

Anlagen- und Maschinenbau

Interview:

Maschinen mit Mehrwert

mit Frank Reschke, Gesamtvertriebsleiter und Mitglied
der Geschäftsführung der Masa GmbH

Porträts:

- > **Weightpack S.R.L.**, Seite 10
- > **ELSÄSSER Filtertechnik GmbH**, Seite 14

Entdecken Sie die neuen Smart IoT Gateways von INSYS icom!



Wir bieten Ihnen die Schlüsselkomponenten für erfolgreiche Digitalisierungsprojekte in Maschinenbau, Energie und industrieller IT.



Sichere Datenkommunikation und Vernetzung in industriellen Anwendungen gehören für uns zum Tagesgeschäft.

Unsere Smart IoT Gateways machen Ihre Maschinen und Anlagen sicher, kosteneffizient und dauerhaft fit für Industrie 4.0.

Profitieren Sie von unserem umfassenden Know-how im KRITIS-Umfeld und steigern Sie damit Ihre Produktivität und Sicherheit!



Liebe Leserin, lieber Leser,

der Anlagen- und Maschinenbau in Deutschland ist laut Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) eine führende Export- und Innovationsbranche. Diese Schlüsselstellung wird auch durch die Unternehmen in unserem aktuell vorliegenden ePaper 'Anlagen- und Maschinenbau' unterstrichen.

Frank Reschke, Gesamtvertriebsleiter und Mitglied der Geschäftsführung der Masa GmbH, spricht mit uns über die Rolle des Unternehmens als ein führender Entwicklungs- und Produktionspartner der Baustoffindustrie auf dem internationalen Parkett. (Seite 6)

Zu den Pionieren der deutschen Filtertechnik gehört die ELSÄSSER Filtertechnik, die 2019 ihr 40-jähriges Jubiläum feiert. Geschäftsführer Peter Wink warf mit Wirtschaftsforum einen Blick auf aktuelle Themen und Trends der Branche. (Seite 14)

Welche Dynamik aus innovativen Ansätzen entstehen kann, wird an der precon Robotics GmbH deutlich. Aus einem Start-up ist binnen weniger Jahre ein Mittelständler geworden.

Dieter Ladegast, Geschäftsführer, lässt die rasante Unternehmensentwicklung für uns Revue. (Seite 22)

Ich wünsche Ihnen spannende und interessante Erkenntnisse zu dieser dynamischen Branche.

Viel Spaß bei der Lektüre



Manfred Brinkmann
Chefredakteur

06

Frank Reschke, Gesamtvertriebsleiter und Mitglied
der Geschäftsführung der Masa GmbH

Maschinen mit Mehrwert



Wirtschaftsforum: Wir nehmen Wirtschaft persönlich! ePaper – 2019

**Was immer Sie bewegt –
sprechen wir darüber!**

Präsentieren Sie Ihr Unternehmen und Ihre Ideen
in einem persönlichen Interview im nächsten
Special-ePaper von Wirtschaftsforum.

**Erfahren Sie mehr
über geplante Themen!**

Ihr Ansprechpartner:

Andreas Detert · +49 5971 921640
media@wirtschaftsforum.de



10



Antonio Riggio,
Sales Director der
Weightpack S.R.L.

12



Ernst Frutiger,
Geschäftsführer der
Brun Marti Dytan AG

14



Peter Wink,
Geschäftsführer der
ELSÄSSER Filtertechnik
GmbH

16



Christian Bauer,
Geschäftsführer der
KHT GmbH

18



Markus Portuné,
Geschäftsführer
der PES Portuné Engineering
Service GmbH

19



Dirk Schnur,
Chief Marketing Officer der
Telsonic AG

20



Dipl.-Ing. Hans Jörg Ohler,
Geschäftsführer
der 4D Ingenieurgesellschaft
für Technische
Dienstleistungen mbH

22



**Dipl.-Ing. (FH)
Dieter Ladegast,**
Geschäftsführer der
precon Robotics GmbH

24



Jens Eilert und Jonas Schmidt,
Geschäftsführer der Heinrich Tapp GmbH

26



Kurt Hager,
Managing Director der
Daifuku Europe Ltd.

Service

28

Buchtitel im Fokus

29

Kontakte

Frank Reschke, Gesamtvertriebsleiter und Mitglied der Geschäftsführung der Masa GmbH

Maschinen mit Mehrwert

»» Weltweiter Partner der Bau-
stoffindustrie: Die Masa
GmbH gehört zu den füh-
renden Anbietern von An-
lagen und Maschinen für
die Herstellung von Beton-
steinen und -platten sowie
Porenbeton- und Kalksand-
steinprodukten. Das er-
folgreiche mittelständische
Unternehmen bietet sei-
nen Kunden Maschinen mit
Mehrwert. Wirtschaftsforum
sprach mit Frank Reschke,
Gesamtvertriebsleiter und
Mitglied der Geschäftsfüh-
rung, über gute Mitarbeiter
und guten Service.

