

5



the dynamic difference.

DAS GROSSE NIRO-RENNEN



Fünf Jahre, fünf Etappen, fünf Teams -

herzlich willkommen zum großen NIRO-Rennen! Freuen Sie sich auf die besten Mitstreiter, welche die Region Ruhr-Ost zu bieten hat: Am Start sind das Team NIRO und die Teams Einkauf, Personal, Innovation und Marketing. Sie überzeugen durch absoluten Tatendrang, eine hohe Nutzenorientierung und ein ausgeprägtes Gespür für Innovationen. Gemeinsam sind sie unschlagbar.

Ob einer von ihnen das Rennen für sich entscheidet? Schauen sie selbst. Nehmen Sie Platz und genießen Sie mit uns ein spannendes Rennen. Eins können wir Ihnen vorab jedenfalls schon garantieren: Diese Teams sind verdammt schnell ...

PROGRAMMABLAUF

	Vorstellung Team NIRO	4 5
	Etappe 07	6 7
	Vorstellung Team Personal	8 9
	Etappe 08	10 11
	Vorstellung Team Marketing	12 13
	Etappe 09	14 15
	Vorstellung Team Einkauf	16 17
	Etappe 10	18 19
	Vorstellung Team Innovation	20 21
	Etappe 11	22 23
	Siegerehrung und Sommerfest	24 25
	Vorschau und Kontakt	26 27



TEAM NIRO

Das Netzwerk Industrie RuhrOst (NIRO) ist ein regionaler Zusammenschluss von 65 Unternehmen aus den Branchen Metall, Maschinenbau und Elektrotechnik. NIRO verschafft seinen Partnern durch konkrete Maßnahmen und Projekte materielle wie immaterielle Vorteile. Gemeinsames Ziel ist es, das östliche Ruhrgebiet in seiner Wettbewerbsfähigkeit national und international zu stärken. Eine besondere Leistung des Netzwerks besteht darin, Vertrauen herzustellen - zwischen den Mitgliedern und zum Standort Ruhr-Ost. Dieses Vertrauen bildet die Grundlage für eine Dynamik, die immer wieder neue Innovationen hervorbringt.

GRÜNDUNG

November 2006, offizieller Start: Januar 2007

INITIATOR

Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Unna mbH

SCHWERPUNKTE

Einkauf, Personal, Marketing und Innovation

PREISE

Robert-Jungk-Preis 2009: Den Zukunftspreis erhielt NIRO für sein Bürgerengagement und seine innovativen Ideen zum demographischen Wandel.

Bronze-Label der European Cluster Excellence Initiative für exzellentes Cluster-Management



MITGLIEDSCHAFTEN

Initiative »Kompetenznetze Deutschland«, The Competitiveness Institute (TCI) Barcelona

»Schnelligkeit und Effizienz sind unsere Stärken.«

Jens te Kaat, Böcker AG

»Bei NIRO treffen Kompetenzträger aufeinander!«

Prof. Dr. Jochen Deuse,
TU Dortmund, Lehrstuhl für
Arbeits- und Produktionssysteme

»NIRO bringt die Mitglieder zusammen, gibt Impulse.«

Josef Mertens,
Montanhydraulik GmbH

»Wir sind in einem Netzwerk, um uns gegenseitig zu unterstützen und voranzubringen.«

Dr. Andreas Bünke, LTI DRIVES GmbH

»Entwicklung und Anpassung an Veränderungen können noch schneller stattfinden, indem Unternehmen mit verschiedenen Partnern kooperieren.«

Dr. Michael Danneborn,
Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Unna mbH

»Die Motivation, im Netzwerk aktiv tätig zu werden, liegt in der Vielfalt der Netzwerkpartner.«

Dr. Holger Krasmann, WILO SE

»Wir möchten durch den systematischen Austausch die Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit unserer Unternehmen und der ganzen Region steigern.«

Prof. Dr. Johann Grabenweger, KHS GmbH



Vorn v.l.n.r.: Jens te Kaat, Josef Mertens, Prof. Dr. Jochen Deuse, Pascal Lampe
Hinten v.l.n.r.: Dr. Michael Danneborn, Prof. Dr. Johann Grabenweger, Dr. Holger Krasmann, Dr. Andreas Bünke

Pascal Lampe, NIRO

»VERTRAUEN SCHAFFT DYNAMIK!«

»KONKURRENZ – DAS SIND DIE ANDEREN«

07

ETAPPEN-HIGHLIGHTS 2007

- 5 Forschungsanträge
- Zeitungsbeileger »NIRO Spezial«
- Messe Perspektive Technik
- Abschluss Strom
- Gründung Berufsakademie
- Unternehmensbesuche
- Hannover Messe
- Exkursionsreihe »local economy«
- Imagefilm
- Erfahrungsaustausche

Boxen auf zum großen NIRO-Rennen!

Die fünf Teams legen einen rasanten Start hin. Als erstes übernimmt NIRO das Kommando und organisiert den ersten Erfahrungsaustausch, aus dem bereits konkrete Projekte hervorgehen. Schnell wird klar: Hier handelt es sich um eine neue Qualität der Zusammenarbeit!

Doch dann ergreift Marketing die Initiative und präsentiert das Netzwerk gemeinsam mit fünf Mitgliedern auf der Hannover Messe. Jetzt geht es im hohen Tempo in den ersten Bogen hinein und Personal prescht nach vorn. Die erste Berufsakademie in NRW wird gegründet und 26 Studenten nehmen ihr Studium in der Fachrichtung Handel auf. Das Publikum reagiert begeistert und spornt Personal lautstark an.

Doch auch die anderen Teams nehmen an Fahrt auf. Einkauf kommt heran und nimmt für kurze Zeit die Spitzenposition ein. Mit dem Abschluss des ersten Stromvertrags sparen die NIRO-Unternehmen erhebliche Kosten. Was für eine unglaubliche Leistung! Doch das Rennen hat erst begonnen. Hier wird noch einiges passieren ...



