

Quo
vadis,

Produktion –

Nachhaltigkeit als Chance?



CONCEPT AG
The productivity people

**BANS
BACH**

Knowing you.

12

Panel Discussion
Quo vadis, Produktion –
Nachhaltigkeit als Chance?



18

Kleine Schritte,
große Wirkung



8

Das Airbnb der
Ladeinfrastruktur



6

Business Case
Nachhaltigkeit



21

Gigantische Mengen
bewältigt



Inhalt

- 5 Editorial
- 6 Business Case Nachhaltigkeit
- 8 Das Airbnb der Ladeinfrastruktur
- 11 Endlich wieder face-to-face!
- 12 Panel Discussion
- 14 Quo vadis, Produktion?
- 17 Elevator Pitch
- 18 Kleine Schritte, große Wirkung
- 20 Step-by-step mit Mehrwert
- 21 Gigantische Mengen bewältigt

Pro·duk·ti·vi·tät

das Hervorbringen von Produkten (ra), konkreten Ergebnissen, Leistungen o. Ä.; Ergiebigkeit, [gute] Leistungsfähigkeit



Harald Balzer
Vorsitzender des Vorstands,
Concept AG

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

die Wirtschaft hat gerade begonnen, sich von der Pandemie zu erholen, da sorgen neue Themen für Alarmstimmung. Die Energiepreise explodieren, Rohmaterialien verteuern sich um ein Vielfaches, Mikrochips sind Mangelware und Lieferketten stocken weltweit. Hinzu kommt der Kraftakt der digitalen Transformation und der Druck, den CO₂-Footprint in der Produktion zu verringern. Dem müssen sich alle Hersteller stellen – allein schon aufgrund der steigenden Kosten.

Viele Mittelständler sind angesichts der komplexen Situation verunsichert. Unter den aktuellen Bedingungen fällt es ihnen schwer, die Prioritäten richtig zu setzen. Doch gerade in volatilen Märkten ist es wichtig, die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Statt Entscheidungen aufzuschieben, gilt es jetzt, Organisationen, Prozesse und Standortkonzepte zu optimieren und konsequent auf die Zukunft auszurichten.

Der Mittelstand in Baden-Württemberg ist bekannt für seine Innovationskraft, und immer mehr Start-ups entwickeln clevere Ideen für eine effizientere und klimafreundlichere Produktion. Doch anders als etwa in den USA ist das Zusammenspiel zwischen etablierten und jungen Unternehmen hierzulande noch nicht sehr ausgeprägt. Das Productivity Symposium 2021 bot die Gelegenheit, nach langer Corona-Abstinenz endlich wieder persönliche Kontakte zu knüpfen. Unter dem Motto „Quo vadis, Produktion – Nachhaltigkeit als Chance?“ präsentierten junge Talente neue Lösungen, die wir Ihnen in diesem Magazin ebenso vorstellen wie Best Cases aus der Praxis, in denen digitale Technologien Kosten senken und Ressourcen sparen, sodass schwierige Rahmenbedingungen finanzierbar werden.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre.

Ihr
Harald Balzer
Vorsitzender des Vorstands, Concept AG

Hintergrund

Business Case Nachhaltigkeit

von Joachim Erdle, Landesbank Baden-Württemberg

Das zunehmende Bewusstsein für Nachhaltigkeit verändert die Haltung von Kunden, Kapitalmarkt, Arbeitnehmern und der Politik. Dies wirkt sich auf die Rahmenbedingungen aus, unter welchen Unternehmen zukünftig handeln können. Insbesondere der deutsche Mittelstand, für den Kontinuität, regionale Verwurzelung und ein Denken über Generationen charakteristisch ist, versteht sich als stabilisierender Teil der Gesellschaft und erkennt zunehmend die Chancen. Bereits sechs von zehn Mittelständlern erachten es als notwendig, zeitnah nachhaltige Geschäftsmodelle zu entwickeln.

Was ist unternehmerische Nachhaltigkeit überhaupt? Sie umfasst den Umgang mit Faktoren für die Wirtschaft von morgen, die durch unterschiedliche Systeme begrenzt werden. Hierzu zählen sämtliche ökologischen Systeme sowie die sozialen Gefüge der Gesellschaft. Können sich diese Systeme unter dem Einfluss von Unternehmen nicht erneuern oder erhalten oder wird das gesellschaftliche Gefüge zu sehr belastet, so ist die Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells in Frage zu stellen.

Wie sieht der Business Case Nachhaltigkeit für den Mittelstand aus? Hier ist ein breiter Ansatz gefordert! Denn nachhaltiges unternehmerisches Handeln kann sich di-

rekt in der Profitabilität niederschlagen oder indirekt in anderen Erfolgsfaktoren widerspiegeln, die die langfristige Zukunftsfähigkeit sicherstellen.



©LBBW
Joachim Erdle ist Bereichsvorstand Corporate Finance der LBBW.

Nachhaltigkeitsmerkmale beschreiben messbare Wirtschaftsfaktoren, die die Risiken und Kosten für ein Unternehmen und somit die Wettbewerbsfähigkeit darstellen. Die zunehmende strikte Regulierung auf EU-Ebene verlangt von Unternehmen die Offenlegung von Nachhaltigkeitsaspekten.

Darüber hinaus fordern immer mehr Kunden insbesondere von verarbeitenden Unternehmen entlang der Wertschöpfungskette nachhaltigeres Handeln. Daraus resultiert auch der Drang, sich mithilfe einer nachhaltigeren Positionierung eine Reputation aufzubauen und als attraktiver Arbeitgeber für Mitarbeitende und Investoren zu positionieren.

