

**Automatisierung** in der Produktion ist entscheidend, um auf dem Markt zu bestehen – aber längst nicht alles.

Der slowakische Blechbearbeiter **Martus** zeigt, was außerdem zählt: Starke Beziehungen zu den Mitarbeitern, den Zulieferern und ein Ausrüster, auf den sich die Firma wirklich verlassen kann. Sie alle geben das **Vertrauen** zurück.

Für Martus ist gemeinsam an einem Strang zu ziehen der Grundstein für **wirtschaftlichen Erfolg**.

02

SLOWAKEI

*Loaylität in Nové Zámky*

**HERZ, MASCHINEN,  
SOFTWARE:  
DREIKLANG FÜR  
MEHR UMSATZ**



**Manuell und automatisch:** Automatisierung unterstützt die Mitarbeiter bei Martus. Ohne Roboter und moderne Maschinen wäre die Arbeit gar nicht zu schaffen.

Bereits beim Betreten der Werkshallen von Martus fällt eines schnell auf: Hier herrscht gute Stimmung. Menschen lächeln, haben Freude an der Arbeit im Team und es bleibt Raum für das Zwischenmenschliche. Die Fabrik wirkt modern, sauber und aufgeräumt. Die Atmosphäre in der Belegschaft ist familiär. Ein Grund dafür ist, dass viele Mitarbeiter ihre Angehörigen mit in das Unternehmen gebracht haben. Zudem ist Martus der festen Überzeugung, dass die Mitarbeiter von zentraler Bedeutung sind und einfach dazugehören. „Wir diskutieren alle Entscheidungen mit allen Beteiligten, sei es bei der Einführung neuer Software oder neuer Maschinen“, berichtet Igor Kostoláni, kaufmännischer Leiter. „Das dauert zwar manchmal etwas länger, aber wir erzielen mit diesem Vorgehen bessere Ergebnisse, weil sich jeder mitgenommen fühlt.“ Er führt das Unternehmen zusammen mit seiner Frau Zuzana Kostolániová und ihrer Schwester Jarmila Kóňová, den beiden Eigentümerinnen von Martus, dem technischen Leiter Peter Dékany und der Einkaufsleiterin Jana Urbényiová. In diesem Team können alle ihre Stärken einbringen und gleichzeitig auf die Fähigkeiten der anderen vertrauen. Diese Vertrauensbasis erstreckt sich auch auf die Belegschaft: „Wir ziehen alle an einem Strang“, betont Kostoláni, „ich kann mich auf meine Leute verlassen.“

## Martus wächst und wächst

Die Wachstumsgeschichte von Martus begann 1997, als Dušan Motus, Kostolánis Schwiegervater, das Unternehmen an seinem heutigen Standort in Nové Zámky gründete. Den Unternehmensnamen setzte er aus dem Vor- und Nachnamen seiner Frau Maria Motusová zusammen. „Als ich 2002 bei Martus anfang, produzierten wir in einer Halle auf 1.200 Quadratmetern. Heute verfügen

» Ich bin stolz darauf, dass Martus eines der Unternehmen in der Slowakei mit dem **höchsten Automatisierungsgrad** ist. «

Zuzana Kostolániová, Geschäftsführerin und Eigentümerin von Martus

wir über vier Hallen, und selbst die 6.500 Quadratmeter reichen nicht mehr aus. Wir mieten zusätzliche Lagerfläche“, berichtet Kostoláni. Und die Expansionspläne gehen weiter: Martus wartet auf die Baugenehmigung für eine neue Halle, die die Produktionsfläche nahezu verdoppeln wird.

Anfangs fertigte das Unternehmen eine breite Palette von Metallprodukten. „Dafür brauchten wir viele verschiedene Produktionsverfahren, was es schwierig machte, die Fabrik effizient zu betreiben und eine hohe Qualität zu gewährleisten. Zudem waren die Serien mit geringen Stückzahlen nicht profitabel“, erklärt Kostoláni. Daher entschied er sich, Martus auf die CNC-Blechbearbeitung und große Serien zu spezialisieren. 2007 kaufte Martus die erste TRUMPF Maschine, eine TruPunch 1000, und seitdem alle zwei Jahre eine weitere. In Kooperation mit TRUMPF gelang es ihm, den Weg in die Automatisierung zu beschreiten und seine Mitarbeiter gleichermaßen für diesen innovativen Kurs zu begeistern.



