

Unfälle verdoppelt

Mehr als verdoppelt haben sich die Unfälle bei MHP von 2005 zu 2006, die zu Ausfalltagen geführt haben. Die Basis sind eine Million Arbeitsstunden.

„Diese Kennziffer muss sich 2007 deutlich verbessern“, erklärt Arbeitsdirektor Dr. Michael Blank. „Ich erkenne nicht, wie schwer es ist, – ausgehend von einem guten, niedrigen Niveau im Unfallgeschehen – noch besser zu werden.“

Am stärksten war der Anstieg der Verletzungen mit Ausfalltagen in den Werken Wickede und Holzhausen, mit deutlichem Abstand folgen dann Brackwede und Hamm.

Die häufigsten Verletzungsarten in Hamm: Prellungen und Fremdkörper sowie Schnittverletzungen. „Unachtsamkeit der Mitarbeiter ist die wichtigste Ursache für Unfälle“, erklärt Dieter Binder, zuständig für den Arbeitsschutz.

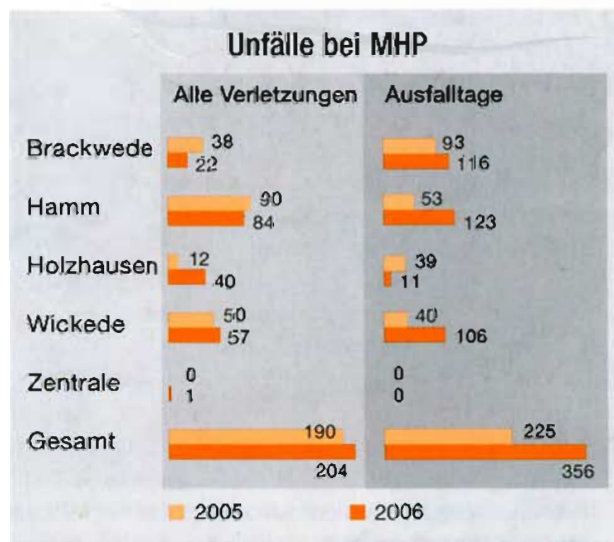
Drei Betriebsbegehungen

„Unfälle sind dumme, böse Zufälle“, sagt der stellvertretende Betriebsratsvorsitzende von Hamm, Gerd Hafner. Hier finden jährlich drei Begehungen statt, die sich nur auf den Arbeits- und Gesundheitsschutz konzentrieren. „Alle gravierenden Sachen sind abgearbeitet“, betont Hafner.

Drei schwere Verletzungen haben das Unfallgeschehen in Brackwede geprägt: Auf das Verhalten der Mitarbeiter führt Udo Budde die meisten Unfälle zurück. „Man hat sich ein be-

stimmtes Verhalten unbewusst angewöhnt.“ Mit etlichen Aktionen sei in Brackwede für mehr Arbeitssicherheit gewonnen worden. „Das ist ein ständiger Prozess, den wollen wir am Leben halten“, betont Budde.

„Wir müssen unsere Mitarbeiter noch mehr einbeziehen. Sie sollen Ideen und Regeln selbst entwickeln“, erklärt Frank Markowski, Betriebsratsvorsitzender in Brackwede. Er betont aber auch, dass der Leistungsdruck in den letzten Jahren zugenommen und zu Unachtsamkeit bei den Mitarbeitern geführt habe.



„Gefahren werden meist unterschätzt“, analysiert Christoph Loeb aus Holzhausen. „Wir müssen bei den Unfällen an der Rate Null arbeiten“, so

➤ Fortsetzung: siehe nächste Seite

PANORAMA

Zehn Gewinner bei der Sonderaktion 2006

Zehn MHP-Mitarbeiter aus Hamm und Holzhausen gehören zu den Gewinnern der Sonderaktion zum Betrieblichen Vorschlagswesen 2006, die von Mannesmannröhren Werke veranstaltet worden ist. Den zweiten Preis, einen Motorroller, konnte in Mülheim Karl-Heinz Kraemer (rechts) von Arbeitsdirektor Dr. Michael Blank entgegen nehmen. Zu den Gewinnern gehörte auch Burkhardt Hiebsch aus Hamm (siehe Rückseite).