Startbereit: die NIRO-Gründer am 2. November 2006.



NIRO-Unternehmen auf der Hannover Messe Industrie 2007.



Exkursion von TU-Studenten zur AB Elektronik GmbH.

Mit der Gründung der ersten Berufsakademie in NRW reagierten die NIRO-Unternehmen auf die drängende Nachfrage nach hochqualifizierten Bewerbern. Um Talente in der Region zu halten, entwickelte NIRO 2007 ein besonderes Studienkonzept: Die Unternehmen erstatten die Studienkosten der Studierenden und zahlen eine Ausbildungsvergütung. Dafür gestalten sie die Studieninhalte als Praxispartner mit. Dies erzeugt eine starke Bindung zwischen Studierenden und Unternehmen und sichert eine sofortige Einsatzfähigkeit der Absolventen. Eine weitere interessante Option: Fachkräfte können das Studium auch berufsbegleitend abschließen.

Als es um die Finanzierung des Vorhabens ging, waren sich alle Unternehmen einig. 500.000 Euro wurden in die duale Ausbildung von 35 Studierenden investiert. Fünf Jahre später studieren bereits 125 junge Talente an der Berufsakademie. Einen Vertrag zwischen NIRO und dem Betreiber, der Hessischen Berufsakademie, gibt es nicht. Alles basiert auf Vertrauen. Zusagen werden einfach eingehalten.

FAKTEN ZUM STUDIUM:

FACHRICHTUNGEN:

Elektrotechnik, Mechatronik,
Maschinenbau, Handel, Logistik

ABSCHLÜSSE:

Bachelor of Arts,
Bachelor of Engineering

VORAUSSETZUNG | DAUER:

(Fach-) Hochschulreife | 3,5 Jahre

Josef Mertens,
Montanhydraulik GmbH

»FÜR DEN NACHWUCHS IN DEN UNTERNEHMEN
SORGEN WIR SELBST!«



NIRO-BETRIEBE TAUSCHEN ERSTMALS MITARBEITER AUS



Dank eines neuen Tarifvertrags kann Jan Hüter (Mitte), Geselle bei Stromag, für einen Monat bei Böcker arbeiten. Für Gerhard Moritz, Stromag-Personalleiter (links), und Jens te Kaat, Böcker-Vorstand, eine perfekte Lösung in der Krise.

2.500 EURO FÜR DIE BESTE ABSCHLUSSARBEIT 2009



Jens te Kaat, NIRO-Vorstandssprecher (links), und Dr. Andreas Bünte, Entwicklungsleiter von LTI DRIVES (rechts), gratulieren Heiko Preckwinkel.



TEAM PERSONAL

Das Team Personal unterstützt die NIRO-Mitglieder bei der Gewinnung und Weiterbildung qualifizierter Mitarbeiter. Zu den bisherigen Aktivitäten zählen die Einrichtung der ersten Berufsakademie in NRW, die Förderung von Projekten zur Nachwuchsqualifizierung und Berufswahlorientierung sowie die Gründung einer Führungskräfteakademie.

EINSATZFELDER

Berufsakademie | kontinuierlicher Verbesserungsprozess |
Rekrutierung | Führungskräfteakademie | Weiterbildungsbörse |
Zusammenarbeit von Schulen und Unternehmen | jährliche Auslobung
des Nachwuchspreises für die »Beste Abschlussarbeit«

PROJEKT FÜHRUNGSKRÄFTEAKADEMIE

2011 gründet NIRO eine Akademie zur Fortbildung von Führungskräften. Die Vorgaben für die praxisnahen Inhalte stammen u. a. von Personalmitarbeitern der NIRO-Unternehmen. Zwischen den einzelnen Trainingsmodulen treffen sich die Teilnehmer zur kollegialen Beratung.

EXPERTENMEINUNGEN

»Da sitzen Personaler und Betriebsleiter aus einer Region zusammen und arbeiten an einem Problem: Wie sorgen wir für starken, gut ausgebildeten Nachwuchs? Heraus kommt ein Gesamtpaket, das kein Berater besser hätte entwickeln und kein Betrieb allein hätte umsetzen können.«

Gerhard Moritz, GKN Stromag AG

»Uns helfen die schnellen, unkomplizierten Wege zwischen den Mitgliedern und die Projekte, zum Beispiel in der Personalentwicklung. Unser Unternehmen hat mehrere Mitarbeiter zum Mechatronik-Studium an die Berufsakademie in Bönen geschickt. Auch vom Mitarbeiteraustausch versprechen wir uns viel.«

Prof. Dr. Johann Grabenweger, KHS GmbH

»MIT KNOW-HOW ZUR SPITZE GELANGEN«

08

ETAPPEN-HIGHLIGHTS 2008

Rahmenverträge Büromaterial und Werkzeuge



Einführung der BA-Studiengänge
Mechatronik und Maschinenbau



Markenentwicklung NIRO



Projektstart »Verschwendungsarme Produktion«



Hannover Messe



Projektstart »Intelligente Regionale Wirtschaft« (IRW)



Diese Etappe beginnt mit einer großen Überraschung:

NIRO befindet sich an der Innenseite mit zwei Längen an der Spitze! 850.000 Euro erhält das Netzwerk für das IRW-Projekt. Damit will NIRO den Wissensaustausch zwischen den Unternehmen fördern. Wozu? Um dynamisch, um anders zu sein!

Da fühlt sich Marketing direkt angesprochen und folgt dicht hinter NIRO! Das erinnert stark an ein Kopf-an-Kopf-Rennen. Aber nein, hier geht es um etwas anderes! Marketing entwickelt für NIRO eine Marke und ein neues Erscheinungsbild. Das sieht gut aus!