**Ganz familiär:** Das Unternehmen gehört den Schwestern Jarmila Kónová (links) und Zuzana Kostolániová (rechts). Igor Kostoláni, Ehemann von Zuzana Kostolániová, gehört ebenfalls zum Management.

## Investition in Vertrauen

Heute sind 65 Mitarbeiter bei Martus beschäftigt. Auch in der Slowakei ist neue Fachkräfte zu gewinnen eine Herausforderung. Was sich für Martus als besonders effektiv erwiesen hat, ist Mund-zu-Mund-Propaganda: „Wir stellen gerne jemanden auf Empfehlung unserer Mitarbeiter ein“, erklärt Zuzana Kostolániová ihr Recruiting-Vorgehen. Zusätzlich setzt Martus auf eigene Ausbildungsprogramme. „Wenn wir in die Menschen investieren und ihnen Vertrauen entgegenbringen, erhalten wir als Gegenleistung das Vertrauen zurück.“ Das spiegelt sich auch in der äußerst geringen Fluktuation im Unternehmen wider. „Uns ist es wichtig, dass unsere Angestellten mit ihrer Arbeit zufrieden sind“, betont sie.



Martus punktet zudem mit einer beeindruckenden technischen Ausstattung. „Ich bin stolz darauf, dass Martus eines der Unternehmen in der Slowakei mit dem höchsten Automatisierungsgrad ist“, sagt die Eigentümerin strahlend. Der Blechbearbeiter automatisiert alles, was sich automatisieren lässt, um Fehler zu minimieren. Das betrifft nicht nur die Produktion, Jarmila Kóňová treibt auch die Digitalisierung der Buchhaltung voran. Dies ebnet den Weg zur Smart Factory. Insbesondere große Serien lassen sich nur durch Automatisierung bewältigen. Inzwischen haben auch die Beschäftigten diese Entwicklung positiv verinnerlicht: „Wir haben 2017 unsere erste automatisierte Maschine mit einem Roboter, eine TruPunch 3000, erworben. Anfangs waren die Mitarbeiter zwar neugierig, hatten aber auch gleichzeitig Bedenken und

» Nur mit **leistungsfähigen Maschinen** können wir die **hohen Anforderungen** unserer Kunden gerecht werden. «

Igor Kostoláni, kaufmännischer Leiter

Ängste ihre Arbeitsplätze zu verlieren“, berichtet Kostoláni. Im Laufe der Jahre haben sie jedoch erkannt, wie sehr sie selbst von der Automatisierung profitieren. Bei Auftragspitzen können Menschen die enorme Arbeitslast nicht bewältigen. „In Zeiten geringerer Arbeitsbelastung reduzieren wir die Automatisierung. Wir entlassen niemanden“, unterstreicht der Geschäftsführer.

## Partnerschaft hat viele Facetten

Der Maschinenpark bei Martus zeugt von einer klaren Präferenz für TRUMPF. „Nur mit leistungsfähigen Maschinen können wir den hohen Anforderungen unserer Kunden gerecht werden“, erläutert Kostoláni. Hinzu kommen die hohe Teilequalität, die geringen Ausfallzeiten und der unverzichtbare Service, den Martus bei TRUMPF schätzt. „Obwohl TRUMPF und wir Unternehmen unterschiedlicher Größe sind, sind wir Partner auf Augenhöhe. Die Kundenberater stehen uns auch nach dem Verkauf zur Seite.“ Selbst für 15 Jahre alte Maschinen könne der kaufmännische Leiter Ersatzteile anfordern, was sowohl die Langlebigkeit der Maschine als auch den Service unterstreiche.

Die Partnerschaft zahlt sich für Martus aus. „Wir konnten in den vergangenen Jahren den Umsatz um 20 Prozent steigern, und zwar jedes Jahr“, verrät Kostoláni. Neben den Maschinen sind dafür auch gute, stabile Beziehungen entscheidend. Sei es zu TRUMPF oder zur eigenen Belegschaft: Martus kann sich auf seine Partner in jeder Hinsicht verlassen.

**Verlässlichkeit zählt:** Bei Martus gilt im Unternehmen und in der Partnerschaft mit TRUMPF, dass alle an einem Strang ziehen.