SPECIAL ANLAGEN UND MASCHINENBAU



Herr Reschke, das Unternehmen Masa existiert bereits seit 1905.

Was waren seitdem die wichtigsten Meilensteine?

Richtig angefangen hat alles eigentlich erst nach dem 2. Weltkrieg. Es gab einen riesigen Bedarf an Baustoffen. Der zweite bedeutende Meilenstein war in den 1960er-Jahren die Entscheidung, international zu expandieren. Damals haben wir die erste Anlage in die USA verschifft.

Wie steht Masa heute da?

Heute gehören wir zu den führenden Entwicklungs- und Produktionspartnern der internationalen Baustoffindustrie. Unser Hauptsitz in Andernach ist auf Anlagen und Maschinen für die Betonsteinfertigung spezialisiert. Unser zweites Kompetenzzentrum in Porta Westfalica hat den Schwerpunkt Anlagen und Maschinen zur Herstellung von Betonplatten, Porenbeton und Kalksandstein. Außerdem haben wir Vertriebs- und Serviceneiederlassungen in den USA, China, Dubai, Indien und Russland. Weltweit beschäftigen wir knapp 500 Mitarbeiter.



Wie viele Anlagen und Maschinen gehen ins Ausland?

90% unseres Gesamtumsatzes von rund 100 Millionen EUR erzielen wir im Exportgeschäft. Vor der Wirtschaftskrise 2008 gab es einen Boom. Die Krise haben wir dann recht gut überstanden, aber danach hatten wir deutlich weniger Aufträge. Seit fünf Jahren geht es wieder stetig bergauf.

Welche Rolle spielt in Ihrer Branche die zunehmende Digitalisierung?

In Sachen Digitalisierung und Industrie 4.0 sind wir führend in unserer Industrie und anerkannter technologischer Vorreiter. Die Zukunft ist digital, das steht außer Frage. Um unsere führende Position hier beizubehalten, investieren wir stark in technologische Forschung und Entwicklung und erweitern laufend unser Portfolio.

Inwiefern kann Ihrer Meinung nach auch die Digitalisierung eine passende Antwort auf diese Herausforderung sein?

Bedingt vielleicht ja. Das unterstützt natürlich, aber die Digitalisierung ersetzt keine guten Mitarbeiter. Gerade in Führungspositionen ist es unabdingbar, dass man Mitarbeiter hat, die flexibel sind und die richtige Sicht der Dinge haben. Wir sind trotz unserer Größe immer noch ein Familienunternehmen mit vielen langjährig Beschäftigten. Wenn irgendwo etwas brennt, muss man auch sonntags raus, das ist kein Problem für die Mitarbeiter.



masa

Milestone to your success.

Masa GmbH

Masa-Straße 2
56626 Andernach
Deutschland

☎ +49 2632 92920

☎ +49 2632 929211

✉ info@masa-group.com

🌐 www.masa-group.com





Zurück zu den Anlagen und Maschinen. Gibt es hier aktuelle Neuentwicklungen?

Jede Menge, insbesondere im Bereich Energieeinsparung. Wir haben zum Beispiel eine Paketierung entwickelt, die rein elektrisch funktioniert. Durch Rückführung der Energie ergibt sich eine Energieeinsparung von 25%. Das ist derzeit vor allem für Kunden in Deutschland und Europa interessant, aber auch im Fernen Osten wird das irgendwann ein Thema sein. Unsere neuesten Innovationen präsentieren wir regelmäßig auf der bauma in München, der weltweit größten Messe für Bau-, Baustoff- und Bergbaumaschinen.

Worauf führen Sie den weltweiten Erfolg von Masa zurück?

Zuallererst auf die Erfahrung und Kompetenz unserer Mitarbeiter. Außerdem sehen wir den Kunden auf einem ganz, ganz hohen Podest. Wenn der Kunde kein Geld verdient, dann tun wir es auch nicht. Das merkt man im Service: Wenn es zu einem Anlagestillstand kommt, dann lassen wir alles stehen und liegen, um die Anlage so schnell wie möglich wieder zum Laufen zu bekommen. Wir bieten technischen Support und Ersatzteilservice rund um die Uhr, an sieben Tagen in der Woche.

Eröffnungsfeier für ein hochmodernes Werk für einen führenden ukrainischen Hersteller von Betonpflastersteinen



Der Masa-Service deckt alles ab, bis hin zur kompletten Montage einer Betonstein-Fertigungsanlage



Wie beurteilen Sie die weitere Entwicklung in der Baustoffbranche?