Ein drittes Team mischt sich in die Führungsriege. Innovation startet durch mit dem Projekt »Verschwendungsarme Produktion«! Das Team will ganz offensichtlich die Produktionsprozesse in den NIRO-Unternehmen verbessern. Bei dieser hervorragenden Kondition wird das kein Problem sein.

Personal zieht zum Ende der Etappe wieder stärker an! Mit großem Einsatz schafft es das Team, die neuen Studiengänge Maschinenbau und Mechatronik an der Berufsakademie einzurichten. Was für ein unglaubliches Tempo! Ob die Teams das in der nächsten Runde beibehalten? Wir sind gespannt ...



Auftakt für das Zentrum »Zukunft durch Innovation«.



Start des Studiengangs Maschinenbau | Mechatronik 2008



Besuch der Deutschen Nickel GmbH in Schwerte.



Sponsored by NIRO: der Rennwagen FS29.

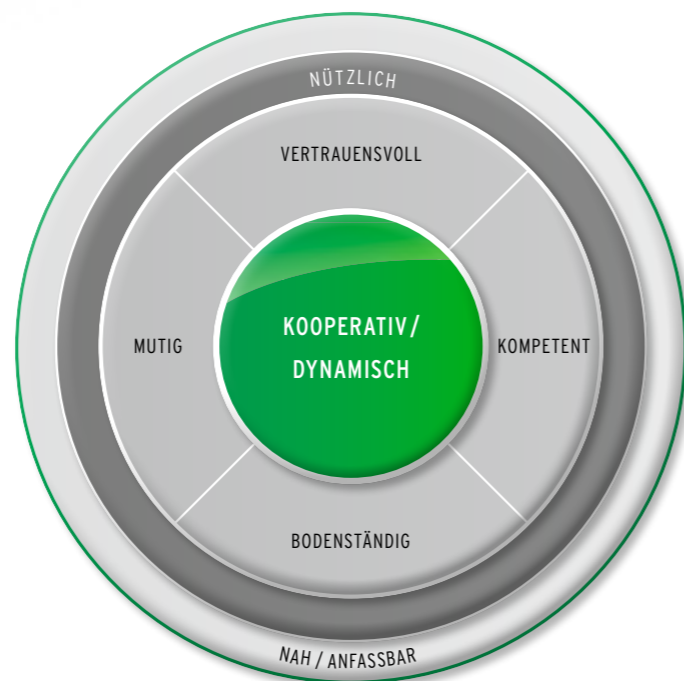
»MIT NIRO MACHEN WIR DEN INDUSTRIE- STANDORT RUHR-OST ZUR MARKE!«

Lothar Hötger, team:penta GmbH & Co. KG

Um sich vom Wettbewerb abzuheben, müssen sich Unternehmen klar positionieren. Eine professionelle Markenentwicklung und -führung hilft, Orientierung nach innen und außen zu geben. NIRO unterstützt nicht nur seine Mitglieder in Marketingfragen, NIRO verfolgt selbst klare Marketingziele. Eins davon ist, sich als führendes Industrienetzwerk der Region Ruhr-Ost zu behaupten und die Bekanntheit der Unternehmen national und international auf- und auszubauen.

Dazu erarbeitete es im Jahr 2008 die eigenen Markenwerte und eine eindeutige Marktpositionierung. Der davon abgeleitete Markenauftritt kommuniziert Werte wie Nutzenversprechen, Dynamik, Kompetenz und Vertrauen. Einfach und doch anders.

Kurz: **NIRO** - the dynamic difference.



Der Markenkern

Das zentrale Bildmotiv – der Panther und der geschwungene grüne Streifen – steht symbolisch für die Dynamik und die Stärke von NIRO. Diese Stärke gründet auf den einzelnen Unternehmen. Ihr gemeinsames Handeln stärkt die Wettbewerbsfähigkeit des östlichen Ruhrgebiets.



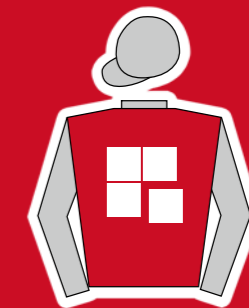
»Return«: Die Mitgliederzeitung fasst die wichtigsten Netzwerkaktivitäten zusammen.



NIRO-Weltkarte: Auf der digitalen Weltkarte (hier: Shanghai) sind alle Standorte der NIRO-Partner markiert.



Hannover Messe: Die Schülerrallye auf der Hannover Messe 2009 war ein großer Erfolg.



TEAM MARKETING

Das Team Marketing unterstützt die NIRO-Mitglieder bei ihrer Positionierung und in der Öffentlichkeitsarbeit. Seminare, Workshops und Arbeitskreise dienen dem regelmäßigen Erfahrungsaustausch. Auf Messen und Kongressen repräsentiert NIRO mit seinem eigenen Markenauftritt die beteiligten Unternehmen und stellt darüber wichtige internationale Kontakte und Beziehungen her.