Es reicht nicht mehr aus, nur auf den Druck der Kunden zu reagieren. Vielmehr muss mittelfristig das Prinzip der Wirtschaftlichkeit im Einklang mit Nachhaltigkeit stehen. Deutlich wird dies beispielsweise bei einem reduzierten Materialeinsatz oder niedrigeren Energiebedarf – nachhaltigeres Handeln senkt Kosten und stärkt Geschäftsbeziehungen. Eine systematische Risiko- bzw. Chancenanalyse in die Geschäftsprozesse zu integrieren, ist schon heute eine zentrale Anforderung des Kapitalmarktes, da erkannt wurde, dass Nachhaltigkeitsrisiken direkt auf den finanziellen Erfolg des Unternehmens einwirken können. Für eine erfolgreiche Transformation bedarf es Steuerungsmechanismen, Managementkapazität und Kapital. Das erfordert eine in der Unternehmensstrategie verankerte Nachhaltigkeits-

strategie, die sich schlüssig bis zur Operationalisierung und Finanzierung durchzieht. Diese sollte Steuerungsmöglichkeiten bieten und unternehmensinterne Kapazitäten aufbauen, um den Wandel managen zu können.

Die kapitalintensive Umstellung der Wirtschaft erfordert langfristige Investitionen. Damit der Kapitalmarkt sie be-

gleiten kann, braucht es Transparenz und Vergleichbarkeit. Nur so können Kapitalgeber Risiken richtig einschätzen und effizient handeln. Der Mittelstand kann den Business Case Nachhaltigkeit aufgrund seiner unternehmerischen Abläufe, geprägt von Verantwortung und Wirkungszusammenhang auf die Eigentümerstruktur, voll ausschöpfen. Grundsätzliche Aspekte der Nachhaltigkeit sind oftmals heute schon wesentliche Treiber von mittelständisch geprägten Unternehmen. Deshalb können die notwendigen Voraussetzungen häufig effizient geschaffen werden, weil es vor allem um Transparenz und

strukturiertes Herangehen geht und nicht um grundsätzlich neue Weichenstellungen.

6
von
10
Mittelständlern wollen
zeitnah nachhaltige
Geschäftsmodelle
entwickeln.



Das Airbnb der Ladeinfrastruktur

Die Zahl der E-Autos steigt inzwischen so schnell, dass der Ausbau der Ladeinfrastruktur kaum Schritt halten kann. Um der E-Mobilität zum Durchbruch zu verhelfen, braucht es jedoch ausreichend öffentlich zugängliche Ladepunkte. Wie eine intelligente Softwarelösung dazu beitragen kann, berichten im Interview

Stefan Neiningering,
Leiter des Start-up-Desk der BANSBACH GmbH, und Stephan Dengler,
Co-Founder des Start-up chargeIQ.

Herr Dengler, Sie sind mit der Idee gestartet, das „Airbnb der Ladeinfrastruktur“ zu werden. Was steckt dahinter?

S. Dengler: Für Elektroautos gibt es zwar immer mehr private und halböffentliche Ladepunkte, aber sehr viele sind nicht für die Allgemeinheit zugänglich. Wir haben nach einer Lösung gesucht, damit die Eigentümer – vom Unternehmen über Stadtwerke bis hin zu Privatpersonen – ihre Infrastruktur einfach und profitabel Dritten anbieten können. Herausgekommen ist unsere Software chargeIQ mit Funktionalitäten ähnlich der Plattform Airbnb, über die vorhandener Wohnraum ja auch unkompliziert genutzt und abgerechnet wird.



Stefan Neiningering ist Leiter des Start-up-Desk der BANSBACH GmbH.

Stephan Dengler ist Co-Founder des Start-up chargeIQ.

Wie kann man sich das konkret für einen Ladepunkt vorstellen?

S. Dengler: Nehmen wir als Beispiel einen Gewerbebetrieb. Mithilfe unserer Software kann er seine Ladepunkte tagsüber dem eigenen Fuhrpark, den Mitarbeitenden, Kunden oder auch Gästen zu jeweils unterschiedlichen Konditionen zur Verfügung stellen. Die Bezahlung funktioniert flexibel entweder per Mitarbeiterausweis, Roaming-Karte oder direct-payment. Nach Betriebsschluss kann er die Ladeinfrastruktur zudem den Anwohnern in der Nachbarschaft zugänglich machen. Dann steht die Anlage nicht still, sondern verdient auch noch nachts Geld. Unser großer Vorteil ist, dass wir komplett herstellerunabhängig arbeiten und die Software mit jeder auch bereits installierten Hardware kompatibel ist. Außerdem haben wir keine langen Vertragslaufzeiten. Wer von unserem Service nicht überzeugt sein sollte, kann uns binnen Monatsfrist kündigen.



Herr Neiningering, Sie haben 2015 das Start-up-Desk bei BANSBACH mitgegründet und seitdem viele junge Unternehmen begleitet. Hat Sie das Modell von chargeIQ von Anfang an überzeugt?

S. Neiningering: Um das Potenzial einer Geschäftsidee zu beurteilen, frage ich mich immer, ob eine Start-up-Lösung geeignet ist, ein Problem zu lösen, und ob die Kunden bereit sind, für den Mehrwert einen Preis zu bezahlen, der den gewünschten Deckungsbeitrag für das Start-up erreicht. Bei chargeIQ konnte ich das ohne Weiteres mit Ja beantworten.

Wer profitiert denn von chargeIQ?