Der Trend geht immer mehr in Richtung Veredelung. Keiner will mehr die normalen, grauen Steine. Die Frage ist, wie man diese veredeln und dies in die Maschinen integrieren kann, um dem Kunden zu ermöglichen, sich von der Konkurrenz abzusetzen. Es geht nicht nur darum, qualitativ bessere Produkte zu verkaufen, sondern einzigartige Lösungen mit einem Mehrwert für den Kunden zu bieten.

Welche Ziele haben Sie für die kommenden Jahre?

Wir wollen den Weg, den wir in den letzten drei Jahren erfolgreich beschritten haben, weitergehen. Mit weiterhin zufriedenen Mitarbeitern und einer gesunden, nachhaltigen Umsatzentwicklung.

Hydraulische Masa-Kalksandsteinpresse mit Steinsetzautomat für Rohlinge





Interview mit Antonio Riggio, Sales Director der Weightpack S.R.L.

Schöpfer der Maschinen

Ohne das richtige Werkzeug kann das Endprodukt nicht gelingen. Das trifft vor allem auf die industrielle Produktion zu. Wer hier Perfektion verlangt, der braucht perfekte Maschinen für die Herstellung. Weightpack S.R.L. aus Italien ist Spezialist für die Herstellung von Füll- und Verschließmaschinen. Das italienische Unternehmen stellt sicher, dass alles läuft – individuell und reibungslos.



Auch auf Messen präsentiert das international tätige Unternehmen seine individuellen Maschinen

Milchprodukte, Öle, Säfte, Granulate, Puder, Chemikalien, Reiniger – bis uns all diese Produkte im Alltag erreichen und begleiten, haben sie einen langen Produktionsweg hinter sich. Damit sie die Qualitätsansprüche der Hersteller, aber vor allem auch der Kunden erfüllen, muss ihre Herstellung reibungslos laufen. Genau hierfür sorgt das Leistungsspektrum von Weightpack: „Weightpack ist ein italienischer Maschinenhersteller, der im September 2001 von der Familie Corniani gegründet wurde“, führt Antonio Riggio, Sales Director bei Weightpack, in die Geschichte des Unternehmens ein. „Weightpack war das erste Unternehmen,

das 1979 Netto-Gewichtsfüller mit elektronischer Steuerung einführt, und auch das erste Verpackungsunternehmen, das Teil von Kilometro Rosso war, einem renommierten Wissenschafts- und Technologiepark, in dem alle hochmodernen Labore, Forschungszentren, Architektur- und Hightech-Einrichtungen maximale Synergien erzielen.“ Der Bereich, in dem sich Weightpack bewegt, stellt nicht nur höchste Qualitäts-, sondern auch Sicherheitsansprüche an die benötigten Maschinen. „Gerade bei aseptischen Maschinen, also solchen, die keimfrei arbeiten, sind wir führend. Das umfasst beispielsweise die Abfüllung von

Fruchtsaft, die Kaltabfüllung von PAA-Reinigungsmitteln oder auch UHT-Sterilwasser“, erläutert der Sales Director. „In diesem Bereich

den Gefahren von Bakterienbefall. Diese Maschinen haben die Fähigkeit, Flaschen und Verschlüsse gemäß den Anforderungen zu rei-

Wir von Weightpack haben durch unser hohes Know-how und technische Besonderheiten viel Wachstumspotenzial!

der sensiblen Produktion verzeichnen wir einen enormen Markterfolg. Mit dieser innovativen Lösung hat Weightpack eine der wenigen Maschinen auf der ganzen Welt im Angebot, die zu der sogenannten LOG 6-Kategorie bei rotierenden Füllern

nigen.“ Das Unternehmen gliedert sein Produktspektrum grob in zwei Bereiche: Maschinen, mit denen Lebensmittel verarbeitet werden, sowie Maschinen, mit denen nicht essbare Stoffe, wie beispielsweise Reiniger, abgefüllt werden. „In Israel sind wir im Lebensmittelbereich

Gerade bei Ölen und anderen Lebensmitteln müssen die Maschinen höchste Sicherheitsstandards erfüllen



Auch größere Maschinenanlagen kann das Unternehmen herstellen – die Kundenbedürfnisse stets im Fokus



beispielsweise für Coca Cola aufgestellt“, so Antonio Riggio.