BESONDERHEITEN

nützlich, dynamisch, kooperativ,
vertrauensvoll, schnell, mutig

EINSATZFELDER

Entwicklung und Führung der NIRO-Marke | Netzwerk-Präsentation und Pressearbeit | Unterstützung der Unternehmen auf der Hannover Messe | Mitgliederzeitung »RETURN« | Kooperationen mit Netzwerken aus Algerien, Brasilien und Schweden | Erfahrungsaustausch | NIRO-Weltkarte - Darstellung der ausländischen Niederlassungen und Handelsvertretungen der Mitgliedsunternehmen

EXPERTENMEINUNGEN

»Mit Hilfe von NIRO haben wir uns 2010 zum ersten Mal auf der Hannover Messe präsentiert. Allein hätte das einen deutlich höheren Planungs- und Kostenaufwand bedeutet. Das Ergebnis lässt sich sehen: Aufträge aus Bosnien, China und der tschechischen Republik.«

Wenke Völkman-Gröne, Maschinenfabrik Völkman GmbH

»Das erfolgreiche NIRO-Konzept stößt auf internationales Interesse. So haben sich Delegationen aus Brasilien, Algerien, Nigeria und Südafrika vor Ort davon überzeugt und viele Anregungen zur Umsetzung im eigenen Land mitgenommen.«

Frank Wältring, mesopartner PartG

»BEI NIRO ZÄHLT DER GLEICHBEHANDLUNGSGEDANKE«



09

ETAPPEN-HIGHLIGHTS 2009

- Rahmenverträge Elektromaterial, technische Gase, Erdgas, Schneidwerkzeuge und Mietfahrzeuge
- Robert-Jungk-Preis
- Projektstart »RoRaRob«
- 1. Auslobung »Beste Abschlussarbeit«
- Vorstellung NIRO in Brasilien
- Zeitungsbeilage »NIRO Special«
- Einkauf-Workshops
- Mitgliedschaft »Kompetenznetze Deutschland«, TCI Barcelona
- Audits und Benchmark-Reisen Produktionsprozesse
- Hannover Messe
- Benchmark-Analyse Produktentwicklung
- Sponsoring »GET racing«
- Start AG Produktentwicklung

Personal liegt auch in dieser Etappe vorn. Doch Moment, was ist das?

Zwischen ihnen taucht ein Rennwagen auf. Mit einer sagenhaften Geschwindigkeit jagt er die Bahn entlang, den anderen Teams davon. Ganz klar, das war der FS29! Den haben Ingenieurstudenten der TU Dortmund selbst gebaut. Das Netzwerk ist 2009 nicht nur Hauptsponsor, sondern auch Berater und Bauteillieferant des Rennteams.

Innovation nutzt das kurze Gastspiel und kämpft sich an die vordere Position. Das Team führt eine Benchmark-Analyse unter den NIRO-Mitgliedern durch. Die Ergebnisse zeigen, welche Prozesse zur Produktentwicklung die Region zu bieten hat. Gemeinsam leiten die Partner Optimierungen ab. Das bringt Innovation weit nach vorn!

Aber Marketing holt auf! Mit 300 Schülern veranstaltet das Team eine Rallye auf der Hannover Messe. Hier entdecken die Jugendlichen, dass viele Unternehmen aus ihrem Umkreis faszinierende Technik entwickeln. Das zieht berufliche Perspektiven nach sich!

Einkauf lässt sich davon nicht irritieren! Das Team rückt an der Außenseite auf den 1. Platz! Der Abschluss mehrerer Rahmenverträge verschafft ihm einen enormen Vorsprung! Das Besondere daran: Kleine Unternehmen erhalten dieselben Konditionen wie die großen. Kann Einkauf diese Position halten? Wir drücken die Daumen ...



NIRO erhält den »Robert-Jungk-Preis 2009«.



Der NIRO-Flitzer beim NRW-Tag am 28. Juni 2009.



Blickfang für den Zeitungsleser: das »NIRO-Special«.



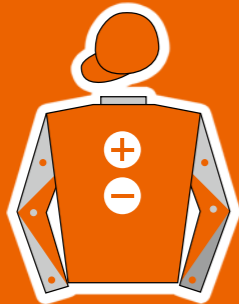
Christa Thoben bei NIRO auf der Hannover Messe.



Unnaer Realschüler entdecken Zukunftstechnik.



Die stolzen Gewinner der Schüler-Messerrallye.



TEAM EINKAUF

Das Team Einkauf steigert die Wirtschaftlichkeit der NIRO-Unternehmen durch vielfältige Einkaufsvergünstigungen. Diese sind in Rahmenverträgen mit zahlreichen Lieferanten festgelegt. Eine weitere Aufgabe für das Netzwerk besteht darin, Verbesserungen in den Einkaufsprozessen anzuregen und umzusetzen.

EINSATZFELDER

Einkauf von C-Teilen, Energie und Dienstleistungen | E-Procurement | regelmäßige Treffen der AG Einkauf | Workshops und Erfahrungsaustausche | Schulungen

ERGEBNISSE

jährliches Einkaufsvolumen von über 10 Mio. € | internetbasierter Marktplatz (fuxx4trade) | Rahmenverträge in 15 verschiedenen Einkaufsbereichen (z. B. Energie, Büromaterial, Mietwagen, Frachten, Werkzeug)

EXPERTENMEINUNGEN

»Bei NIRO bündeln wir Beschaffungskompetenzen unternehmensübergreifend. So ist sichergestellt, dass Fachleute den jeweiligen Bedarfsfall intelligent ausschreiben. Dies schafft Vertrauen bei unseren Mitgliedern und Lieferpartnern. Selbstverständlich gilt hierbei immer der Gleichbehandlungsgedanke. Die bereits erzielten Ergebnisse bestätigen uns, dass wir mit dieser Strategie auf dem richtigen Weg sind.«

Thomas Jacobsen, Montanhydraulik GmbH

»Bei NIRO erhalten auch Unternehmen mit 20 oder 40 Beschäftigten dieselben Konditionen wie Großunternehmen, weil hier alle - ganz demokratisch - gleichermaßen an den Vorteilen partizipieren. Die Großen helfen also den Kleinen, exorbitant bessere Konditionen zu erhalten.«

