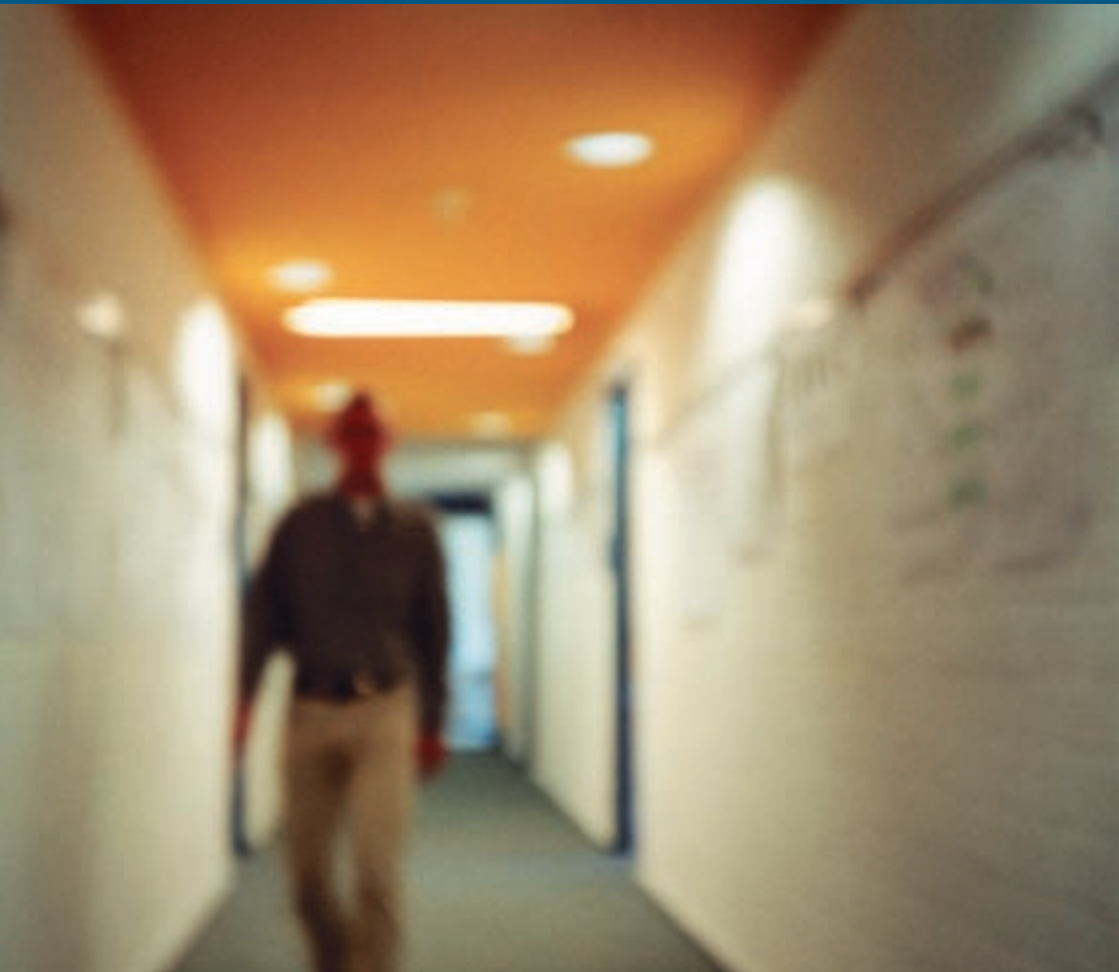


FAKTOR MENSCH



FAKTOR MENSCH

1. Auflage, Ilmenau 2001
© BN Automation AG 2001
<http://www.bn-automation.de>



GUTEN TAG

Was es doch alles gibt! Die Seife zum Film, die Puppe zur Serie, den Film zum Buch. Und jetzt auch noch das Buch zur Firma. Nach der Umwandlung der B & N Automation GmbH in die BN Automation AG dachten wir lange darüber nach, wie wir Ihnen, unseren Partnern, Kunden und potenziellen Kunden unser Unternehmen präsentieren.

Prospekte finden mitunter ihr jähes Ende in der berühmt-berüchtigten Rundablage unter dem Schreibtisch. Oder sie werden bestenfalls sauber in einen Ordner abgeheftet. So oder so, Prospekte führen oft ein sehr abgeschiedenes Dasein. >>



Also überlegten wir, warum dies wohl so ist. Prospekte unterhalten ihre Leser nur selten und erlauben ebenso selten einen wirklichen Blick in das Unternehmen, welches sie präsentieren sollen. Zumindest nicht mehr Blick, als den auf das Foto der Belegschaft vor dem Firmengebäude. Wir dachten, das passt nicht zu uns.

Das Unternehmen BN Automation AG besteht nun seit mehr als zehn Jahren. In dieser Zeit haben wir mehr als eine erzählenswerte

Geschichte erlebt. In dieser Zeit ist mit der Erfahrung auch eine Struktur gewachsen, die man am besten mit einem geschlossenen lebenden Organismus vergleichen kann. Um diesen in seinem natürlichen Umfeld zu zeigen, gingen wir auch bei der Erstellung dieses Buches einen eigenen Weg. Kein Profifotograf, der mit dem rechten Licht und viel Technik für künstliche Stimmung und eingefrorenes Lächeln sorgt, sollte die Dokumentation übernehmen. Also besorgten wir uns eine original LOMO Kamera, die



prädestiniert für den Schuss aus der Hüfte ist und foto..., nein, lomographierten selbst. Der interessierte Leser findet im Anhang einen LOMO Guide, der den korrekten Umgang mit diesem Wunderwerk russischer Technik beschreibt. Also wundern Sie sich nicht über unscharfe Bilder. Das muss so sein.

