeite schon seit 20 Jahren sehr eng mit unserem Inhaber Gunther Schulz zusammen, sein Wissen ist unschätzbar. Aber das war auf bestimmte Bereiche bezogen, als Geschäftsführerin fühlt man sich verantwortlich für das gesamte Team. Herr Schulz und ich haben aber vor meiner Berufung sehr intensiv miteinander gesprochen und ich konnte eine Reihe von Fortbildungen besuchen; denn wenn ich eine solche Aufgabe übernehme, möchte ich das auch richtig machen und mit Herz und Verstand dabei sein. Ich wurde sehr gut herangeführt an meine neue Aufgabe und war auch schon bei et- ►

lichen wichtigen Entscheidungen dabei. Wenn es dann aber so weit ist, ist es natürlich doch noch einmal eine ganz andere Hausnummer. Es ist viel Neues auf mich zugekommen, auf das ich mich aber gerne einlasse.

Was wollen Sie in Ihrer neuen Position anpacken?
Ich möchte vor allem wissen, was wo passiert, um auch das Verständnis für die Mitarbeiter zu bekommen. Nicht antasten werde ich unsere wunderbare Unternehmenskultur sowie die Vision von Rodriguez. Denn das hat über all die Jahre sehr gut funktioniert. Alle Kollegen reden auf Augenhöhe miteinander und die Türen stehen immer offen.

»Auf der Motek wollen wir uns vor allem als Systemanbieter präsentieren.«

Nicole Dahlen

Es ist auf jeden Fall immer etwas los bei Rodriguez, indem wir vieles immer wieder hinterfragen. Von den Produkten her sind wir gut aufgestellt und sehr innovativ, aber die internen Prozesse werden mich sehr intensiv beschäftigen. Ich war überrascht, wie weit sich auch die Mitarbeiter einbringen möchten, und das werde ich auf jeden Fall fördern. In dem Zusammenhang werden wir demnächst eine Potenzialanalyse durchführen.
Zum Glück kann ich sagen, dass die Mitarbeiter mit meiner neuen Position absolut klar kommen und ich auch als Frau keine Probleme habe. Ich weiß, wie Rodriguez tickt, und bin immer als Ansprechpartner da. Das findet volle Anerkennung. Darum verteilen wir die Verantwortung auf bestehende Mitarbeiter. Und das kommt gut an und steigert den Willen, etwas Kreatives für das Unternehmen zu leisten. Nicht umsonst sprechen wir intern von der Rodriguez-Familie, die mittlerweile 130 Mitarbeiter umfasst. Es herrscht eine positive Grundstimmung, die mitreißt.

Wie viel tiefer sind Sie in die Welt der Lager und Lineartechnik eingetaucht?
Offiziell bin ich ja Geschäftsführerin für Vertrieb, Marketing und Organisation und auch mit den Bereichen Finanzen und Einkauf betraut. Aber auch die Produktion machen der Inhaber, Herr Schulz und ich gemeinsam; denn es ist mir wichtig, Kompetenz in Sachen Technik zu haben, damit ich in seiner Abwesenheit den Überblick behalte.
Einige Key Accounts betreue ich noch selbst, damit ich den Kontakt zu den Leuten auf der Straße nicht verliere. Früher waren wir ein reiner Händler, heute fertigen wir auch eigene Produkte oder verfeinern Standards zu kundenspezifischen Lösungen. Darum beschäftige ich mich auch mit unserem Maschinenpark.

Was ist Ihr Lieblingsprodukt im großen Programm?
Nach wie vor die Präzisionslager. Das war schon früh ein wichtiger Schwerpunkt meiner Arbeit und ich hatte auch die Bereichsleitung dafür inne. Mit einem solchen Lager passiert so viel während der Fertigung, es hat so viele Eigenheiten und Fähigkeiten und es ist zudem sehr vielseitig. Für mich ist sehr spannend, den gesamten Weg von der Entwicklung bis zur kundenspezifischen Lösung zu verfolgen. Wir möchten darum mehr und mehr in die Eigenfertigung einsteigen, obwohl zum Beispiel der Handel mit den Dünnringlagern einer unserer wichtigsten Eckpfeiler ist.