Christoph Knepper, Knepper GmbH

»IM EINKAUF LIEGT DER GEWINN!«

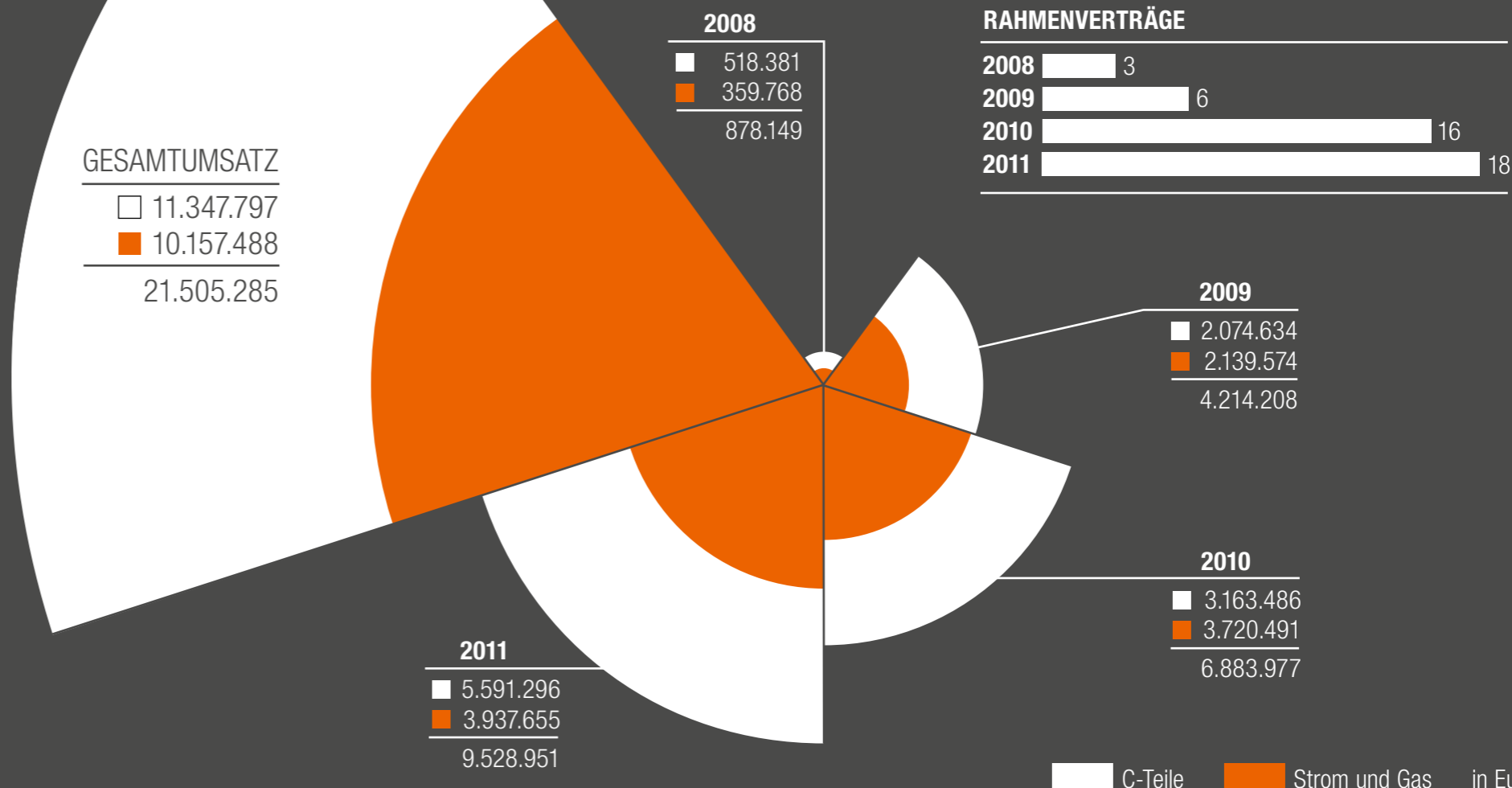
Axel Lorra, Böcker AG

Der direkte Weg, ein Unternehmen wirtschaftlicher zu gestalten, ist ein kostengünstiger Einkauf. NIRO konnte mit zahlreichen Lieferanten günstige Rahmenverträge für verschiedene Leistungen und Produkte abschließen.

Nach gerade einmal vier Sitzungen war der Strom im Kasten. Für zwei Jahre handelte NIRO Konditionen für den Strombezug aus. Der Clou: Ganz gleich, wie groß ein Unternehmen ist – alle Partner zahlen den gleichen niedrigen Strompreis. Bis zu 20 Prozent werden dadurch eingespart. Diesem Vorbild folgen weitere Abschlüsse für Erdgas, Büromaterial, Heizöl oder Werkzeuge. Jährlich kommen weitere Verträge hinzu.

Speziell kleine und mittelständische Unternehmen profitieren von garantierten Nettopreisen und modernen Instrumenten über fuxx4trade wie Genehmigungsverfahren, Budgetierung und einer optionalen Anbindung an die Ressourcenplanung (ERP). Die eingesparten Kosten eröffnen Raum für andere Investitionen.

ANZAHL DER RAHMENVERTRÄGE UND UMSÄTZE FÜR DEN EINKAUF VON C-TEILEN, STROM UND GAS





»DENN WIR WISSEN, WAS WIR TUN«

Das Blatt hat sich gewendet.

Mit der neuen Wissensdatenbank im Rücken scheint das Team unschlagbar! Dicht gefolgt wird es von Marketing! Der vierte Auftritt auf der Hannover Messe beschert den teilnehmenden Unternehmen intensive Neukontakte rund um den Globus. Da lohnt sich gleich ein Blick auf die digitale NIRO-Weltkarte. Diese zeigt alle Niederlassungen und Vertretungen der Mitglieder auf. Diese Kontakte können die Partner für eine Zusammenarbeit vor Ort nutzen.



Kick-off-Veranstaltung des Projekts »InnoLern« am 19. Februar 2010.