Es wurde in jeder möglichen und unmöglichen Situation lomographiert. Die Kamera wanderte durch alle Abteilungen des Unternehmens, war mit unseren Ingenieuren

auf Außeneinsatz. Sie begleitete unseren Vertrieb zum Kunden und hielt die ganze Zeit das echte Leben fest.

Also riskieren Sie einen Blick auf dieses Leben, auf unsere Gedanken, Ideen und Werte. Schließlich sollen Sie ja wissen, mit wem Sie es zu tun haben.

Und nun wünschen wir Ihnen viel Spaß bei der Lektüre.



WACHSTUM

Maßgebend war unser Bewusstsein,
dass man wahrscheinlich nur einmal im Leben
an solch einem gravierenden Umbruch teilhaben kann.



DREI KÖPFE, EIN GEDANKE.

November 1989, Technische Universität Ilmenau, Labor der Forschungsgruppe *Automatisierungsanlagen*. Wir, Jörg Neunast, Jan Rudorfer und Frank Bonitz sitzen zusammen und diskutieren, welche Auswirkungen die Wende auf unsere Arbeit haben wird. Seit 1982 haben wir hier zusammen mit Studenten und Mitarbeitern der Technischen Universität Ilmenau ein Automatisierungssystem für wasserwirtschaftliche Prozesse entwickelt, eine Kleinserie gefertigt und diese in Pilotprojekten erprobt.

Klar war nur, dass die Wende gravierende Veränderungen mit sich bringen wird. Systementwicklungen und Pilotprojekte würden an einer Universität bald nicht mehr gefragt sein. Aber genau diese praktische Anwendung unseres Wissens als Regelungs- und Systemtechniker war ein wesentlicher Teil

unserer Arbeit gewesen, den wir jetzt aufgeben müssten. Wir fragten uns, welche Möglichkeiten sich aus der neuen Situation ergeben.

Fachlich fühlten wir uns den Herausforderungen der Wende gewachsen. Eine Ingenieurausbildung *made in Ilmenau* und Jahre praktischer Erfahrung in der Automatisierung von Glaswerken, Porzellanfabriken und Wasserwerken waren ein solides Fundament. Auch waren wir uns sicher, dass ein enormer Nachholbedarf auf dem Gebiet der Automatisierung besteht. Vor allem aber sagten wir uns, dass man wahrscheinlich nur einmal im Leben an solch einem gravierenden Umbruch teilhaben kann. Wir entschlossen uns noch im November 1989, die B & N Automation GmbH zu gründen. >>



Auf dem Weg dahin hatten wir regelmäßig mit gelernten DDR-Bürokraten und deren aberwitzigen Vorstellungen zu kämpfen. Mitunter lösten sich diese Probleme jedoch von selbst. So wurde uns noch im März 1990 vor Erteilung der Gewerbeerlaubnis auferlegt, eine Preisliste entsprechend der Preisbildungsrichtlinien der Kombinate der DDR zu erstellen. Als wir zwei Wochen später wieder vorsprechen wollten, gab es sowohl den Bearbeiter, als auch seinen Schreibtisch nicht mehr.

Kurz: Wir befanden uns in der absolut außergewöhnlichen Situation des allgemeinen

Aufbruchs. Waren zur Gründung einer GmbH nach bundesdeutschem Recht 50.000 DM Stammkapital erforderlich, so genügten nach DDR-Recht 20.000 Ostmark, von denen auch nur 5.000 einzuzahlen waren. Soviel brachten wir auf, und da niemand so genau wusste, wie lange die Gründung unter diesen Bedingungen noch möglich sein würde, gerieten wir unter Zeitdruck. Nachdem Anfang Juni 1990 der notarielle Vertrag endlich beurkundet war, fuhren wir zum Registergericht und überzeugten den zuständigen Richter persönlich, die Eintragung schnell vorzunehmen. Schnell hieß damals fünf Tage. Heute undenkbar. >>

**ALS WIR ZWEI WOCHEN SPÄTER WIEDER VORSPRECHEN
WOLLTEN, GAB ES SOWOHL DEN BEARBEITER, ALS AUCH
SEINEN SCHREIBTISCH NICHT MEHR.**



IN DEN RÄUMEN WURDE ES LANGSAM ABER SICHER ENG.



Unser eigentliches Startkapital aber war der erste Auftrag. Wir erhielten ihn von der Erzgebirge Wasser Abwasser Aktiengesellschaft im Juli 1990: Projektierung und Lieferung eines Fernwirknetzes und einer Netzleitstelle für die Wasserversorgung der Stadt Plauen im Vogtland.



So erfolgreich unser Start in wirtschaftlicher Hinsicht war, so schwierig waren die Randbedingungen. Es gab faktisch keine Gewerberäume. Man nahm, was man bekam. Wir bekamen nach einigem Hin und Her im Januar 1991 unsere ersten eigenen Firmenräume in der Oehrenstöcker Straße. Der Zugang ganz klassisch über den Hinterhof. Mit viel Enthusiasmus und frischer Farbe wurde dann das neue Heim der B & N Automation GmbH in einen angemessenen Zustand versetzt.



Keinen Moment zu spät, denn es folgten bald weitere Aufträge. Diesmal von der Südthüringer Wasser- und Abwasserbehandlung GmbH über den Aufbau von Netzleitsystemen für die Wasserversorgung der Städte Meiningen, Ilmenau und Schmalkalden.