WELTWEITE NACHFRAGE

Doch nicht nur Israel steht auf der Exportliste des Unternehmens: „Rund 25% unseres Umsatzes machen wir innerhalb Italiens. Hier befinden sich auch unsere Zentrale und die Produktion. Wir besitzen allerdings auch eine Niederlassung in den USA. Dort kümmern wir uns um Service und Projektierung. In China haben wir ebenfalls eine Beteiligung, auch dorthin exportieren wir. Neben den genannten

Ländern sind vor allem Europa sowie der Nahe und Mittlere Osten für uns interessant.“ Nicht nur bei den reinen Maschinen, sondern auch beim Service und der Qualitätssicherung erhebt Weightpack

höchste Qualitätsansprüche. „Die Wartung unserer Maschinen ist enorm wichtig für uns. Für all unsere Kunden stellen wir weltweiten Support zur Verfügung. Auch das Thema Nachhaltigkeit spielt für

uns und unsere Kunden eine große Rolle. Durch die Technologie unserer Maschinen und das genaue Wiegen und Füllen sparen sie Ressourcen ein.“ Und Antonio Riggio ergänzt: „Keine Maschine funktioniert ohne gut geschultes Personal,

Der Trend geht meiner Meinung nach weg vom Karton und wieder hin zur Flasche.

egal wie innovativ sie ist. Daher investieren wir auch in das Training der Mitarbeiter unserer Kunden. Die Trainingskurse kann man sowohl bei uns im italienischen Headquarter besuchen, als auch

inhouse für den Kunden anfragen. Das lohnt sich für den Kunden: Gut geschulte Mitarbeiter können die meisten Probleme und Fehler selbst beheben. Dadurch steht die Maschine nicht lange still, es häufen sich keine hohen Zusatzkosten an.“ Durch das flächendeckende Angebot erwirtschaftet das Unternehmen bis zu 30 Millionen EUR Jahresumsatz. 110 Mitarbeiter sorgen an allen Standorten für ein konstant hohes Leistungsniveau. Und genau das will das Unternehmen auch in den nächsten Jahren weiter halten, weiß Antonio Riggio: „Der Trend geht meiner Meinung nach weg vom Karton und hin zur Flasche. Hier sind wir nur von wenigen Konkurrenten umgeben. Ich selbst stamme aus der Branche und finde es immer wieder faszinierend, wie eine im Vergleich eher kleinere Firma sich einen solchen technischen Vorteil angeeignet hat. Aber natürlich optimieren wir uns stetig: Durch unser Know-how und unsere Alleinstellungsmerkmale haben wir viel Potenzial für weiteres Wachstum!“



Weightpack S.R.L.

Strada Bardelletta 10/B
46044 Goito (MN)
Italien

☎ +39 0376 689255

☎ +39 0376 689427

✉ info@weightpack.com

🌐 www.weightpack.com



Service und persönliche Beratung spielen nicht nur auf Messen, sondern auch im täglichen Geschäft eine große Rolle



Interview mit Ernst Frutiger, Geschäftsführer
der Brun Marti Dytan AG

Durch Zusammenschluss stark

Durch den Zusammenschluss der beiden Kranhersteller Brun-Mech und Marti Dytan 2016 ist ein leistungsstarker Komplettanbieter entstanden, der seinen Kunden ein umfassendes Portfolio an Kränen anbieten kann. „Es war sinnvoll, die beiden früher miteinander konkurrierenden Firmen zu vereinen, um auch gegenüber Mitbewerbern aus dem Ausland wettbewerbsfähig zu bleiben“, erklärt Ernst Frutiger, Geschäftsführer der durch den Zusammenschluss entstandenen Brun Marti Dytan AG mit Sitz im schweizerischen Nebikon.



Viele Kompetenzen unter einem Dach: Firmensitz im schweizerischen Nebikon



Nach den Vorgaben der Kunden: ABUS Standard-Kransysteme

Mit ihren unterschiedlichen Kompetenzen ergänzen sich die Partner in der Brun Marti Dytan AG in idealer Weise. So vertreibt Marti Dytan zum Beispiel in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein exklusiv die Standardkräne des deutschen Herstellers ABUS, dem führenden europäischen Produzenten von Hallenkränen. „Darüber hinaus fertigt Marti Dytan auch eigene Kräne“, sagt Geschäftsführer Ernst Frutiger. „Hier haben wir das erforderliche Engineering zum Bau personalisierter Kräne und Krananlagen. Sie werden unter anderem in Kehrlichtverbrennungsanlagen oder Kraftwerken einge-

setzt.“ Als Industrieunternehmen mit extrem hoher Fertigungstiefe ist Brun-Mech deutlich breiter aufgestellt. Auch hier gehört der individuelle Bau von Krananlagen nach den Vorgaben der Kunden, zum Beispiel für die Steuerung von Holzschnitzel-Ofenbefüllungen zur Erzeugung von erneuerbaren Energien, zu unseren Kernkompetenzen.