S. Dengler: Die Bevölkerung profitiert durch mehr zugängliche Ladepunkte. Das ist ein Anreiz, um auf fossile Kraftstoffe zu verzichten, was wiederum die Umwelt schont. Und die Betreiber können die Auslastung mittels eigener Preisgestaltung steuern, Stillstandzeiten vermeiden und Überkapazitäten dem Markt anbieten. Somit gelingt es, ökologische und ökonomische Ziele zu vereinen.

Vor welchen Herausforderungen stehen speziell „grüne“ Start-ups?

S. Neiningering: Die Herausforderungen sind im Einzelfall vielfältig, gemeinsam ist für nahezu alle Start-ups – insbesondere zu Anfang ihrer Aktivitäten in der Seed- und Growth-Phase – die Frage der Finanzierung. Viele Start-ups mit nachhaltigen Produktlösungen oder Dienstleistungen sind technologielastrig. Neben der Finanzierung für Business Building und Markteintritt benötigen sie eine entsprechende Finanzierung für Forschung und Entwicklung. Die Experten von BANSBACH unterstützen Start-ups in der Vorbereitung der Finanzierungsgespräche, bieten zuschussgeförderte Coachings, etwa zur Erstellung einer integrierten Planungsrechnung für den Investoren-Pitch – und öffnen Türen zu Investoren und Family Offices aus unserem internationalen Netzwerk.

WERTE WEGE WANDEL

Als Ihr Partner für Wirtschaftsprüfung, Steuer-, Rechts- und Unternehmensberatung verbinden wir gelernte Leistungen mit gelebten Werten. Dabei engagieren wir uns aktiv für eine enge Mandantenbeziehung – denn nur wer sich gut kennt, kann richtig prüfen und gut beraten.

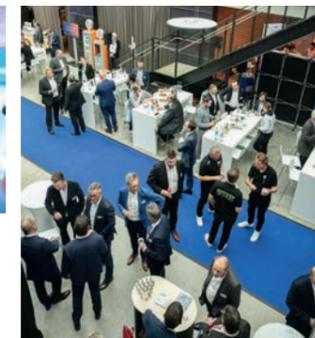
BANSBACH-GMBH.DE



Productivity Symposium 2021

Endlich wieder face-to-face!

Nach der langen Abstinenz während der Coronapandemie nutzten rund 100 Gäste beim Productivity Symposium 2021 gerne die Gelegenheit, wieder persönlich miteinander ins Gespräch zu kommen. Das mit viel Fingerspitzengefühl für historische Bauten restaurierte Gebäude der Oldtimerfabrik Classic in Neu-Ulm bot dafür den idealen Rahmen. An locker verteilten Stehtischen auf der von einem Glasdach überspannten Piazza, die das alte Artilleriedepot mit einem futuristischen Neubau verbindet, ließen sich – mit dem gebotenen Abstand – gut neue Kontakte knüpfen. Optische Highlights setzten die über beide Stockwerke verteilten Old- und Youngtimer, die nicht nur bei Automobilisten Begeisterung auslösten.





Panel Discussion

Quo vadis, Produktion – Nachhaltigkeit als Chance?

Nicht nur der Gesetzgeber, sondern auch Kunden, Investoren, Mitarbeitende und Finanzierungspartner fordern zunehmend, dass Unternehmen ressourcenschonender wirtschaften. Nachhaltigkeit hat viele Facetten. Darüber diskutierten auf dem Podium Dr. Harald Balzer, Vorstandsvorsitzender der CONCEPT AG, Joachim Erdle, Bereichsvorstand Corporate Finance bei der LBBW, Regina Brückner, Geschäftsführerin der Brückner Gruppe, und Hannes Hinteregger, Gründungspartner von Avedon Capital Partners. Geleitet wurde die Podiumsdiskussion von TV- und Radiomoderatorin Alexandra von Lingen.



„Nachhaltigkeit ist eine Geisteshaltung, die nicht länger ignoriert werden kann. Transformieren sich Unternehmen nicht in diesem Sinne, werden Investoren wie Pensionsfonds, Fondsgesellschaften und Family Offices den Geldhahn zudrehen.“

Hannes Hinteregger,
Gründungspartner Avedon Capital Partners



„Für den Mittelstand wird es zunehmend zum Wettbewerbsfaktor, klimafreundlicher und wirtschaftlicher zu produzieren. Im automobilen Umfeld funktioniert die Auftragsvergabe nur noch, wenn der CO₂-Footprint stimmt. Andere Branchen werden nachziehen.“

Harald Balzer, Vorstandsvorsitzender CONCEPT AG



„Oft wird mit dem Preis gegen Nachhaltigkeit argumentiert. Doch betrachtet man die Lebenszykluskosten, dann zeigt sich, dass nachhaltige Produkte trotz höherer Anschaffungskosten zumeist die wirtschaftlichste Variante sind.“

Regina Brückner, Geschäftsführerin Brückner Gruppe



„Den Kapitalmarkt überzeugen nur noch glaubwürdige Sustainability-Stories – weit weg von Greenwashing. Dafür muss Nachhaltigkeit durchgängig von der Strategie bis zur Operationalisierung im Unternehmen verankert werden.“

Joachim Erdle, Bereichsvorstand Corporate Finance LBBW



© Robert Bosch GmbH

Productivity

Symposium 2021

Quo vadis, Produktion?