Mit dem rasch gewachsenen Arbeitsaufkommen stießen dann auch nach und nach ehemalige Kollegen und Studenten der Technischen Universität Ilmenau zu uns. Bis 1992 wurde der Stamm der Mitarbeiter von den drei Gründern auf sieben Mitarbeiter erweitert. In den Räumen wurde es langsam aber sicher eng. Sukzessive okkupierten wir das gesamte Gebäude.

Nach den ersten Projekten in der Wasserversorgung, erschlossen wir uns schrittweise

weitere Technologiefelder: Kläranlagen, Heizkraftwerke, Porzellanwerke, Talsperren, Kälteanlagen, Industrieanlagen. Verbindendes Glied war immer der verfahrenstechnische Prozess. Und auch unser Leistungsspektrum erweiterte sich jedes Jahr. Vom Spezialisten für Automatisierungs-, Fernwirk- und Leittechnik wuchsen wir zum Anbieter kompletter Lösungen: Schaltanlagenbau, MSR-Technik und Service kamen hinzu. Unsere IT-Dienstleistungen entwickelten sich zu einem eigenständigen Leistungsangebot. Der Bereich Netzwerke wurde ins Leben gerufen. >>



SPEZIALISTEN, DIE SONST KAUM ZU FINDEN SIND.

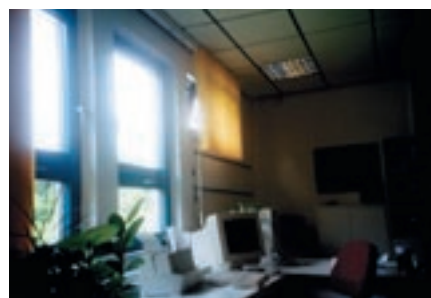
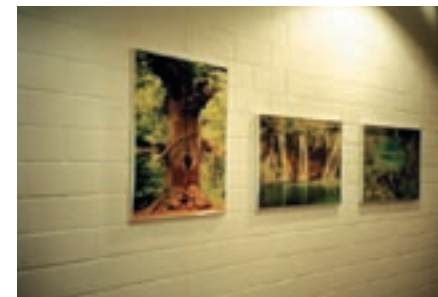
Im Juni 1993 waren die alten Räume endgültig zu eng geworden. Weitere Mitarbeiter verstärkten unser Team und auch unsere Ideen brauchten mehr Platz. Der Umzug in das Gewerbegebiet *Am Vogelherd* schafft Platz bis 1998, danach bezogen wir das neu errichtete Betriebsgebäude mit 1500 m² Nutzfläche. Neben den verbesserten Arbeitsbedingungen sorgt die 1993 eingeführte Erfolgsbeteiligung für zusätzliche Motivation. Schließlich sollen alle, die zum Erfolg des Unternehmens beitragen und dafür Überdurchschnittliches leisten, auch an den Früchten dieses Erfolgs partizipieren.

Mit dem zunehmenden Auftragsvolumen benötigten wir weitere kreative Köpfe. Und auch auf diesem Markt, dem Arbeitsmarkt, ist die B & N Automation GmbH inzwischen eine gute Adresse. Nicht zuletzt das gute Arbeitsklima und der Fakt, dass sich die Position im Unternehmen grundsätzlich an der Leistung orientiert, halfen uns, die dringend benötigten Spezialisten zu finden.

Mit dem Wachstum ging die Schaffung neuer Strukturen im Unternehmen einher. Waren wir es mit 15 Leuten noch gewohnt, viele Dinge auf Zuruf zu erledigen, mussten wir bei 25 Mitarbeitern für eine entsprechende Organisation sorgen. Dabei haben wir bewusst kleine und flexible Einheiten gebildet, sozusagen Betriebe im Betrieb. Im Vordergrund steht nach wie vor die Ermunterung zur Eigenverantwortung, wobei die Unterstützung des Teams stets gewiss ist.

Im Jahr 2000 erfolgte dann die Umwandlung der B & N Automation GmbH in die BN Automation AG. Dieser rein formale Akt hat für das Unternehmen eine weitreichende Bedeutung, haben sich doch seitdem fast alle Mitarbeiter an ihrem Unternehmen beteiligt. Und es ist unser Bekenntnis zur Transparenz gegenüber unseren Partnern und gegenüber denen, die mit uns arbeiten.

Inzwischen blicken 47 Mitarbeiter gemeinsam mit uns in die Zukunft.





MENSCHEN

Wenn jemand seinen Beruf gern hat,
seinen Job versteht und die richtigen
Rahmenbedingungen vorfindet,
so wird er Erfolgserlebnisse haben.
Das beflügelt.



AUS DEM MONOLOG WIRD EIN DIALOG.

Freitag, 10 Uhr: Zwölf Menschen verschiedenen Alters sitzen im Foyer an Tischen zusammen. Die Stimmung ist gelöst, irgendwo an einem der hinteren Tische wird gelacht. Und obwohl fast jeder dem Vortrag aufmerksam lauscht, spürt man zunehmende Entspannung. Aus dem Monolog wird ein Dialog. Es kommen erste Zwischenfragen. Thema ist das internetbasierte Informationssystem eines Herstellers. Die Mitarbeiter, die sich

hier versammelt haben, sind Ingenieure und Techniker. Selbst Herr Wenzel, der als Vertriebsmitarbeiter mit dieser Gerätetechnik nur selten in Berührung kommt, sitzt an einem der hinteren Tische und macht sich Notizen. Das Treffen ist informell, die Teilnahme freiwillig. Trotzdem sind fast alle, die im Unternehmen im Bereich der Fernwirktechnik arbeiten, gekommen. >>



ES GEHT UM DEN ERFOLG.