3-SÄULEN-STRATEGIE

„Ich habe viele Fusionen miterlebt – darunter auch misslungene – aber diese ist sehr positiv“, erläutert Ernst Frutiger. „Die Beschäftig-

ten beider Unternehmen wurden übernommen. So haben wir die Kompetenz in der Firma halten können und unsere Kunden haben erfahrene Ansprechpartner.“ Aktuell beschäftigt Brun Marti Dytan 18

liche Elemente der Unternehmensführung. So kommuniziert er den Kunden gegenüber eindeutig seine 3-Säulen-Strategie: „Unseren Kunden können wir Standard- und Spezialkransysteme sowie Wartung

Unseren Kunden können wir Standard- und Spezialkransysteme sowie Wartung anbieten.

Servicetechniker. Sie warten nicht nur die eigenen Kräne, sondern auch die von ABUS sowie von Mitbewerbern. Für den Geschäftsführer sind deutliche Fokussierung und klare Kommunikation wesent-

anbieten.“ Der Ausbau der Exportaktivitäten zählt ebenfalls zu den Prioritäten des Geschäftsführers. Aufgrund seiner Erfahrungen aus früheren Tätigkeiten weiß er, wie die Produkte aus der Schweiz he-



Leistungsstark und robust: Müllkrananlage im Einsatz

raus effizient verkauft werden können. Ernst Frutiger: „Wir analysieren die speziellen Bedürfnisse der Kunden im Land und passen unsere Produkte entsprechend dem jeweiligen Markt an. Das haben wir innerhalb kürzester Zeit intensiviert und erfolgreich praktiziert.“ Die wichtigsten Exportmärkte sind zur Zeit Deutschland, Großbritannien und Skandinavien. Die Exportquote von 8% soll auf Dauer deutlich ausgebaut werden.

EIGENE AUSBILDER

Mit 60 Beschäftigten erwirtschaftet Brun Marti Dytan einen Umsatz

von 18 Millionen EUR. Wie in vielen anderen Branchen ist auch in dem schweizerischen Unternehmen der Fachkräftemangel ein großes Thema. Um dem entgegenzuwirken, werden die Servicetechniker intern gezielt durch eigene Ausbilder gefördert. Die Kunden des Unternehmens betreiben Entsorgungsbetriebe, Nuklearanlagen, Wasserkraftanlagen sowie unterschiedlichste Industrien. „Für die Zukunft wäre auch die Offshorebranche ein interessantes Thema für uns“, erläutert Ernst Frutiger. „Schließlich sind unsere Winden sehr bekannt für ihre große Robustheit.“



In verschiedenen Branchen ein Begriff: Viele Unternehmen setzen auf die Kompetenz von Brun Marti Dytan

Brun Marti Dytan AG

Kantonsstrasse 2a
6244 Nebikon
Schweiz

+41 41 2096111

info@brunmartidytan.ch

www.brunmartidytan.ch



Für die Zukunft wäre auch die Offshorebranche ein interessantes Thema für uns.

WEITERES STANDBEIN

Seit der Nachkriegszeit exportierte Brun-Mech seine Produkte. Nun sollen die Auslandsaktivitäten bei Brun Marti Dytan intensiviert werden. „Mit der Umrüstung von Krananlagen auf elektronische Steuerungen wollen wir uns auf Dauer ein weiteres Standbein schaffen“, nennt der Geschäftsführer ein Ziel. „Dabei können wir nicht nur unsere eigenen Produkte umrüsten, sondern ebenso die unserer Wettbewerber.“ Grundsätzlich ist die Digitalisierung ein großes Thema bei Brun Marti Dytan. Ein neues ERP-System mit direkter Anbindung der Servicetechniker ist im Aufbau.

modernen Anlage zur Steuerung der Kräne, sowie ein Pilotprojekt in der Region Zürich, wo Brun Marti Dytan als Partner eine Krananlage liefern durfte. Hier werden Sonder- und Schwermetalle aus Schlacken zurückgewonnen und besonders sensitive Krananlagen benötigt. „Wir sind aktuell die Einzigen, die das dafür erforderliche Know-how besitzen und wollen dieses auch weitergeben“, betont Ernst Frutiger. Dabei ist der direkte Kontakt zu den Kunden – neben Print- und Onlineaktivitäten – die wichtigste Marketingstrategie. Die vielfältigen Kompetenzen von Brun Marti Dytan zu kommunizieren, ist deshalb für den Geschäftsführer eine der wichtigsten Aktivitäten für die Zukunft.

PILOTPROJEKT

Besondere Highlights in der jungen Geschichte des fusionierten Unternehmens sind die Einführung von ABUS Control, einer

Gut gefiltert!

Die Filteranlagen in der Industrie unterliegen seit Jahren immer strengeren Umweltschutzaufgaben. Gleichzeitig sollen sie höchsteffizient und mit geringen Ausfallzeiten arbeiten. Die ELSÄSSER Filtertechnik mit Sitz in Nufringen ist einer der Pioniere in der deutschen Filtertechnik. Im kommenden Jahr feiert das Unternehmen sein 40-jähriges Jubiläum. Wirtschaftsforum sprach mit Geschäftsführer Peter Wink über aktuelle Themen und Trends der Branche.