Die Frage stellt sich drängender denn je, denn große Bereiche der Wirtschaft stehen vor einer noch nie dagewesenen Transformation. Klimaschutz und Digitalisierung sind die stärksten Treiber und zugleich die größten Herausforderungen, denen Unternehmen sich stellen müssen. Die zunehmend vernetzten Produktionsprozesse bieten viel Potenzial für mehr Effizienz und Nachhaltigkeit. Wie diese Möglichkeiten auf geradezu visionäre Weise in der Realität umgesetzt werden, veranschaulichte Jens Fabrowsky, Mitglied des Bereichsvorstands Automotive Electronics der Robert Bosch GmbH, in seiner Keynote „Wie hilft KI in der Produktion von heute und morgen?“.



Jens Fabrowsky © Robert Bosch GmbH

Mit einem virtuellen Flug entführte er die Zuschauer in

die Zukunft, die in Dresden bereits begonnen hat. Dort steht eines der modernsten Halbleiterwerke der Welt, die komplett digitalisierte, vollvernetzte und mit Künstlicher Intelligenz (KI) gesteuerte Chipfabrik von Bosch – mit rund einer Milliarde Euro die größte Investition in der Firmengeschichte. Hier entstehen in einem mehrwöchigen, vollautomatisierten Fertigungsprozess die begehrten Halbleiter aus Roh-Wafern. So werden die kreisrunden, hauchdünnen Scheiben aus Silizium bezeichnet, die bei Bosch einen Durchmesser von 300 Millimeter haben, sodass rund 31.000 einzelne Chips auf einen Wafer passen.

Das Hightech-Werk setzt Maßstäbe über die Industrie 4.0 hinaus. Es ist eine AIoT-Fabrik, in der Bosch Artificial Intelligence (AI) mit dem Internet der Dinge (IoT) kombiniert als Basis, um die Produktion datengesteuert kontinuierlich zu verbessern. Alle Daten der Anlagen, Sensoren und Produkte werden gesammelt und summieren sich in jeder einzelnen Sekunde auf umgerechnet 500 Textseiten, am Tag auf mehr als 42 Millionen beschriebene Blätter. Mit KI-Methoden werden die Daten ausgewertet und selbstlernende Algorithmen erkennen kleinste Auffälligkeiten. Eine weitere Besonderheit des Halbleiterwerks ist sein „digitaler Zwilling“, der aus rund einer halben Million

3D-Objekten besteht, die bis zum kleinsten Ventil alle Teile der realen Fabrik digital abbilden. Dadurch können beispielsweise Prozessoptimierungen simuliert werden, ohne in die laufende Fertigung einzugreifen, oder



Fabian Bodensteiner, ambo.io

Wartungsarbeiten via Datenbrille und Augmented Reality durch Spezialisten aus der Ferne unterstützt werden.

„Enrich your working life“ – wer beim Titel des Vortrags von Fabian Bodensteiner an Meditation oder Yogaübungen dachte, lag falsch. Der Managing Director des Startups ambo.io setzt bei der Bereicherung des Arbeitslebens auf Cloud-Technologie und IoT-Hardware, um die Einflussfaktoren zu minimieren, die Menschen an ihrem Arbeitsplatz körperlich oder mental belasten. Das vorgestellte Spektrum an Lösungen war breit und reichte von mit Sensorik ausgestatteten Kistenhubgeräten bis zu digitalen Helfern fürs Büro, die z. B. Ordnung in überbordende E-Mail-Postfächer bringen.



In jeder Herausforderung steckt eine Chance: Wir finden sie.

Die Welt ist in Bewegung: Märkte und Geschäftsmodelle verändern sich rasanter denn je. Umso wichtiger, einen Partner zu haben, der Ihre Ziele fest im Blick behält. Mit der BW-Bank an Ihrer Seite meistern Sie die Herausforderungen des Wandels und bleiben langfristig erfolgreich. Warten Sie nicht länger und nehmen Sie die Zukunft selbst in die Hand – besuchen Sie uns am besten noch heute auf www.bw-bank.de/unternehmenskunden

Ein Unternehmen der LBBW-Gruppe

BW BANK



Dr. Axel Tome, CONCEPT AG, und Dr. Marco Wacker, uvex

Es gibt Mittelständler, die die Digitalisierung gezielt vorantreiben. Bestes Beispiel ist uvex. Für diese Leistung verlieh Dr. Axel Tome, Mitglied im Vorstand der CONCEPT AG, den diesjährigen Productivity Award an Dr. Marco Wacker, Director SBU Eyewear/Head bei uvex. Beim Energiesparen schöpfen viele Industriebetriebe bei Weitem noch nicht alle Möglichkeiten aus, denn oft fehlen ihnen die Transparenz beim Verbrauch und eine intelligente Steuerung. Abhilfe verspricht ein cleveres Energiemanage-

mentsystem, das ENIT Energy IT Systems entwickelte. Dafür überreichten Johannes Hauser, geschäftsführender Partner der BANSBACH GmbH, und Stefan Neining, Leiter des Start-up-Desk der BANSBACH GmbH, den Start-up-Award an Kai Klapdor, Co-CEO von ENIT.



Start-up-Award (Johannes Hauser, Stefan Neining, beide BANSBACH GmbH, und Kai Klapdor, ENIT)

ELEVATOR- PITCH

Kurz und knackig präsentierten drei junge Unternehmen stellvertretend für alle beim Productivity Symposium anwesenden Start-ups, wie mit spezifischem Tech-Know-how die Produktion effizienter und nachhaltiger gestaltet werden kann.



Leerlaufzeiten lokalisieren, messen und eliminieren – um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu sichern, müssen Verarbeiter die Performance ihrer Maschinen und Anlagen im Auge behalten.