Warum sitzen all diese Leute an einem Freitagvormittag zusammen und suchen nach Wegen der schnelleren Beschaffung technischer Informationen? Es geht um den Erfolg. Diese Menschen sind Aktionäre, die selbst und jenseits jeder Vollversammlung Einfluss darauf nehmen wollen, wie sich ihr Unternehmen langfristig entwickelt. An diesem Vormittag genauso, wie an jedem anderen Tag, an dem sie selbst dafür sorgen, up to date zu sein.

Auch und vor allem die Weitergabe erworbenen Wissens und das effektive Zusammenspiel aller Teile des Unternehmens sind für unsere Mitarbeiter keine abstrakten und auf-diktierten Unternehmensleitbilder. Aus einem über die Jahre gewachsenen Bewusstsein, gefördert durch entsprechende Rahmenbedingungen, entstand ein echtes und ehrliches Miteinander. >>



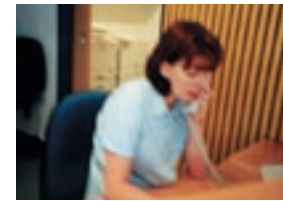


Die Idee der Erfolgsbeteiligung ist nicht neu und auch wir verfolgen diesen Ansatz seit 1993. Natürlich schaffen wir durch kostenfreie Mittagsversorgung, Teilzeitmodelle für unsere Mitarbeiterinnen sowie eine weitgehend freizügige Einteilung der Arbeitszeit in Eigenverantwortung unserer Mitarbeiter ein entsprechendes, soziales Umfeld. Entscheidend ist die Summe all dieser Bedingungen.

Mit der Umwandlung des Unternehmens in eine Aktiengesellschaft wurde ein zusätzliches Zeichen gesetzt. Was seit jeher Gesetz im Unternehmen war, findet nun auch in der Rechtsform seinen Ausdruck: Die Position im Unternehmen und die damit verbundene Verantwortung richtet sich nicht nach den Eigentumsverhältnissen, sondern nach den

Fähigkeiten und dem Potenzial des Mitarbeiters. Nicht die Dauer der Betriebszugehörigkeit ist entscheidend, sondern die Leistung im Sinne des Unternehmens und somit auch im Sinne unserer Kunden.

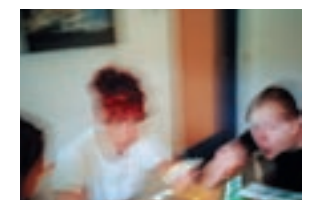
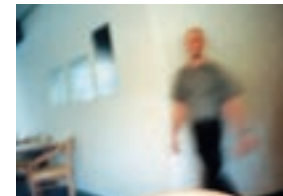
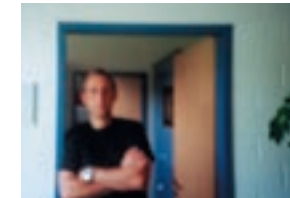
Gerade dieser Fakt ermöglicht es uns, neue und geeignete Mitarbeiter zu finden. Mit dem Wissen um die leistungsgerechte Chancenverteilung können wir zukünftige Leistungsträger gewinnen und an unser Unternehmen binden. Zusätzliche Leistungen, wie die Vermittlung von Wohnung und Kinderbetreuung nach dem Umzug, schaffen den sozialen Rahmen, der unseren Mitarbeitern erlaubt, den Kopf für ihre wirklichen Aufgaben frei zu haben. >>



FÄHIGKEIT

POTENZIAL

LEISTUNG





**DIESE BEGEISTERUNG FLIESST IN UNSERE PROJEKTE,
ALSO IN DIE AUFGABEN, DIE UNS UNSERE KUNDEN STELLEN.**



Andere, jüngere Menschen erwerben ihre Kenntnisse und ihr Selbstvertrauen im Unternehmen. So qualifizieren wir junge Facharbeiter innerbetrieblich und führen sie an die Aufgaben eines Technikers heran. Persönliche Schulungspläne, allgemein zugängliche Informationsangebote im Intranet und der bereits beschriebene Wissenstransfer unserer Mitarbeiter untereinander unterstützen diesen Prozess wesentlich.

Wer in einem Unternehmen arbeitet, das ihn fördert und fordert, ihm die Freiheit gibt, seinen Enthusiasmus auszuleben, eigene Entscheidungen zu treffen und sich eigene Erfolge zu schaffen, wird jeden Tag mit der entsprechenden Begeisterung an seine Arbeit gehen. Diese Begeisterung fließt in unsere Projekte, also in die Aufgaben, die uns unsere Kunden stellen.



PARTNER

Lieber Geld verlieren, als Vertrauen.
(Robert Bosch)



PARTNERSCHAFT ERGIBT SICH AUS DER ARBEIT MITEINANDER.

Der Seilerste steigt vor, während ihn der Seilzweite sichert. Am Standplatz angekommen, übernimmt er die Nachsicherung für den Aufstieg des Seilzweiten. Dann werden die Rollen getauscht. So steht es fast in jedem Bergsteigerhandbuch.