MRL: strategischer Lieferant

Mannesmannröhren Logistic (MRL) in Ratingen ist für MHP ein strategischer Lieferant für Verbrauchsmaterialien – von A (Anspitzer) bis Z (Zangen).

Die Suche nach einem Lieferanten, der „MHP mit Verbrauchsmaterialien zu optimalen Preisen sicher versorgt, war schnell erfolgreich“, berichtet MHP-Einkaufsleiter Thomas Mende. Im Gegensatz zu Produktionsmaterialien gebe es bei Verbrauchsmaterialien eine große Artikelvielfalt – zu „kleinen“ Preisen.

„Wir sind mit MRL eine strategische Partnerschaft eingegangen mit dem Ziel, unser Unternehmen ständig besser versorgen zu lassen“, schildert Mende. Dr. Adrian Seeger, Geschäftsführer von MRL, ergänzt: „Mit einer sicheren Versorgung wollen wir das nachhaltige Wachstum von MHP als führenden Präzisionsrohrhersteller maximal unterstützen.“



Thomas Mende und Dr. Adrian Seeger (von links): Verbrauchsmaterialien kostengünstig beschaffen und lagern.

Kürzlich ging es – angeregt durch einen Verbesserungsvorschlag aus dem Werk Brackwede – um kostengünstigere Handschuhe für Produktionsmitarbeiter. Mit MRL ist es gelungen, diesen Vorschlag schnell umzusetzen. Der neue Handschuh – der hohen Qualitäts- und Sicherheitsstandards entspricht – er-

freut sich großer Beliebtheit bei den Beschäftigten. Und MHP spart nennenswert Kosten. „Intelligente Lösungen lassen sich partnerschaftlich am nachhaltigsten realisieren“, betont Mende. Der MHP-Einkaufschef freut sich schon darauf, dass MRL sein Lagerhaus im Mai auf modernste Technik umstellen wird: „Dann können wir noch schneller versorgt werden.“

PERSONAL

Generationen-Offensive 2025

Das im März 2005 gestartete Projekt „Personal 2025“ ist „umgetauft“ worden. Es heißt jetzt „GO – die Generationen-Offensive 2025 der Salzgitter AG“. Geblieben ist das Ziel: Wie kann der Konzern den demografischen Wandel meistern? Die Rente mit 67, das Auslaufen der Altersteilzeit 2009 und niedrigere Renten beim vorzeitigen Ausscheiden aus dem Erwerbsleben werden diesen Prozess weiter beschleunigen.

Sechs Expertenteams beschäftigen sich mit der Frage: Wie kann die Salzgitter AG mit vermehrt älteren Beschäftigten auch künftig innovativ

und wettbewerbsfähig bleiben und im Konkurrenzkampf um Nachwuchs ein attraktiver Arbeitgeber sein? Im März sollen erste Ergebnisse präsentiert werden. Dann will auch MHP entscheiden, wie das Unternehmen auf den demografischen Wandel reagieren will.



Die Generationen-Offensive 2025 der Salzgitter AG

800 Lieferanten

Ein einzelnes Industrieunternehmen könnte niemals so effizient beim Einkauf sparen. Allein weil der Prozessaufwand, Verbrauchsmaterialien kostengünstig zu beschaffen und zu lagern, viel zu groß ist. „Wir sorgen dafür, dass die Unternehmen sich voll auf das konzentrieren können, was ihnen Wertschöpfung bringt. Und dazu gehört nicht, Bleistifte zu kaufen“, erklärt Dr. Seeger.

800 Lieferanten sorgen dafür, dass bei MRL rund 30 000 Verbrauchsmaterialien ständig vorrätig sind. Sie werden auf 3 200 Quadratmetern gelagert. MRL bearbeitet täglich etwa 1 800 Aufträge und beschäftigt 38 Mitarbeiter/-innen.

➤ www.mrl.de