Innovation ist extrem schnell!

Personal geht plötzlich wieder in die Verfolgung! Das Team startet mit einem Tarifvertrag zum Mitarbeiteraustausch durch. Jan Hüter von Stromag macht den Anfang. Statt Kurzarbeit arbeitet er zwei Monate lang in Vollzeit bei Böcker. Damit ist Personal deutlich im Vorteil!

Auch Marketing meldet sich noch einmal zurück! Die Mitgliederzeitung »Return« erscheint und hält die Unternehmen auf dem Laufenden. Ja, wo laufen sie denn? Über die Breite der Bahn galoppieren die Teams in den nächsten Bogen hinein! Einkauf hat erneut das Kommando! Unglaubliche sechs Rahmenverträge gehen auf seine Kappe – für Verbindungselemente, Schweißdraht, Paketversand sowie nationale und internationale Frachten.

Personal zieht direkt nach und investiert in den Preis »Beste Abschlussarbeit 2010«! 2.500 Euro gehen an den Bochumer Ingenieurabsolventen Sebastian Pieters. Das Team erkämpft sich dadurch einen knappen Vorsprung. Mit diesem Ergebnis gehen wir in die fünfte und letzte Etappe ...



Nachwuchspreis für Sebastian Pieters (2. v. l.).



Brasilianische Delegation zu Besuch bei NIRO.



AG Einkauf beschließt den Einkauf für Frachten.

10

ETAPPEN-HIGHLIGHTS 2010

2. Vergabe »Beste Abschlussarbeit«



Rahmenverträge Strom, Erdgas, Schweißdraht und Frachten



zwei Ausgaben Mitgliederzeitung »Return«



Tarifvertrag Mitarbeiteraustausch



Workshops und Schulungen



NIRO-Weltkarte



Projektstart »InnoLern«



Hannover Messe



Start Online-Datenbank »NIRO-Wissen«



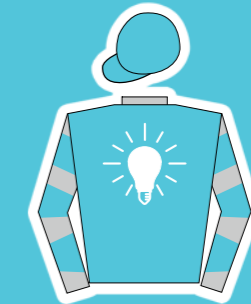
Besuch Unternehmensvertreter aus Brasilien



Das Netzwerk Industrie RuhrOst steht vor allem für eins: Wissen austauschen und weitergeben. Unter dem Titel »Intelligente regionale Wirtschaft« (IRW) startet im November 2008 ein Projekt, das dazu dient, über ein wissensbasiertes Innovationsmanagement gemeinsam neue Produkte zu entwickeln und Prozesse zu verbessern. Umgesetzt werden die Ziele über moderierte Arbeitsgruppen und die Online-Datenbank »NIRO-Wissen«.

Das Portal kombiniert das Management von Dokumenten mit Möglichkeiten zur Interaktion. Über die Mitarbeiter- und Unternehmensprofile können die Nutzer in direkten Austausch miteinander treten. Dadurch steht den Netzwerkpartnern ein umfangreiches Fachwissen zur Verfügung. Weitere Angebote der Datenbank sind ein Veranstaltungskalender, ein Adressbuch, ein Suche-Biete-Forum und ein wöchentlicher Newsletter. Auch betriebliche Veranstaltungen, Weiterbildungsangebote und Pressemitteilungen können die derzeit 550 Experten in die Datenbank einstellen.

In den AGs Produktion und „PEP-to-go“ tauschen sich die Partner gezielt über ganzheitliche Produktionssysteme und -prozesse aus. Dabei engagieren sich die Mitglieder in mehreren Forschungsvorhaben.



TEAM INNOVATION

Das Team Innovation unterstützt die NIRO-Unternehmen bei der Entwicklung und Einführung innovativer Prozesse auf den Gebieten Produktentwicklung und Produktion. Grundlegend für alle Aktivitäten sind der Austausch und die Weitergabe von Wissen.

EINSATZFELDER

AG Produktentwicklung | Wissensmanagement |
Produktionsprozesse - Lernen vom Toyota-Produktionssystem |
kooperative Produktentwicklung | Forschungsanträge

ERGEBNISSE

Audits zu verschwendungsarmen Produktionsprozessen | Benchmark-Reisen | Planspiel-Workshops | Benchmark der Entwicklungsprozesse |
»PEP to go« - Vorstellung der Entwicklungsprozesse und Besichtigung der Versuchsfelder | kollegiale Fallberatung

EXPERTENMEINUNGEN

»Das Ausbleiben von Konkurrenz bringt einen sehr vertrauensvollen Umgang mit sich. Das heißt, die NIRO-Mitglieder können untereinander über alles reden, ohne dass sie Gefahr laufen, dass Dinge hinausgetragen werden. Dadurch lernt man wirklich. Unterstützung von außen ist selten nötig. Wir haben die Experten im Netzwerk.«

Jens te Kaat, Böcker AG

»Für mich ist NIRO-Wissen die elektronische Umsetzung des Netzwerkgedankens. Entscheidend ist für mich das einfache Knüpfen persönlicher Kontakte zu Teilnehmern aus anderen Unternehmen, um auf direktem Wege Erfahrungen auszutauschen oder Empfehlungen für die Bearbeitung eigener Aufgabenstellungen einzuholen.«

Dr. Gunnar Gödecke, Vulkan Kupplungs- und Getriebebau B. Hackforth GmbH & Co. KG

»WIR SIND EINE BERATUNG
OHNE BERATER!«

Jens te Kaat, Böcker AG



PROJEKT »RORAROB«



Hier entwickeln die beteiligten Partner ein Robotersystem zur Übernahme von Schweißaufgaben in der Rohr- und Rahmenkonstruktion.