Und wieder war es an mir, die Rolle des Seilersten zu übernehmen. Um meinen Blick bis zum nächstmöglichen Standplatz schweifen zu lassen, muss ich den Kopf in den Nacken legen. Dieser Aufstieg scheint der bisher schwierigste zu werden. Ich spüre nach den ersten Metern den Schweiß auf meine Stirn treten. Mit jedem Meter wird es schwerer, Halt im Gestein zu finden. Der Gedanke an

den Tritt daneben, an den sich plötzlich lösenden Griff, schießt durch meinen Kopf. Es ist die Angst, die uns vor tödlichen Gefahren schützt. Dass ich trotz dieser Gedanken und des objektiv vorhandenen Risikos weiter klettere, hat im wesentlichen einen Grund. Dieser steht am letzten Standplatz, zwanzig Meter unter mir und würde im Fall des Falles meinen Sturz halten.

Warum steht an dieser Stelle eine Geschichte von zwei Kletterfreunden? Die Antwort ist einfach: Sie sind Partner, die sich aufeinander verlassen und die sich vertrauen. Partnerschaft ist in diesem Sport ebenso wie in unserer täglichen Arbeit Grundvoraussetzung. >>





Partnerschaft entwickelt sich aus der Erfahrung miteinander. Das ist ein natürlicher Prozess, den wir durch ein entsprechendes Umfeld fördern. Oft sind diese Bedingungen auch Resultat unseres gewachsenen Selbstverständnisses.

Ein Geschäft funktioniert nur dann gut, wenn alle Seiten gewinnen. Der Vorteil ist oft rein materieller Natur. Sich zu kennen und sich gegenseitig zu vertrauen, bedeutet einen Gewinn an Sicherheit in der täglichen Zusammenarbeit. Dieser Gewinn heißt Partnerschaft und ist gleichzeitig ihr Lohn. Das zu erreichen, müssen beide Seiten investieren. Sie müssen aufeinander zugehen.

Dass sich diese Investition lohnt, hat sich inzwischen vielfach bestätigt. Schließlich gewinnen auch wir durch eine feste Beziehung zu unseren Kunden und Lieferanten. Die

Arbeit vereinfacht sich, da wir mit zunehmender Dauer der Zusammenarbeit unsere Partner, ihre Projekte und ihre sehr speziellen Aufgaben kennen.

Partnerschaft zwischen Unternehmen heißt Partnerschaft zwischen Menschen. Daher benennen wir nach Abschluss eines Projektes für dessen Betreuung einen Anlagenverantwortlichen. Dieser ist oft für die gesamte Nutzungsdauer der Anlage ein fester Ansprechpartner für alle Belange bis hin zu nötigen Veränderungen oder Erweiterungen. Über diese jahrelange Zusammenarbeit lernen sich auch die Menschen hinter den Funktionen kennen. Dies vereinfacht vieles.

Wir setzen keine Partnerschaft für einen kurzfristigen Vorteil aufs Spiel. Um wieder zu den Bergsteigern zu kommen: Wir pflücken kein Edelweiß während der Seilpartner vorsteigt.





FUNKTION

Eine speicherprogrammierbare Steuerung setzt man in Betrieb und irgendwann vergisst man, wo sie steht, weil man über fünf Jahre nicht hingeschaut hat. Und wenn man wieder hinkommt, liegt ein Zentimeter Staub drauf.



DANN WIRD DIESE GEGEN VIER ANDERE WACHE GEISTER VERTEIDIGT.

Brainstorming. Modernes Wort für die ebenso moderne Art der Ideenfindung. Sicher, früher hätte man einfach gesagt: *Wir treffen uns, um ein Problem zu besprechen und neue Lösungen zu diskutieren.* Heute genügt ein Wort. Eben Brainstorming. Und was da wörtlich übersetzt *Hirnstürmung* heißen würde, findet bei der BNA regelmäßig statt. So sehr man sich auch über dieses neudeutsche Wort amüsieren kann, es macht Sinn und trifft den sprichwörtlichen Nagel auf den Kopf. Ideen, die anfangs absurd klingen, werden gedanklich auf ihre praktische Realisierbarkeit geprüft. Jeder in der Runde ist natürlich bestrebt, das Haar in der Suppe zu finden.

Es sei denn, die Idee ist dem eigenen Hirn entsprungen. Dann wird diese gegen vier andere wache Geister verteidigt. Und erst wenn dem Gedanken argumentativ nichts mehr entgegen zu setzen ist, wird die praktische Prüfung dessen, was da gerade ersonnen wurde, in Angriff genommen. Der kostenintensive Versuchsaufbau adelt sozusagen die Idee und ist eine Auszeichnung des gesamten Teams. Das ist unsere Auffassung von Teamgeist und hat recht wenig mit Technologie im eigentlichen Sinne zu tun. Sie zeigt aber den Weg, auf dem neue Methoden Einzug in unsere tägliche Arbeit finden. >>





DIE VERSUCHUNG, NACH DIESEM APFEL ZU GREIFEN, IST GROSS...

Durch die moderne Informationstechnologie und permanent neue technische Ansätze auf diesem Gebiet kommen frische Impulse in die konservative Welt der Automatisierung. Billige, massengefertigte Produkte bieten immer neue Features. Die Versuchung, nach diesem Apfel zu greifen, ist groß, erhält man doch deutlich mehr Leistung für immer weniger Geld. Billig ist jedoch oft nur der Kaufpreis, teuer hingegen der Versuch, mit diesen IT-Produkten im Zusammenspiel verschiedener Komponenten eine funktionierende Lösung zu entwickeln.