In welcher Verfassung präsentiert sich Rodriguez am Markt, wie ist also quasi Ihr Sprungbrett beschaffen?
Rodriguez ist bei Lagern und Lineartechnik sicherlich ein ernstzunehmender Player mit einigen Umsatzrekorden in der letzten Zeit. Die bestehenden Strukturen sind sehr gut, darum werden wir diese auch beibehalten. Aber wir wollen unsere Power noch besser auf die Straße bringen. Darum stehen wir alle in den Startlöchern, um dieses Vorhaben umzusetzen. Dabei möchte ich als Geschäftsführerin natürlich intensiv teilhaben.
Als wichtige Maßnahme konnten wir einige gute Leute neu gewinnen. Sollte die Konjunktur wie angesagt, demnächst eine Delle bekommen, sind wir gut aufgestellt, auch weil sich unser Geschäft auf mehrere Branchen verteilt. Aber dann kommt vielleicht die Zeit, sich hinzusetzen, einige Dinge zu überdenken und noch näher an den Kunden heranzurücken.

Hilft Ihnen dabei auch das Ansinnen, stärker als Systemanbieter aufzutreten?
Ganz bestimmt. Wir bauen unseren Bereich der Value Added Products immer weiter aus und gehen damit noch enger auf die Bedürfnisse der Kunden ein. In diesem Rahmen versuchen wir auch, ihm möglichst viel aus einer Hand, nämlich der von Rodriguez, zu bieten. Das erstreckt sich immer stärker auch auf die Entwicklung, also die Beteiligung in einem frühen Stadium.
Wir wollen, dass sich der Kunde verstanden fühlt, und ihm vermitteln, wie wir ihm helfen können. Er soll erkennen, dass er bei uns eine sehr hohe Qualität zu guten Konditionen bekommt. Das gilt für den rotativen Bereich genauso wie für die Lineartechnik. Rodriguez als Marke und Unternehmen soll mehr im Vordergrund stehen. Dabei ist es dringend notwendig, die Lieferkette zu beschleunigen und auch logistisch auf der Höhe der Zeit zu sein.

»Ich möchte vor allem wissen, was wo passiert, um ein tiefes Verständnis für die Mitarbeiter zu bekommen.«

Nicole Dahlen

Auf der Motek zeigt Rodriguez Kugelrollen und Kugelgewindetriebe.

Was tut sich denn in Ihrer Fertigung?
Wir haben noch einmal kräftig in den Maschinenpark investiert, auch um die Eigenfertigung anzukurbeln. Es gibt neue CNC-Maschinen und etliches zur qualitativen Bearbeitung unserer Werkstücke. Auch für den relativ neuen Messraum stehen Investitionen an, um die Qualität zu sichern und die erforderlichen Tests durchführen zu können. Es ist insgesamt sehr eng geworden, und darum ist ein möglicher Neubau wieder ziemlich aktuell geworden. Die Fläche ist vorhanden. Wir müssen nach vorne schauen, auch um wettbewerbsfähig zu bleiben und unsere Kernprojekte wie die Value Added Products weiter voranzutreiben.

Also fehlt es Ihnen an Plänen für die Zukunft nicht ...
Neben den rein baulichen Veränderungen stellen wir uns bei Rodriguez momentan intern neu und breiter auf. Das spielt auch mit hinein in eine Strategie, wie wir dem Fachkräftemangel begegnen können.
Außerdem ist es für eine optimale Auslastung außerordentlich wichtig, unsere Maschinen zwischen den Schichten weiterlaufen zu lassen. Darum investieren wir kräftig in Automatisierung und Digitalisierung.

Damit liefern Sie ein wunderbares Schlagwort ...
In der Tat lösen solche Begriffe wie Digitalisierung in der heutigen Zeit einen regelrechten Hype aus. Man darf sich davor nicht verstecken und das tun wir auch nicht. Wir liefern Systemtechnik für Maschinen oder Roboter, die vernetzt sind und in die Industrie 4.0 eingebunden, und darum müssen auch unsere Komponenten darauf eingestellt sein. Wir werden an diesen Trends dran bleiben, aber vor allem auch unsere eigenen Schlüsse daraus ziehen. Das halte ich für sehr wichtig. Vieles ist auch bei uns schon lange digital gewesen, aber einen Anspruch unserer Kunden nach komplett digitalen Produkten haben wir so noch nicht erlebt. Wir müssen diese Entwicklungen aber gut beobachten und dann schnellstmöglich reagieren können. Dazu gehört auch Sensorik in unseren Lagern und Linearmodulen.
Um die Grundlage dafür zu schaffen, werden wir uns hier demnächst auch noch fachkräftemäßig verstärken. Man darf aber auf keinen Fall zu ungeduldig werden und alles auf einmal machen wollen. ▮