Modernisierungscoachs des Projekts „InnoLern“ entwickeln gemeinsam mit operativen Mitarbeitern eine moderne Innovationskultur. Praktisch geht es um die Einführung eines sokratischen Führungsstils (»Führen durch Fragen«), kombiniert mit weiteren Maßnahmen der Personal- und Organisationsentwicklung. Die Coachs tauschen sich dazu unternehmensübergreifend in Fokusgruppen aus, um gemeinsam Lern- und Innovationspotenziale in ihren Betrieben zu erschließen.

Die heiße Phase des Rennens hat begonnen!

Team Einkauf ist erneut auf dem Vormarsch. Mittlerweile haben sich über 50 Unternehmen zur gemeinsamen Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen zusammengeschlossen. Nur eine halbe Länge dahinter läuft Personal! Die Führungskräfteakademie hat ihren Betrieb aufgenommen. Die Module und Inhalte zur Fortbildung des mittleren Managements der NIRO-Unternehmen stehen bereit. Im September geht es los!

Zeitgleich ist auch NIRO mit von der Partie! Die beiden Teams verabschieden den ersten Jahrgang der Berufsakademie. Sie führen nun das Feld in hohem Tempo an! Personal ergreift trotzdem noch einmal die Initiative! Den 3. Nachwuchspreis für die »Beste Abschlussarbeit« erhält Michael Abdinghoff. Ist damit das Rennen entschieden? Nein! Mitten auf der Zielgeraden wagt NIRO einen großen Schritt nach vorn und entscheidet sich, eine GmbH zu gründen!

Nur noch wenige Meter, dann ist das Ziel erreicht! Alle fünf Teams formieren sich auf gleicher Höhe! Ist das denn möglich!? Wer von ihnen macht das Rennen? Noch zehn Meter! Noch fünf! Die fünfte Etappe ist vollbracht! Und der Gewinner? ...



Veranstaltung »PEP-to-go«: Lernen im Netzwerk.



Michael Abdinghoff (rechts) freut sich über 2.500 Euro.



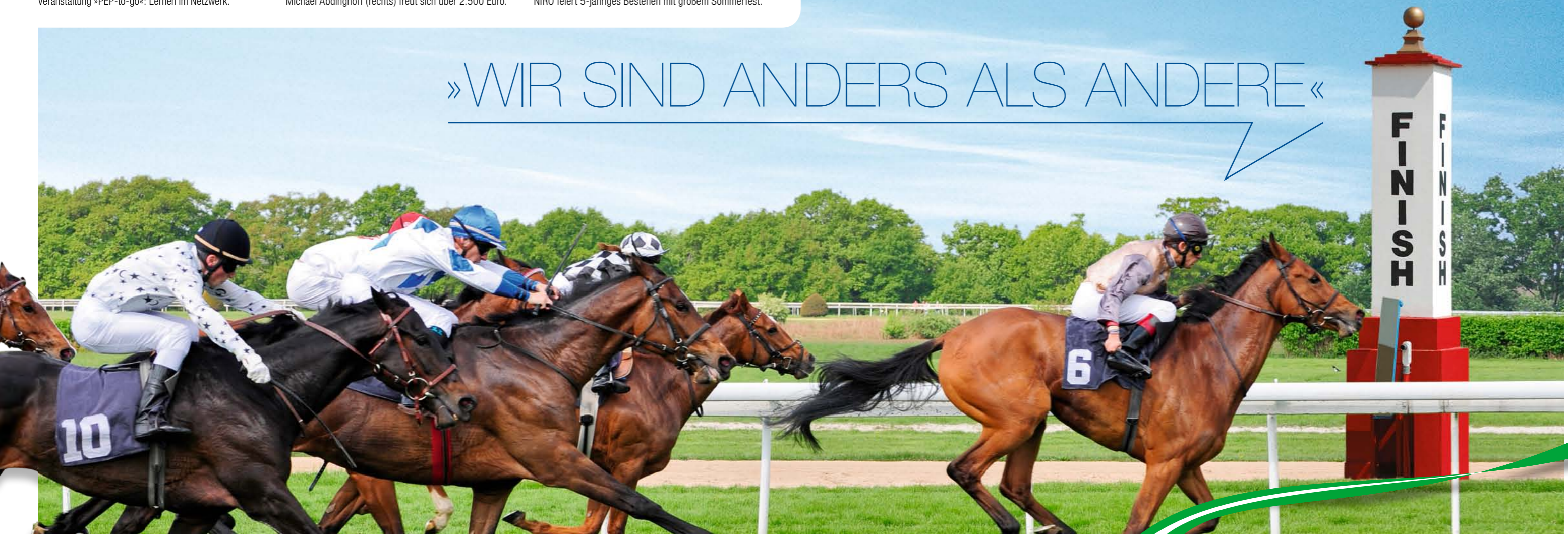
NIRO feiert 5-jähriges Bestehen mit großem Sommerfest.

11

ETAPPEN-HIGHLIGHTS 2011

- Entscheidung zur GmbH-Gründung
- 3. Vergabe »Beste Abschlussarbeit«
- 3. Ausgabe Mitgliederzeitung »Return«
- Verabschiedung BA-Absolventen und Sommerfest
- Planspiel-Workshops
- Start der NIRO-Führungskräfteakademie
- Rahmenverträge Verwertung, Entsorgung, Verpackungsmaterial, Diesel und Heizöl
- Veranstaltungsstart »PEP-to-go«

»WIR SIND ANDERS ALS ANDERE«



»DER GEWINNER IST: REGION RUHR-OST«



Nach einer meisterhaften Leistung aller fünf Teams

gibt es einen eindeutigen Gewinner! Die Region Ruhr-Ost! Sie darf sich über ein Netzwerk freuen, das es in fünf Jahren zu erstaunlichen Ergebnissen gebracht hat. Damit verfügt die Region über einzigartige Wettbewerbsvorteile. Das beginnt bei der Nachwuchsförderung und reicht über die Einkaufskonditionen und den unternehmensübergreifenden Wissensaustausch bis hin zu gemeinsamen Produktinnovationen.