Das spricht für die ausschließliche Verwendung konventioneller Technik. Und trotzdem wagen wir den Spagat. Wir sind überzeugt, dass IT-Technologien helfen, bessere und günstigere Automatisierungslösungen zu schaffen. Die Kunst besteht darin, die IT-Technologie in der Automatisierungswelt zu nutzen, ohne deren Nachteile zu übernehmen. >>



Die Entscheidung für die eine oder andere Lösung treffen immer unsere Kunden. Unsere Aufgabe sehen wir darin, mögliche Ansätze zu kennen, umsichtig einzuschätzen und objektiv zu beraten. Dies alles geschieht bereits während der Angebotsphase. Gerade hier geht es nicht darum, etwas zu verkaufen. Wir haben keine fertigen Waren im Regal, die raus müssen, sondern Lösungen, die wir entwickeln. Da jedes Projekt individuelle Aufgaben in sich vereinigt, sind auch die Lösungen stets individuell. Somit werden wir

immer nach bestem Wissen und Gewissen beraten und die Lösungen vorschlagen, die am geeignetsten sind. Das erforderliche Wissen gründet sich jedoch nicht auf zufällige Erfahrungen. Das allgemein bekannte *Bananenprinzip*, nach dem die Lösung beim Anwender reift, zieht bei uns nicht. Und auch das ist keineswegs uneigennützig. Wenig ausgereifte Lösungen verursachen Probleme. Diese Probleme zu lösen, ist teuer. Deshalb bieten wir unseren Kunden Lösungen, die funktionieren. >>

**DESHALB BIETEN WIR UNSEREN KUNDEN LÖSUNGEN,
DIE FUNKTIONIEREN.**



TRENDS UND MÖGLICHKEITEN FRÜHZEITIG ERKENNEN.



Es gilt Trends und Möglichkeiten frühzeitig zu erkennen, um marktfähig zu sein. Dies ist Teil unseres Technologieverständnisses und ein Prozess, der täglich stattfindet. Ein Mitarbeiter liest einen Artikel in der Fachpresse, spricht mit Kollegen, macht sich Gedanken. Er sieht die Lösung für ein aktuelles Problem

und diskutiert sie, womit wir wieder beim Brainstorming wären. Und selbst wenn ein Gedankengang nicht ins Schwarze trifft, findet die eine oder andere Lösung in der Diskussion eine Verfeinerung, die sie prüfenswert werden lässt. >>



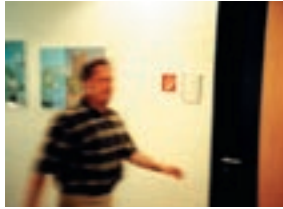


Wir wollen unseren Kunden durch die bewusste Nutzung und Integration aller zur Verfügung stehenden Technologien Vorteile verschaffen. Dabei greifen wir jedoch nicht jeden Trend und jedes Produkt auf. Nutzen und Risiken werden sorgfältig gegeneinander abgewogen und die entwickelten Lösungen vor ihrem Einsatz umfangreich erprobt. Die Banane reift bei uns und nicht bei unseren Kunden.



SYNERGIE

Ein Getriebe funktioniert nur dann,
wenn wirklich alle Räder ineinander greifen.



Montagmorgen. Der erste Arbeitstag im neuen Unternehmen. Schon ein komisches Gefühl. Und obwohl die drei Leute, mit denen ich in meinen ersten acht Minuten hier zu tun hatte, durchweg freundlich sind, ist es schwierig, sich auf dieses Allesneu-Gefühl einzustellen. Also stehe ich erst einmal im Foyer und beschränke mich darauf, zu beobachten. Nach fünf Minuten kommt ein freundlicher, jedoch etwas gehetzt wirkender Mann auf mich zu und stellt sich als Dr. Rudorfer vor. Auf seiner Karte steht

Innovations- und Technologiemanagement. Er sagt, er wolle mir das Unternehmen zeigen. *Nun denn, denke ich mir, ein kleiner Betriebsrundgang wird für Aufklärung sorgen.*

Schnellen Schrittes geht es zuerst zum Bereich Automation, in dem ich meinen Arbeitsplatz haben werde. Danach zum Bereich Netzwerke. Mir wird erklärt, dass sich dieser Bereich mit Netzwerklösungen, hauptsächlich für Steuerberater und Industriebetriebe, beschäftigt. Ich zuckte mit den Schultern und

denke mir, dass ich mit diesen Leuten dann also nur selten zu tun haben werde. Mein Begleiter scheint meine Gedanken zu erraten und erklärt mir, dass es durchaus ein enge Verflechtung der Bereiche gebe und er selbst sich hauptsächlich mit diesem Zusammenspiel befasse. Also frage ich, was es denn mit dem Innovations- und Technologiemanagement auf sich habe. Mit einem Schmunzeln sagt er: *Wenn Sie am Freitagvormittag etwas Zeit haben, werden Sie es verstehen.* >>



DAS ZUSAMMENSPIEL DER EINZELNEN EINHEITEN.

Mit dem Wachstum der BN Automation AG mussten im Unternehmen Struktureinheiten geschaffen werden. Diese Einheiten wurden so formiert, dass ihre Aufgaben und Ziele ganzheitlich sind: die Bedürfnisse ihrer jeweiligen Kunden zu erfüllen, vollständig und in eigener Verantwortung.

Interessant ist auch das Zusammenspiel der einzelnen Einheiten bei BNA. Um dies zu erklären, ist ein kurzer Blick auf die bestehende Struktur erforderlich. >>





EIN EIGENSTÄNDIGES DIENSTLEISTUNGSANGEBOT.