WF: Ihr Produktprogramm umfasst über 20.000 Produkte, was sind Ihre wichtigsten Produktkategorien? Bitte geben Sie auch zwei Beispiele für besonders innovative Lösungen.

Peter Wink: Wir konzentrieren uns auf die Filtration in der Industrie, dem Maschinenbau, der Kompressoren- und Vakuumtechnik sowie in Bau- und Landmaschinen. In diesen Branchen sind wir über unsere breite Produktpalette als führender Filterhersteller in den Segmenten Luftfilter, Kraftstofffilter,

Ölfilter, Innenraumfilter, Filter für Entstaubung und HVAC sowie den Luftentölelementen hervorragend aufgestellt und können unseren Kunden immer die beste Filterlösung anbieten. Besonderen Mehrwert für unsere Kunden bieten wir über unsere hervorragende Logistik sowie die kundenspezifische Ausführung der Filterprodukte nach Kundenwunsch.

WF: Was sind aktuell die Themen, Trends und Herausforderungen Ihrer Kunden?

Peter Wink: Die Themen, Trends und Herausforderungen der Kunden an die ELSÄSSER Filtertechnik sind im Wesentlichen die stetige Optimierung des Produktportfolios, die enorme Flexibilität und Geschwindigkeit im Lieferservice und die Möglichkeit, rund um die Uhr über unseren Onlineshop Produkte finden und bestellen zu können. Sie erwarten von uns auch eine hohe technische Beratungskompetenz in allen Fragen der Filtration, sehr gute Erreichbarkeit und Reaktionsgeschwindigkeit. Nicht zuletzt schätzen die Kunden un-

ser Angebot und unseren Service bei der Ausführung der Produkte in kundenspezifischem Design. Hier bieten wir den aktuellen und neuen Kunden in Summe ein Leistungspaket, welches wir über viele Jahre etabliert und weiterentwickelt haben und das den Kundennutzen und Erfolg dauerhaft steigert. Zusätzlich können wir mit eigenen Prüfständen und unserer Filterkompetenz auch Filtermedien und Komplettfilter prüfen, validieren und für die Anwendung unserer Kunden optimieren, was in

Hydraulikfilter finden Anwendung in der Industrie, dem Maschinenbau, der Kompressoren- und Vakuumtechnik sowie in Bau- und Landmaschinen





Lufttölelemente gehören zum Kernportfolio des Unternehmens

ELSÄSSER Filtertechnik GmbH

Carl-Zeiss-Straße 3
71154 Nufringen
Deutschland

☎ +49 7032 96040

☎ +49 7032 960422

✉ info@filter-technik.de

🌐 www.filter-technik.de



Summe sicher ein Alleinstellungsmerkmal der ELSÄSSER Filtertechnik darstellt.

WF: Im Zuge des wachsenden Umweltbewusstseins kommt auch der Filtration eine immer stärkere Bedeutung zu. Wie wirkt sich dies konkret auf Ihr Geschäft aus?

Peter Wink: Wir legen schon lange sehr viel Wert auf das Thema Umweltschutz und sind auch zertifiziert, nach ISO 14001:2015. Wir nehmen die leistungsstarken Filter unserer Partner für die neuesten Motorgenerationen immer sofort ins Programm auf und achten auf die Verwendung von umweltfreundlichen Materialien und Stoffen. An unseren Prüfständen entwickeln wir Filterprodukte, die längere Standzeiten haben oder beim Filterwechsel Materialien in der Entsorgung einsparen können. Als Unternehmen betreiben wir aktiv Umweltschutz, indem wir die

Kartonagen und Umverpackungen von unseren Zulieferfirmen recyceln und Strom aus Solarenergie gewinnen und ins Netz einspeisen.

WF: Sie feiern im nächsten Jahr Ihr 40-jähriges Jubiläum – auf welche Faktoren und Stärken führen

Sie den anhaltenden Erfolg des Unternehmens vor allem zurück?

Peter Wink: Neben den bereits genannten Faktoren bin ich überzeugt, dass Kundentreue, Verlässlichkeit, ein fairer Umgang in der Zusammenarbeit und Beständig-

keit in der Leistung wichtige Erfolgsfaktoren sind. Wir freuen uns auf unser 40-jähriges Jubiläum im kommenden Jahr und auf noch viele weitere erfolgreiche Jahre in der Zusammenarbeit und der Unterstützung unserer heutigen und zukünftigen Kunden.