Die Zuschauer sind noch immer ganz aus dem Häuschen! Kein Wunder, denn solch ein Rennen hat es bislang noch nicht gegeben. Jetzt geht es gleich weiter mit der Siegerehrung und der großen Abschlussfeier. Mit dabei ist alles, was Rang und Namen hat. Über 480 Gäste aus dem NIRO-Kreis haben sich zusammengefunden, um fünf erfolgreiche Jahre zu feiern. Eins kann an dieser Stelle schon verraten werden: Es wird schnell! Es wird temperamentvoll! Und es wird bunt!



Wenn Ihnen das erste große NIRO-Rennen gefallen hat,

dann reservieren Sie am besten schon jetzt Ihren Platz für das nächste Rennen! Gemeinsam am Start sind erneut die fünf Teams NIRO, Einkauf, Personal, Innovation und Marketing.

Schon jetzt diskutieren die Experten über die Favoritenrolle. Ist es Team NIRO, das einen Geschäftsbetrieb eröffnen will und Fördergelder für sein neues CSR-Projekt erhält?

Gute Chancen auf eine vordere Platzierung haben auch Einkauf und Personal. Beide Teams sind in absoluter Höchstform. Einkauf befindet sich bereits in den Preisverhandlungen für neue Rahmenverträge. Personal sieht interessante Maßnahmen zur Mitarbeiterentwicklung und Nachwuchsgewinnung vor.

Die Gerüchte gehen, dass Marketing und Innovation ebenfalls einiges an Know-how, Mut und Tempo zu bieten haben. Bleiben Sie einfach am Ball, denn das tut unser Netzwerk auch!

Wir sehen uns!

Pascal Lampe
Geschäftsführer
Fon: 02303 27 - 31 90
pl@ni-ro.de



Margarita Grünstern
Veranstaltungen,
Marketing, Projekt-
Controlling, Assistenz
Fon: 02303 27 - 32 90
mg@ni-ro.de



Jan Dettweiler
NIRO-Akademie, Per-
sonal, Datenschutz
Fon: 02303 27 - 38 90
jd@ni-ro.de



Katharina Kölpin
Einkauf
Fon: 02303 27 - 44 90
kk@ni-ro.de

ETAPPEN-VORSCHAU 2012

- Projekt »Change pro CSR«
- Projekt »NED«
- Erweiterung
Führungskräfteakademie
- neue Rahmenverträge
- Ausbildungsplattform »Azubi2B«
- NIRO: GmbH-Gründung

12

Klaus Pollig
Einkauf
Fon: 02303 27 - 34 90
kp@ni-ro.de



Ludmila Riewe
Leitung Einkauf
Fon: 02303 27 - 33 90
lr@ni-ro.de



Anna Rommel
Produktentwicklung,
NIRO-Wissen,
Frachten
Fon: 02303 27 - 41 90
ar@ni-ro.de



Insa Kunz
Projektleiterin
„Change pro CSR“,
NIRO-Akademie
Fon: 02303 27 - 38 90
ik@ni-ro.de

»DAS NÄCHSTE RENNEN
HAT SCHON BEGONNEN«

Ansprechpartner für den Bereich
„Produktion“:
Univ.-Prof. Dr.-Ing. Jochen Deuse
TU Dortmund, Lehrstuhl für Arbeits-
und Produktionssysteme
Fon: 0231 755 - 2651
jochen.deuse@tu-dortmund.de

Ansprechpartnerin für
den Bereich „InnoLern“:
Ingrid Lange
ForTrans e. V.
Fon: 0231 9700 - 790
lange@fortrans.de

Ansprechpartner für den Bereich
„Duales Studium an der Berufsakademie“:
Christian Kwiatkowski
Hessische Berufsakademie
Fon: 0234 97667 - 11
christian.kwiatkowski@hessische-ba.de

WIR DANKEN DEN SPONSOREN
DES NIRO-SOMMERFESTES FÜR IHRE UNTERSTÜTZUNG.



wfg-kreis-unna.de

Wirtschaftsförderung Kreis Unna

Wirtschaftsförderung Kreis Unna

Die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Unna ist Servicepartner für ansiedlungsinteressierte Unternehmen aus dem In- und Ausland, für heimische Betriebe, für junge Unternehmen und Existenzgründer.

wollschlaeger.de



Wollschläger GmbH & Co.KG

Die Wollschläger Gruppe zählt mit über 70.000 Präzisionswerkzeugen und C-Teilen zu den führenden Beschaffungsdienstleistungsunternehmen und Systemanbietern in der Materialwirtschaft.



stolzenhoff.de

Stolzenhoff GmbH & Co. KG

Mit uns wird Ihr Event zu einem unvergesslichen Erlebnis.



teampenta.de

team:penta GmbH & Co. KG

NIRO steht für besondere Werte und einzigartige Leistungen. Wir unterstützen NIRO dabei, eine starke Marke zu werden.

Fotoindex: S.2/3 © winhorse/iStockphoto.com | S.6/7 © Racheal Grazias/Shutterstock.com,
© Tom Bayer/fotolia.com | S.10/11 © gandolf/fotolia.com, © Tom Bayer/fotolia.com | S.14/15
© RRF/fotolia.com | S.18/19 © winhorse/iStockphoto.com | S.22/23 © Tom Bayer/fotolia.com,
© dlewis33/iStockphoto.com | S.24 © winhorse/iStockphoto.com | S.26/27 © PaulaConnolly/
iStockphoto.com

NIRO

Netzwerk Industrie RuhrOst

Friedrich-Ebert-Straße 19
59425 Unna
info@ni-ro.de
www.ni-ro.de