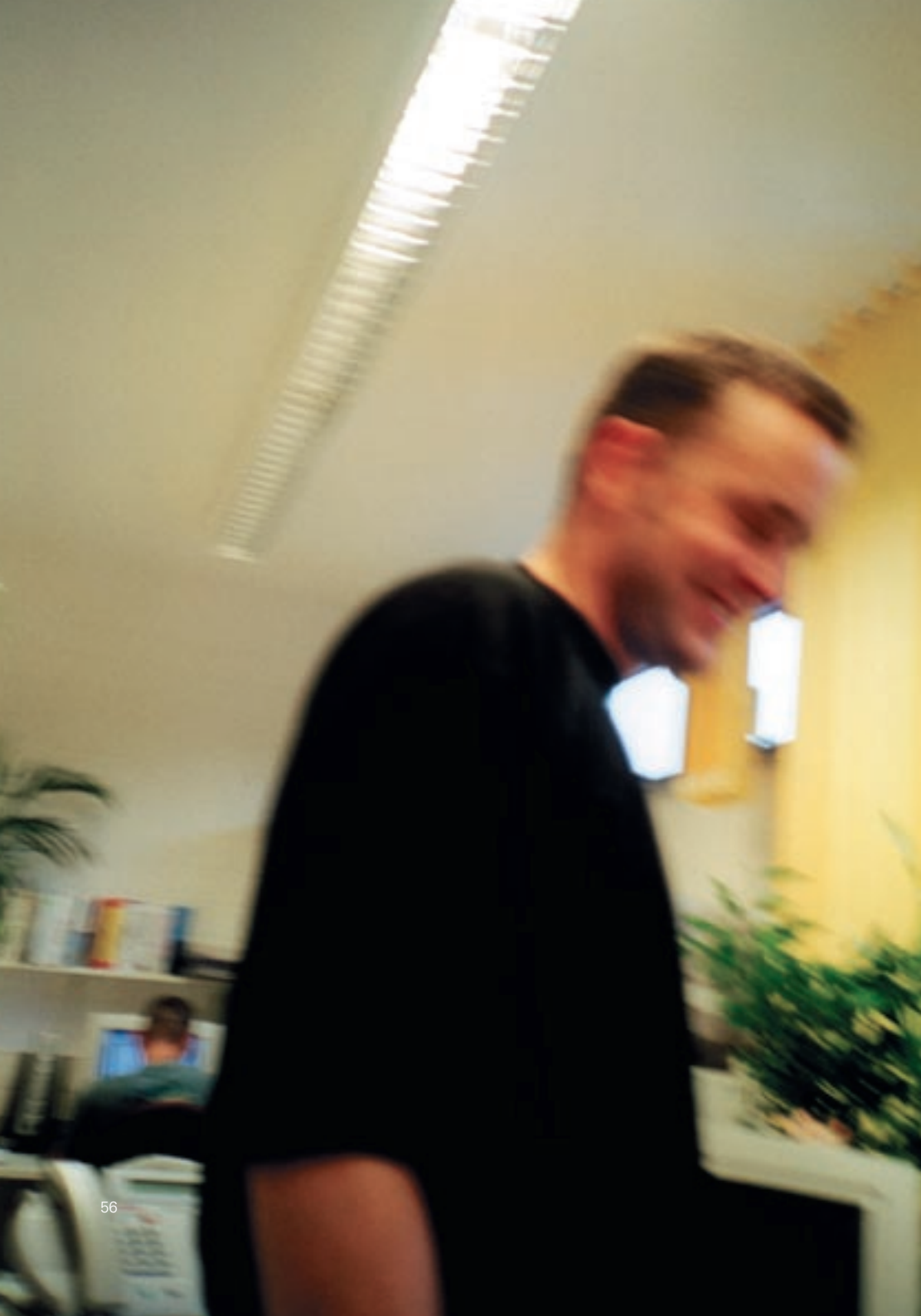
In einem natürlichen Wachstumsprozess haben sich bei BNA die Bereiche Automation und Netzwerke entwickelt. Während sich der Bereich Automation mit den bereits beschriebenen Prozessen der Automatisierung beschäftigt, ist mit dem Bereich Netzwerke ein eigenständiges Dienstleistungsangebot entstanden. Dieser Teil des Unternehmens realisiert als DATEV-Systempartner IT-Lösungen. Damit gehören viele Steuerberater und Industriebetriebe zum Kundenkreis, deren rechen-technische Plattform der Bereich Netzwerke errichtet und pflegt.

Gerade die Entwicklung zum eigenständigen Dienstleistungsbereich ermöglicht es, IT-Technologien und -Produkte in der Umgebung anzuwenden und zu testen, für die sie gedacht sind. Die so gesammelten Erfahrungen sind die Voraussetzung, sie auch auf Automatisierungsanwendungen zu portieren. Durch die Kommunikation zwischen Netzwerken und Automation wird die Übertragung von Technologien aus einem Bereich, für den sie entwickelt wurden, auf einen Bereich, in dem ihre Anwendung eher exotisch ist, angeregt. Entscheidend ist, wie die Möglichkeiten, die sich hieraus ergeben, genutzt werden. >>



Von besonderer Bedeutung sind dabei zwei weitere Einheiten in der Organisation der BN Automation AG. Obwohl sehr klein, spielen sie für das Unternehmen doch eine entscheidende Rolle. Das Innovations- und Technologiemanagement sowie das Qualitätsmanagement. Beide sind die wesentlichen Schnittstellen für den erforderlichen Wissenstransfer und die tatsächliche Nutzung aller Synergien, die sich aus der Zusammenarbeit der Bereiche Automatisierung und Netzwerke ergeben können. >>





SYNERGIEEFFEKTE, DIE UNSERE TÄGLICHE ARBEIT PRÄGEN.

