



# werbetechnik

Signmaking · Large Format Printing · Lichtwerbung · Digital Signage **DAS FACHMAGAZIN**

## LFP-Drucker

Warum Wartungen die Laufzeiten verlängern  
ab Seite 10

## Transferpressen

Welche Funktionen im Fokus stehen  
ab Seite 26

## LED-Module

Was die Qualität der Produkte ausmacht  
ab Seite 52

## Displays

Wann sich die Hardware für Sonnenlicht eignet  
ab Seite 66

Offizieller Medienpartner



Zentralverband  
Werbetechnik



Offizieller  
Medienpartner  
Lichtwerber  
Deutschland



OFFIZIELLER  
MEDIENPARTNER  
www.EXPO-4-0.com





Roland Plank erklärt, worauf Steffen Amesdörfer (rechts) beim Formen von Acrylglas achtet.

## Entwicklung nach Plan(k)

Ein modernes Büro, neue Maschinen, eine gesteigerte Effizienz: Roland Plank ist mit seinem Unternehmen auf Erfolgskurs.

Er würde es wieder tun. Obwohl er noch nie so viel gearbeitet hat wie in den vergangenen zwei Jahren: Im August 2015 hat Roland Plank das Unternehmen Günther Werner Werbeanlagen übernommen und damit vor einer drohenden Schiefelage bewahrt. Seither hat der neue Geschäftsführer viel investiert – in neue Maschinen, die Produktionsstätte und in die Organisation. „Wir sind ein neues Unternehmen geworden“, zieht Roland Plank zufrieden Bilanz. An der Maxime, ausschließlich für Wiederverkäufer zu produzieren, hält er jedoch eisern fest. „Wer Prinzipien hat, muss ihnen treu bleiben – das schafft Vertrauen beim Kunden. Und das ist die Basis für gute Geschäftsbeziehungen.“ Als Hersteller von Lichtwerbung will er seine Kunden nicht bevormunden oder belehren; die Gestaltungs- und Beratungsarbeit liege grundsätzlich beim Wiederverkäufer. Werner+Plank Licht & Metalltechnik GmbH, wie das Unternehmen seit dem Einstieg von Roland Plank firmiert, bietet ihm dabei nur die Unterstützung, die er braucht oder sich wünscht.

### Mehr Effizienz, mehr Umsatz

Nach eigenen Angaben hat Roland Plank seinen Businessplan zu 105 Prozent erfüllt – damit hat der 43-Jährige mehr als das umgesetzt, was er sich vor zwei Jahren vorgenommen hat (siehe auch WERBETECHNIK 5.2015). Zum Beispiel den Zusammenschluss der beiden Produktionsstätten. An eine flüssige – und effektive – Produktion war somit nicht zu denken. Seit dem Umzug zum Jahreswechsel 2016/2017 stehen dem

Unternehmen mehr als 20.000 Quadratmeter zusammenhängend in Mühlhausen/Rocksdorf zur Verfügung. Die Belohnung: ein Plus an Effektivität um mehr als 15 Prozent – der zusätzliche Platz, eine direktere Kommunikation, neue Maschinen sowie verkürzte Wege verbessern den Workflow. Das alte Gelände, den Gründungsstandort in Sulzbürg, hat Roland Plank verkauft und einen Acker neben dem heutigen Standort erworben, um zusätzliche Erweiterungen in der Zukunft zu ermöglichen; noch wächst dort der Mais.



Die WERBETECHNIK zu Gast bei Werner+Plank: Geschäftsführer Roland Plank (r.), Vertriebsleiter Michael Schneider (l.) und die „Frauen-Power“ aus Verwaltung und Vertrieb

Zusammenkommen  
ist ein Beginn  
Zusammenbleiben  
ist ein Fortschritt  
Zusammenarbeiten  
ist ein Erfolg

Zitate von Henry Ford zieren die Wände – und sollen Denkanstöße bieten.

Was ebenfalls wächst und gedeiht, ist der Umsatz. 2016 stieg er um gute 30 Prozent, im ersten Halbjahr 2017 konnte wiederum ein Plus von 25 Prozent erwirtschaftet werden, mitunter aufgrund vieler Neukunden und neuen Ideen in der Produktentwicklung. Den Fokus legen die Oberpfälzer dabei neben Montagefreundlichkeit auf eine einfache Wartung. Dafür kommt zum Beispiel eine Technik zum Einsatz, die bei Neonanlagen gang und gäbe war, vielen Werbetechnikern aber heute unbekannt ist: Revisionsklappen in den Profilargen. Sie erleichtern und beschleunigen Wartungsarbeiten, weil sie dem Monteur verraten, wo die Netzteile verbaut sind, selbst wenn er den Bauplan vergessen hat. Des Weiteren wurden Serienprodukte optimiert, etwa Innenaussteifungen für Transparente: Sie lassen sich durch händisches Biegen und Stecken zusammenbauen. Das spart zum einen Kosten, sodass Werner+Plank bereits Projekte gegen Billigproduzenten aus Osteuropa gewinnen konnte; zum anderen haben

die Fachabteilungen mehr Kapazitäten für komplizierte Aufträge.