Die digital unterstützte Lösung der KALTENBACH.SOLUTIONS lässt sich mit einem Navigationsgerät vergleichen: Die BoosterBOX misst die tatsächliche Leistung direkt an den Maschinen und sucht den effizientesten Weg zur Steigerung der Produktivität. Im laufenden Betrieb festgehaltene Daten werden in übersichtlichen Grafiken dargestellt. Mithilfe Künstlicher Intelligenz lassen sich daraus im nächsten Schritt passende Handlungsmöglichkeiten als solide Grundlage für bessere Entscheidungen modulieren. Unternehmen der verarbeitenden Industrie können so ihre Performance im Bereich Operations nachhaltig optimieren und zentrale strategische Fragen beantworten.

Fällt eine Maschine aus und ist kein Techniker vor Ort, droht der Stillstand. Das kostet Zeit und Geld – ebenso wie die Anreise eines Experten. Die oculavis GmbH entwickelte eine clevere Lösung, mit der technisches Wissen im Maschinen- und Anlagenbau jederzeit an jedem Ort verfügbar ist.



Glassomer GmbH

Heiße Öfen, glühende Klumpen, flüssiges Zinn: Das Formen von Glas ist enorm aufwendig und findet bei extrem hohen Temperaturen statt. Das birgt Gefahren und braucht viel Energie.

Einfacher und energieeffizienter geht es mit der neuentwickelten Technologie der Glassomer GmbH. Sie vermischt Glaspulver in einer Kunststoffmatrix. Diese Mischung kann im 3D-Druck oder mit Standardmaschinen im Spritzgussverfahren geformt werden. Anschließend werden die Bauteile in einem Sinterprozess zu echtem Glas umgewandelt. Das eröffnet ganz neue Möglichkeiten, Glas in Form zu bringen. Zugleich wird eine beträchtliche Menge an Energie gespart. Bislang schmilzt hochreines Glas bei 2.000 °C. Die Glassomer-Mischung braucht dagegen nur 1.300 °C, um sich in hochwertiges Quarzglas zu verwandeln.



oculavis GmbH

oculavis SHARE vereint verschiedene Remote-Prozesse: Mithilfe von QR-Codes an den Maschinen und Anlagen vernetzt die Lösung Anlagenbediener direkt per Video-call mit Wartungs- und Instandhaltungsexperten. Zudem bringen Augmented-Reality-Workflows und Schritt-für-Schritt-Anleitungen technisches Wissen an die Maschine. Das verkürzt Reaktionszeiten, steigert Maschinenverfügbarkeiten und ermöglicht Maschinen- und Anlagenbauern digitale Geschäftsmodelle im Service.

AVEDON
CAPITAL PARTNERS

Passionate about supporting exceptional entrepreneurs and management teams of leading companies to realise their ambitious growth plans in partnership

Kleine Schritte, große Wirkung

Ökologisches Bewusstsein ist bei FATH tief verwurzelt und wird im Alltag konkret umgesetzt: 70 Prozent des eigenen Strombedarfs decken die auf dem Betriebsgelände im mittelfränkischen Spalt installierten Photovoltaikanlagen ab, die Firmenflotte ist so weit wie möglich elektrifiziert, bei allen Neu- und Umbauten wird energieeffizientes Baumaterial eingesetzt, und ein Bienenvolk produziert „betriebseigenen“ Honig. Das sind nur einige Beispiele, mit denen FATH mit seinen Produkten und intelligenten Lösungen im Produktionsumfeld seinen ökologischen Footprint verringert.

Neben dem Umweltschutz basiert die Firmenphilosophie auf einem zweiten Pfeiler: den Menschen und deren Bedürfnissen am Arbeitsplatz. Diese hat der Mittelständler bei allen Produktneuentwicklungen im Blick. „Wir setzen bewusst auf Einfachheit, um das Arbeitsleben zu verbessern. Das kann physisch erfolgen, indem Mitarbeitende in der Fertigung beispielsweise nicht mehr so schwer heben müssen, oder psychisch, indem wir überflüssige, belastende Dinge weglassen. In der Summe sind

das oft kleine Schritte, die aber eine große Wirkung entfalten“, erklärt Geschäftsführer Wido Fath.

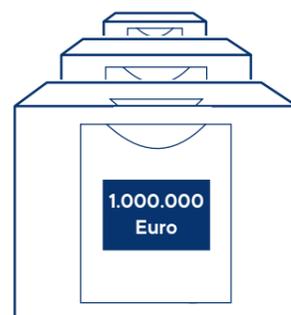
Nachhaltigkeit plus Mehrwert: eine zukunftsfähige Kombination, die FATH für seine Produkte und Lösungen anstrebt. Ein Beispiel dafür ist die clevere Idee, den Effekt eines Klebers, wie er etwa für Post-its verwendet wird, erstmalig für eine industriefähige Lösung zu nutzen. Auf

dieser Basis entwickelte FATH PVC-freie, selbstklebende KANBAN-Etikettenhalter und Regalkennzeichnungen. Sie lassen sich mühelos und rückstandsfrei ablösen und machen die bisherigen Klebetiketten, die nur einmal verwendet werden können, überflüssig. „Mehrweg statt Einweg ist nicht nur umweltfreundlicher, sondern unsere wiederverwendbaren Halterungen sparen auch Zeit und Geld. Ein DAX-Unternehmen hat ermittelt, dass sich die jährlichen Kosten für die Reinigung seiner Behälter von Etiketten und Kleberückständen auf knapp eine Million Euro belaufen. Für das Personal ist es sehr mühsam, Klebetiketten abzulösen. Wird es jedoch nicht ordentlich gemacht oder vergessen, resultieren daraus Fehler, die sich leicht vermeiden lassen, wenn der Inhalt der Boxen richtig deklariert ist“, berichtet Michael Honisch, Leiter Lean 4.0 bei FATH.