Das heißt konkret, dass durch unseren Innovations- und Technologiemanager neue Entwicklungen sowohl in der Automatisierung, als auch in der IT verfolgt und ausgewertet werden. Er sorgt für den bereichsübergreifenden Informationsfluss im Unternehmen und ist damit Katalysator für den Einsatz neuer Technologien. Unser Qualitätsmanagement sorgt für die Optimierung unserer unternehmensinternen Prozesse. Auch dies erfolgt zwingend bereichsübergreifend.

Dieses schlüssige Zusammenwirken aller Teilbereiche der BN Automation AG liefert uns Synergieeffekte, die unsere tägliche Arbeit prägen.





LOMOGRAPHISCHES



Sämtliche Bilder in diesem Buch sind lomographisch entstanden. Das *Warum* finden Sie bereits im Vorwort, das *Wie* folgt nun hier. Lesen Sie einen Auszug aus dem LOMO-GUIDE, der die Kamera durch die Abteilungen begleitete und unseren Mitarbeitern einige Anregungen zu dieser ausgesprochen interessanten Art der Bildbannung gab. Vielleicht versuchen Sie es ja auch selbst einmal. Uns hat das Lomographieren auf jeden Fall viel Spaß gemacht.

Einst als Spionagekamera des KGB in der UdSSR entwickelt, ist die LOMO eine erstaunliche, wunderbare kleine russische Kompaktkamera. Ihre Heimatstadt ist St. Petersburg. Dort wird sie noch heute von der *Leningrader Optisch-Mechanischen Gesellschaft* (Leningrádskoje Optiko Mechanitschéskoje Objedinjénie) in Handarbeit hergestellt. Die Kamera benutzt als einzige Kamera Professor Radionovs super-speziale und total sexy Linse. Diese Linse ist das Herzstück und zugleich das größte Rätsel der LOMO-Technik. Sie ist das immersehende Auge Russlands. Einen Autofokus sucht man im MIR-getesteten Vollmetallgehäuse vergebens, denn während der CIA noch autofokussiert, entwickelt der LOMO-Agent seine filmische Beute bereits im LOMO-Lab. >>



DIE 10 GOLDENEN LOMO-REGELN

01. Nimm die LOMO überall mit hin.
02. Verwende sie zu jeder Tages- und Nachtzeit.
03. Lomographieren ist nicht Unterbrechung des Alltags, sondern ein versteckter bzw. inszenierter Teil desselben.
04. Nähere Dich den Objekten Deiner lomographischen Begierde so weit wie möglich.
05. Denke nicht nach, sondern sei schnell.
06. Trenne Auge und Sucher.
07. Du musst nicht vorher wissen, was danach auf dem Film sein wird.
08. Suche nach neuen Perspektiven.
09. Übe den Schuss aus der Hand.
10. Kümmere Dich nicht um irgendwelche (Goldenen) Regeln.

Die LOMO ist ein Fotoapparat. Oder zumindest das, was man im Russland der 60er darunter verstand. Soweit herrscht Einigkeit. Wer aber glaubt, Lomographie hätte irgendetwas mit Fotografie zu tun, ist auf dem Holzweg. Lomographen versuchen, mittels LOMO die Wirklichkeit auf Brom und Silber zu bannen. Dabei mögen sie auf alle möglichen Resultate hoffen. Auf eines bestimmt nicht: ein perfektes Bild. Denn halbwegs perfekt an Lomographien ist bestenfalls die Belichtung. Dafür sorgt eine eingebaute Automatik. Der Rest ist verwackelt, unscharf, aus unmöglichen Positionen aufgenommen und meistens zur Hälfte abgeschnitten. Wenn ein Bild so aussieht, als ob der Lomograph und sein Objekt während der Aufnahme in ein Erdbeben der Stärke neun samt anschließender Feuersbrunst geraten seien, hat der Lomograph seine Sache gut gemacht. Lomographisch gesagt: Er hat sich *vom Diktat des guten Bildes befreit*. Soll heißen: Ein Bild ist noch

lange nicht schön, bloß weil es technisch brillant ist. Im Gegenteil: *Der Charme von Lomographien liegt in der Zufälligkeit der Bildentstehung. Jenem Faktor X, den die Hersteller von vollautomatischen Kameras kurzerhand ausgerottet haben.*



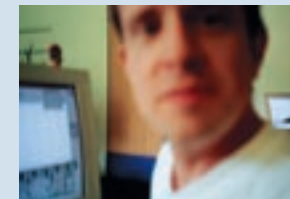
DANK AN UNSERE LOMOGRAPHEN:



Sven Brenner
Kathrin Bussemer
Sebastian Donat
Mike Eck
Maurice Fuy
Michael Gutjahr
Torsten Heinkel
Marco Kämpf
Peter Lösche

Silke Mai
René Mayer
Steffen Morgenroth
Petra Müller
Christian Petters
René Pries
Nadine Reichel
Andreas Rothe
Jan Rudorfer

Tatiana Rudorfer
Peter Rux
Astrid Schiffer
Dominic Schneider
Stefan Schneider
Ulrich Schröder
Ralf Sprögel
Mario Tukiendorf
Mario Winkler



IMPRESSUM

BN Automation AG
Gewerbepark „Am Wald“ 5a
98693 Ilmenau

Telefon: (03677) 855-0
Telefax: (03677) 855-599
e-Mail: kontakt@bn-automation.de

<http://www.bn-automation.de>



<http://www.bn-automation.de>