Eine weitere Grundlage des Erfolgs ist das neue ERP-System. Es liefert der Unternehmensleitung alle Daten aus Produktion, Vertrieb, Materialwirtschaft und auch Personal; jede Maschine, jedes Informationsterminal, jeder Mitarbeiter ist darin vernetzt. Das Auswerten der Daten ermöglicht, die Abläufe transparent zu halten und zu verbessern. „Controlling bedeutet nicht, zu kontrollieren, sondern zu analysieren und zu bewerten. Das ist Produktion 4.0“, sagt Roland Plank. Dazu tragen auch die eingeführten täglichen Meisterbesprechungen in der Fertigung bei. Darin werden das Tagessoll sowie die beiden Folgetage besprochen und die Facharbeiter auf die jeweiligen Jobs verteilt, um eine möglichst flüssige Produktion zu gewährleisten. Auf diese Weise konnten die zuletzt mehr als 900 anfallenden Überstunden pro Monat trotz gestiegener Umsätze geglättet werden.

## Nur gemeinsam geht es voran

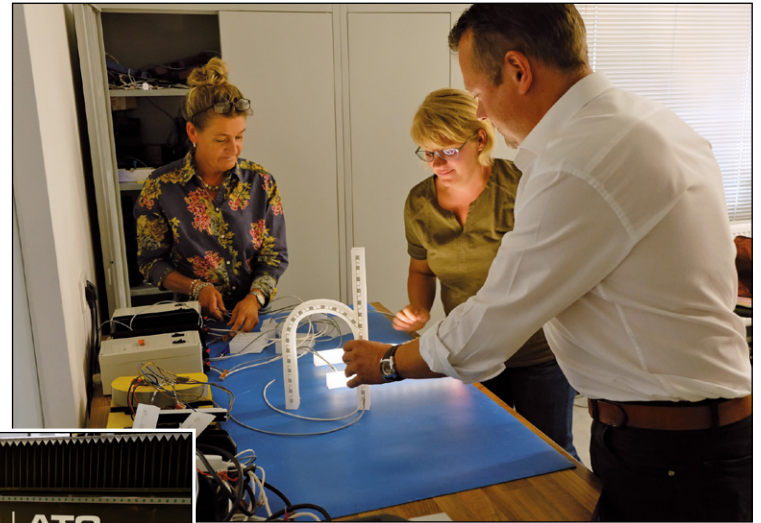
Die positive Entwicklung spiegelt sich auch in der Personalstärke

wider. Die Mitarbeiterzahl stieg von 85 auf 135. Dazu kommen vier Auszubildende im vergangenen und zwei im neuen Ausbildungsjahr. Was den Geschäftsführer besonders freut: Vor allem die älteren Mitarbeiter tragen die Veränderungen gerne mit. Roland Plank setzt dabei auf gegenseitigen Respekt und Austausch; er motiviert die Mitarbeiter bis hin-



*Dicke Materialien bearbeitet Werner+Plank mit einer CNC-Fräse, dünnere mit einem Laser.*

unter zur Putzfrau, sich mit Verbesserungsvorschlägen einzubringen. Auf diese Weise konnten beispielsweise Abläufe und Arbeitsplätze optimiert werden. „Ich nutze lieber 135 Gehirne, als dass ich nur eines überstrapaziere“, beschreibt der Geschäftsführer. Und er investiert in diese: Bereits ein sechsstelliger Betrag sei in Weiterbildungsmaßnahmen wie Meis-



*Bevor die Vollacrylglassbuchstaben vergossen werden, kontrollieren Carola Schneider und Sandra Bachhofer, ob alle LEDs leuchten.*

terkurse und Produktschulungen geflossen. Roland Plank weiß aus eigener Erfahrung, wie wichtig das ist – Meister, Schweißtechniker und Betriebswirt hat der Konstruktionsmechaniker berufsbegeleitend absolviert und sich in seinem Ausbildungsbetrieb bis zum Vertriebsleiter hochgearbeitet.

Den Businessplan erfüllt – und weiter: Noch heuer soll das ge-

samte Gelände asphaltiert und gepflastert werden, 2018 steht die Modernisierung der alten Hallen an. Außerdem ist ein Clinch-Roboter zum Fügen von Serienteilen sowie eine Investition in eine CNC-Profilbearbeitungsanlage geplant; in ein bis zwei Jahren soll der Mais den nächsten baulichen Erweiterungen weichen. Davor allerdings freut sich Roland Plank auf Urlaub – endlich einmal wieder zwei Wochen am Stück. ■

*Eileen Denkwitz  
denkwitz@wnp.de*

**[www.werner-plank.de](http://www.werner-plank.de)**