Wie Nachhaltigkeit und Produktivität Hand in Hand gehen, zeigt sich auch bei einer anderen Produktinnovation. Ein neuer Bodenroller mit Adapterpalette erlaubt es, Produkte durch die gesamte Fertigung zu bewegen,

1 Million Euro

kostete es ein DAX-Unternehmen in einem Jahr, seine Industrieboxen von Klebetiketten zu reinigen.



Mehrweg statt Einweg: Die selbstklebenden KANBAN-Etikettenhalter machen konventionelle Klebetiketten überflüssig.

ohne sie wie bisher mehrfach umzupacken. Außerdem können sie sogar in den oberen Ebenen von Hochregallagern eingestellt werden. Das ging mit rollenden Gütern bisher nur auf der begrenzt verfügbaren Ebene Null. Während die Lebensdauer einer Holzpalette bei maximal sechs Jahren liegt, sind die neuen Adapterpaletten aus Stahl nahezu unzerstörbar. „Nach etwa vier Jahren hat sich die Stahlpalette amortisiert. Zusätzlich entfällt der händische Prozess des stupiden Abstapelns, wie er bei Europaletten notwendig ist. In der eingesparten Zeit können die Werker produktiv für eine sinnvollere Tätigkeit eingesetzt werden“, sagt Michael Honisch.

Die erst seit Kurzem am Markt verfügbare Lösung setzt FATH im eigenen Unternehmen ein, hat aber auch schon den ersten Großauftrag im Haus. Ein Hersteller von Motoren für Elektroautos will für seinen ersten



Standort 1.000 Paletten bis zum Jahresende beziehen und plant, das System global in allen Werken auszurollen. Dabei will er auch die Zulieferer einbeziehen. Dann müssen die angelieferten Vorprodukte nicht mehr umgestapelt werden, und es entfällt das Risiko, dass in die Fertigung Holzspäne eingetragen werden. Auch das ist ein kleiner Schritt, der eine Verbesserung bringt – nicht nur in Sachen Nachhaltigkeit.

Auf den neuen Stahlpaletten lassen sich rollende Güter durch die gesamte Fertigung bewegen – ohne sie wie bisher händisch umzupacken.

Step-by-step mit Mehrwert



Artur Miller,
digital result GmbH

Daten sind das Gold des digitalen Zeitalters. Doch nach diesem Schatz schürfen noch nicht alle Unternehmen. Je nach Branche und Größe geht die digitale Transformation unterschiedlich schnell voran. Vor allem Mittelständler zögern, Prozesse zu digitalisieren, denn sie befürchten hohe Kosten und Komplexität. Doch Digitalisierung muss keine Herkulesaufgabe sein, sondern lässt sich in kleinen Schritten mit schnellen Mehrwerten umsetzen, erklärt Artur Miller, Geschäftsführer digital result GmbH.

Herr Miller, wie digital ist der deutsche Mittelstand?

Salopp gesagt: Es gibt viel Luft nach oben. Vorhanden sind Basics, um betriebliche Abläufe digital zu unterstützen, wie ERP- und BDE-Systeme zur Material- und Personaleinsatzplanung. Doch in den Produktionshallen steckt die Digitalisierung betrieblicher Prozesse, mit dem Ziel, sie transparenter zu machen und langfristig zu optimieren, noch in den Kinderschuhen.

Wo sehen Sie das Optimierungspotenzial?

In jedem wiederkehrenden Prozess, bei dem Informationen mit einem hohen administrativen Aufwand gewonnen werden. Ein typischer Fall sind Sichtprüfungen am Ende einer Produktionslinie. Bisher schreiben Mitarbeiter mit dem Bleistift in der Hand die Mängel auf Strichlisten, damit sie nach mehreren Schichten in digitale Tabellen übertragen werden, die der Produktionsleiter erst mit viel Zeitverzug und administrativem Aufwand zur Datenaufbereitung erhält. Schneller und besser geht das per Tablet mit entsprechender Software.

Was sind die konkreten Vorteile?

Der „Papierkram“ entfällt, das spart Zeit. Entscheidungen werden sicherer, da in der Lösung Fehlerbilder hinterlegt werden können, die der Mit-

In nur 3 Tagen ist eine cloudbasierte IT-Lösung einsatzbereit und schafft Transparenz für einen wertschöpfenden Prozess.

1	2	3
---	---	---

arbeiter bei Bedarf nutzen kann. Der größte Mehrwert ist: Der Fachabteilung stehen relevante Informationen jederzeit aktuell auf einem Dashboard zur Verfügung. So kann sie frühzeitig reagieren, bevor chargenweise Ausschuss produziert wird. Das spart Kosten und ist im Sinne der Nachhaltigkeit.

Wie funktioniert die Umsetzung in den Unternehmen?

Am besten schlank und effizient mit bewusst einfach gehaltenen digitalen Tools, die stabil laufen und leicht zu bedienen sind. Nach dem Motto „Keep it simple“ starten wir die Digitalisierung des Shopfloors immer erst in einem Bereich, beispielsweise mit dem Performance-Monitoring der Maschinen, das transparent macht, wie produktiv die Anlagen laufen. Ist die erste Anwendung etabliert, wünschen Unternehmen von sich aus die nächste Lösung, um weitere Felder zu optimieren. Schritt für Schritt durchdringen wir langsam, aber mit schnellen Mehrwerten den Shopfloor und wecken Begeisterung für die Digitalisierung.