Alle Filter, hier Luftfilter, decken die komplette Bandbreite der Anwendungen ab, auch für umweltschonende, modernste Motortechnologie



Spaß an Logistik und Prozessen

Mit ihrer Kompetenz in der Mess- und Handhabungstechnik zählt die KHT GmbH zu den Vorreitern der Branche. Das Gelsenkirchener Unternehmen bietet ausgereifte und innovative Lösungen, wenn es um das vollautomatische Erfassen von Artikeldimensionen und Gewichten mittels stationärer oder mobiler Systeme geht. Das Tochterunternehmen Apostore ist darüber hinaus führender Anbieter von Kommissionierautomaten für Apotheken und andere Anwender.



Operativ und strategisch tätig: Geschäftsführer Christian Bauer

In den drei Varianten 600, 800 und 1.200 bietet die KHT GmbH ihre mobile Erfassungsstation KHT MultiScan für unterschiedliche Produktgrößen an. Das Gerät unterstützt bei der Planung und Verwaltung von Lagern. Es besticht durch einfache Handhabung, schnelle Erfassung und zuverlässige Ermittlung des Gewichts.

Exakte Produktdimensionen sowie Zeit- und Kosteneffizienz sind weitere Pluspunkte. Als stationäres Erfassungssystem für Rollen- und Bandförderer hat sich hingegen KHT ProfileScan bewährt. Es erkennt, kontrolliert und klassifiziert Produkte mit einer Durchlaufgeschwindigkeit von bis zu zwei Metern pro Sekunde.

Der Bedarf an schneller und exakter Erfassung von Stammdaten wächst.

INNOVATION TexPRESS

Eine Innovation der KHT GmbH ist TexPress. „Es komprimiert voluminöse Textilien auf Lager- und Verkaufsgröße“, erklärt Christian Bauer, Geschäftsführer der KHT GmbH. „So werden nur die reinen Textilien gelagert und keine großen, mit Luft gefüllten Pakete.“ Zu den Kunden der KHT GmbH gehören zahlreiche große Industrie- und Handelsunternehmen, zum Beispiel EDEKA und engelbert strauss GmbH Co. KG atrium&logistik. Weitere Branchen

sind der Elektrogroßhandel und die Automobilindustrie.

PORTFOLIO ERWEITERN

„Obwohl wir schon eine breite Einsatzbasis haben, erweitern wir unser Portfolio zurzeit“, verdeutlicht Christian Bauer. „Aktuell messen wir eher kleinere Produkte, künftig wollen wir auch ganze Paletten, Ladungen und Ladungsträger erfassen. Wir arbeiten daran, Daten, Bar- und QR-Codes mitlesen zu können und engagieren uns in der Fototechnologie. E-Commerce ist



KHT ProfileScan, der Messrahmen für Rollen- und Bandförderer: Er erkennt, kontrolliert und klassifiziert Produktprofile während des Durchlaufs



KHT GmbH
Uferstraße 10
45881 Gelsenkirchen
Deutschland
☎ +49 209 941170
📠 +49 209 9411717
✉ info@kht.de
🌐 www.kht.de

ein Beschleuniger. Der Bedarf an schneller und exakter Erfassung von Stammdaten wächst. Wir wollen ERP- und Materialwirtschaftssystemen qualitativ hochwertige Daten liefern.“

eine 100%ige Tochtergesellschaft der österreichischen Knapp AG aus Graz. „Mit unseren Produkten sind wir technisch führend“, freut sich der Geschäftsführer. „Unsere

Nordamerika ausgerichtet.“ Das Marketing fokussiert sich stark auf Messen und Events. So präsentiert sich KHT unter anderem auf der Logimat und der Automatica in

tore. Gegenüber 2017 konnte der Umsatz von 2,3 auf 3,3 Millionen EUR gesteigert werden.

VERKÄUFE DEUTLICH GESTEIGERT

Das 1986 gegründete Unternehmen hat eine bewegte Geschichte, gehörte einmal zu Siemens und Mannesmann und wurde später durch einen Management-Buy-out selbstständig. Seit 2018 ist KHT

Verkaufszahlen konnten wir in den vergangenen zwei Jahren um 25 bis 30% steigern. Wir haben uns stärker international mit dem Schwerpunkt auf Europa und

Wir wollen ERP- und Materialwirtschaftssystemen qualitativ hochwertige Daten liefern.

