

Perfekter Service und das optimale Produkt

Dr. Thomas Steffen spricht bei Vortragsreihe zu Industrie 4.0 bei StudiumPlus

Wetzlar. „Wer sich als Unternehmer nicht mit dem Thema Industrie 4.0 beschäftigt, der wird am Ende das Nachsehen haben“, sagte Dr. Thomas Steffen im Rahmen der Vortragsreihe zum Thema „Industrie 4.0“, die Studium Plus, das duale Studienprogramm der Technischen Hochschule Mittelhessen, präsentiert. Über 100 Studierende, Vertreter von Partnerunternehmen und Dozenten waren gekommen, um zu hören, was der Geschäftsführer Forschung und Entwicklung der Rittal GmbH und Co. KG über die Erfahrungen bei der Umsetzung von Industrie 4.0 in seinem Unternehmen zu berichten hatte.

Eingangs stellte Steffen klar, dass es kein Patentrezept für den Umgang mit der Thematik gebe und jedes Unternehmens einen eigenen Weg suchen müsse. Bei Rittal habe am Anfang die Frage gestanden, wie der Kunde einfacher an das Produkt kommen kann, das er benötigt – und wie die dafür notwendigen Prozesse im Unternehmen effektiver werden können. Rittal ist Mitglied der Friedhelm-Loh-Gruppe und hat 10.000 Mitarbeiter, davon 4200 in der Zentrale in Herborn. Das Unternehmen fertigt und entwickelt Lösungen in den Bereichen Schaltschränke, Stromverteilung, Klimatisierungen, IT-Infrastrukturen sowie Software und Service und ist mit der Idee groß geworden, Schaltschränke in Serie zu produzieren. Neu sei damals der Ansatz gewesen, die Schaltschränke ab Lager verfügbar zu halten, statt sie jeweils um die entsprechende Schaltanlage herumzubauen, erläuterte Steffen.

Es gebe jedoch Kunden mit spezifischen Anforderungen, für die Sonderkonstruktionen in niedriger Stückzahl erforderlich seien. Etwa 35 Prozent der Schaltschränke seien Sonderaufträge, so Steffen. Die damit verbundenen Abläufe effizient und kundenfreundlich zu gestalten, sei ein idealer Anwendungsfall für Industrie 4.0.

„Früher musste sich der Kunde das passende Angebot mühsam selbst aus dem Katalog zusammenstellen“, sagte Steffen. Nun seien sämtliche Daten aller möglichen Varianten erfasst und alle damit verbundenen Abläufe vernetzt, so dass die Mitarbeiter im Vertrieb durch wenige Fragen an den Kunden herausfinden könnten, welche Variante die passende ist. „Ziele sind Standardisierung, Effizienz, Transparenz, Durchgängigkeit bis hin zum Werker, der genau die Informationen übermittelt bekommt, die er braucht, um das Produkt sofort herzustellen“, sagte Steffen. Alle Informationen zum „virtuellen Prototyp“ mit all seinen Varianten seien abrufbar. Der Kunde bekomme den perfekten Service und das optimale Produkt.

„Das beste Produkt zu haben, reicht heute nicht mehr aus“, sagte Steffen. Wir müssen uns mit den Prozessen bei den Kunden beschäftigen und ihnen den entsprechenden Service bieten.“ Industrie 4.0 biete keine Lösungen von der Stange, sei aber eine hervorragende Basis zur Effizienzverbesserung und zur Erschließung neuer Geschäftsmodelle.