GIGANTISCHE Mengen bewältigt

Die Coronapandemie war auch für die uvex group eine enorme Herausforderung. Dennoch gelang dem international tätigen Mittelständler in dieser schwierigen Zeit eine Meisterleistung: Zweimal in Folge erreichte er das beste Geschäftsergebnis seiner Firmengeschichte.

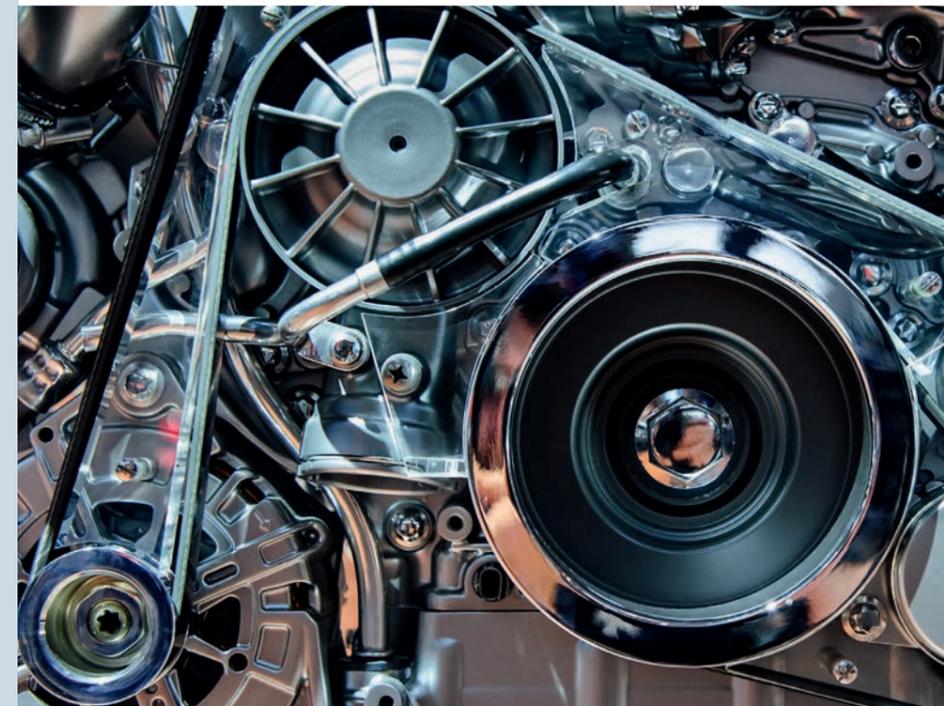
Reit-, Ski- und Fahrradhelme sowie Ski- und Freizeitbrillen von uvex sind Sportbegeisterten ein Begriff. Daneben hat die Marke eine weitere starke Säule. In der uvex safety group dreht sich alles um Arbeitsschutz: Vom Schutzhelm bis zum Sicherheitsschuh gibt's Schutzausrüstung von Kopf bis Fuß. Das diversifizierte Produktspektrum half der in Fürth



Um 20 % steigerte uvex seine Gesamtanlageneffektivität (OEE) im vergangenen Geschäftsjahr.

ansässigen Unternehmensgruppe durch die Coronakrise. So verzeichnete man neben der pandemiebedingt deutlich reduzierten Nachfrage nach Wintersportartikeln eine starke Nachfrage nach Fahrradhelmen. Und

die lockdownbedingten rückläufigen Stückzahlen z. B. verkaufter Sicherheitsschuhe oder Handschuhe für die Automobil- und Zulieferindustrie wurden mehr als ausgeglichen durch den Bedarf an Pandemieprodukten. „Von heute auf morgen stieg die Nachfrage rasant. Wir mussten beispielsweise bei Vollsichtbrillen plötzlich gigantische Mengen bewältigen. Der Aufbau neuer Kapazitäten hätte zunächst viel zu lange gedauert. Mindern konnten wir das Problem der limitierten Kapazitäten dadurch, dass wir frühzeitig unseren Shopfloor mit Tools von digital result digitalisiert haben“, erklärt Dr. Marco Wacker, Direktor SBU Eyewear/Head der uvex Arbeitsschutz GmbH.



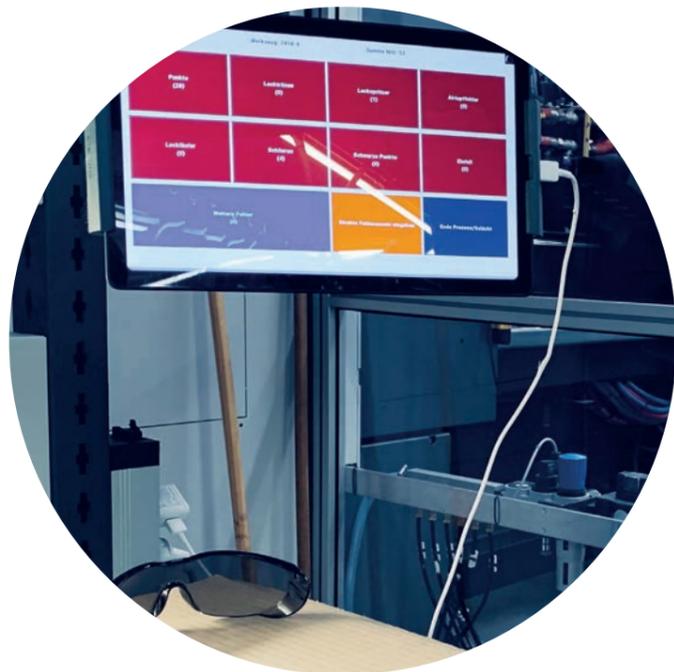
WIR KÖNNEN DAS ERKLÄREN.

Als Agentur für Public Relations entwickeln wir seit 25 Jahren wirkungsvolle Kommunikationsstrategien für den B2B-Bereich: Ob Dax-Konzern oder Hidden Champion – wenn Unternehmen komplexe Themen kommunizieren, holen sie Sympra an den Tisch. Wir verwandeln erklärungsintensive Sachverhalte in verständlichen, zielgruppenorientierten und lesefreundlichen Content. Für interne und externe Zielgruppen. In Deutschland und weltweit.

www.sympra.de

sympra...

Den ersten Schritt zur Digitalisierung des Shopfloors hatte u vex mit der Sichtprüfung von Brillen gemacht, indem die Mitarbeitenden in der Qualitätsprüfung mit Tablets ausgestattet wurden. Darüber erfassen sie, ob eine Brille in Ordnung ist oder einen Mangel aufweist. Ist Letzteres der Fall, wird automatisch die Position des Fehlers am Bauteil hinterlegt. Das war der Schlüssel, um herauszufinden, was in der Vergangenheit immer wieder zu Ausschuss, wie z. B. Punkten geführt hatte. Mit diesem Wissen ließ sich die Ursache schnell beheben, die Ausschussquote sank rapide.



Mithilfe der digitalen Fehlersammelkarte können Ergebnisse des Prüfprozesses direkt und schnell qualifiziert werden. Die Daten stehen sofort digital zur Verfügung.

Als Nächstes wurde ein Performance-Monitoring etabliert, das Auslastung und Stillstandzeiten der Anlagen überwacht, in denen Kunststoffgläser mit Lacken geflutet werden. „Wir haben nacheinander weitere Bereiche digitalisiert. Dadurch können wir abteilungsübergreifend Daten aggregieren und Auftragsspitzen besser steuern“, berichtet Wacker.

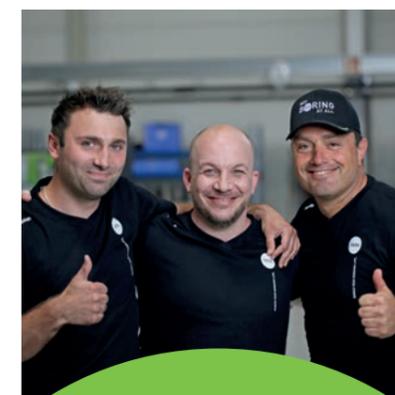
Dank der Datentransparenz konnte u vex die Aufträge mit den höchsten Stückzahlen über die leistungsfähigsten Maschinen laufen lassen. Dadurch stieg der Output um 17 Prozent im Geschäftsjahr 2019/20 und im Folgejahr nochmals um 34 Prozent. Positiv entwickelte sich auch die Gesamtanlageneffektivität mit plus 17 Prozent in 2019/20 und plus 20 im darauffolgenden Jahr. „Die Digitalisierung wurde bei uns auch deswegen ein durchschlagender Erfolg, weil alle Beteiligten nach vorne schauten und die Umsetzung pragmatisch angingen. Dadurch entwickelte sich eine Gruppendynamik, die eine herausragende Teamleistung möglich machte“, so das positive Fazit von Wacker.



Impressum

Herausgeber
Concept AG
Zettachring 6
70567 Stuttgart

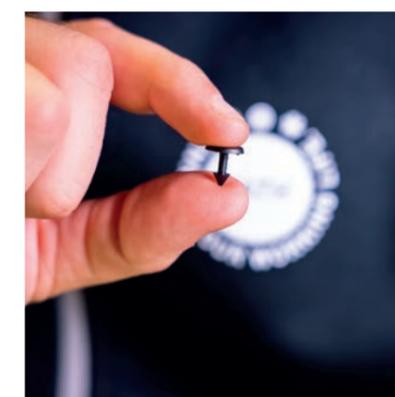
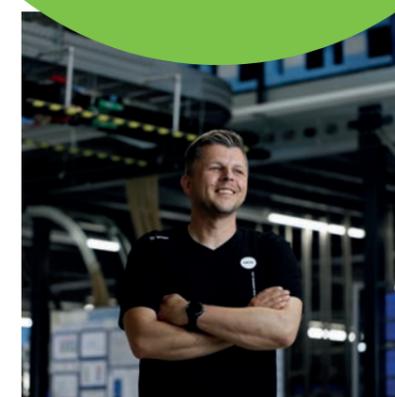
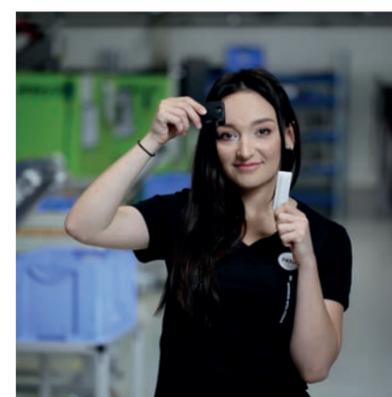
Konzeption & Redaktion
Sympra GmbH (GPRA)



FATH®



DANKE
DASS SIE DABEI SIND.





CONCEPT AG
The productivity people

In Kooperation mit:

**BANS
BACH**

Knowing you.

Mit freundlicher Unterstützung von:

BW≡BANK

AVEDON
CAPITAL PARTNERS

FATH®