München sowie auf dem Berliner Logistik-Kongress. 15 Mitarbeiter beschäftigt KHT in Gelsenkirchen, erforderliches Entwicklungs-Know-how liefert die Tochterfirma Apos-

KULTURWANDEL VORANTREIBEN

Seit zweieinhalb Jahren leitet Christian Bauer die KHT GmbH und arbeitet sowohl strategisch wie auch operativ. „Meine Tätigkeit ist eine Art Change Management und soll den Kulturwandel vorantreiben“, so der Geschäftsführer. „Wir wandeln uns von einer Kultur des Maschinenbaus hin zu einer breiteren Aufstellung. Ich bin ein Kind der Logistik und Prozesse. Das macht mir sehr viel Spaß.“ KHT profitiert massiv vom boomenden Logistikmarkt. „Die Digitalisierung in Industrie und Handel ist nicht mehr aufzuhalten und wegzudenken“, prognostiziert Christian Bauer. „Voll- und Teilautomatisierung sowie das Ausschließen von Fehlern sind die Herausforderungen der Zukunft.“ In den kommenden Jahren möchte der Geschäftsführer das Wachstumspotenzial so gut wie möglich nutzen. Sein Ziel ist es, den Umsatz in vier bis fünf Jahren zu verdoppeln, das Vertriebsnetz zu verdichten sowie KHT wirtschaftlich nachhaltig auszurichten.



MultiScan mit TextPress Modul: Das Modul komprimiert Textilien beim Vermessen und errechnet das korrekte Versand- und Lagervolumen

Maschinen vernetzen

Die moderne Produktion erfordert komplexe und zum Teil hochspezialisierte Maschinen und Anlagen, die zuverlässig arbeiten. Stillstand bedeutet Verlust. Die Experten der PES Portuné Engineering Service GmbH aus Nürnberg sorgen dafür, dass alles reibungslos läuft. Der Dienstleister übernimmt Installation, Reparatur und Montage, entwickelt und baut aber auch eigene Maschinen. Ein neues digitales Produkt ist zudem auf dem Weg.



Vom Ein-Mann-Betrieb zum Sondermaschinenbauer und Systemdienstleister: Geschäftsführer und Gründer Markus Portuné treibt das Unternehmen seit 2004 voran

Markus Portuné, heute Geschäftsführer der PES Portuné Engineering Service GmbH (PES), rief 2004 ein Unternehmen ins Leben, das einen Anlagenservice vor allem für die Glasbearbeitungsindustrie anbot. Im Laufe der Zeit erweiterte das Unternehmen sein Spektrum auf Maschinen und Sondermaschinen für Werkzeugbau und deren Automatisierung.

DIGITALES PRODUKT IM TEST

Sowohl für Hersteller als auch Betreiber von Maschinen übernimmt PES Installation, Reparatur und Montage bei Neueinrichtung oder Umzügen. Nach Kundenvorgaben werden außerdem individuelle Anlagen entwickelt und konstruiert. Die Kunden kommen aus der Automobil- und Elektroindustrie sowie aus dem allgemeinen produzierendem Gewerbe.

Seit 2016 arbeitet der Dienstleister in Zusammenarbeit mit dem Hasso-Plattner-Institut in Potsdam an einer digitalen Lösung, die für besseren Überblick sorgt: „Die Hersteller nutzen diverse IT-Lösungen, die nicht ohne Weiteres miteinander kommunizieren.

Im Energiemanagement wollen wir Entwicklungen vorantreiben, die zu Produktivitätssteigerungen und Kostenersparnis auf Kundenseite führen.

betont der Geschäftsführer. Einen weiteren Schwerpunkt legt das Unternehmen, das neben der Qualität seiner Dienstleistungen und Produkte auch für sein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, Zuverlässigkeit und die Nähe zum Kunden bekannt ist, auf das Thema Energiemanagement. „Auch hier wollen wir neue Entwicklungen vorantreiben, die zu Produktivitätssteigerungen und Kostenersparnis auf Kundenseite führen. Mit ersten Produkten rechnen wir Ende 2019“, verspricht Markus Portuné.

Wir haben ein Produkt entwickelt, das die Visualisierung von Maschinenzuständen und Fehlermeldungen in Echtzeit erlaubt und dadurch die Optimierung der Produktion ermöglicht“, erklärt Markus Portuné. Das Produkt befindet sich derzeit im Testlauf und soll möglichst bald in den Produktivbetrieb gehen. Weitere Entwicklungen im digitalen Bereich sollen folgen. „Die Kooperation mit dem Hasso-Plattner-Institut ist dabei sehr hilfreich“,

PES

PES Portuné Engineering Service GmbH
Allersberger Straße 185/o
90461 Nürnberg
Deutschland

☎ +49 911 81034020

✉ +49 911 81034029

✉ info@p-e-s.de

🌐 www.p-e-s.de



Interview mit Dirk Schnur, Chief Marketing Officer
der Telsonic AG

Mit Schallgeschwindigkeit

In der Industrie wird Ultraschall in unterschiedlichsten Bereichen, unter anderem beim Reinigen und Schweißen oder Schneiden und Sieben von Kunststoffen und Metallen eingesetzt. Neben Effizienz überzeugt diese Technologie vor allem durch Umweltverträglichkeit und Nachhaltigkeit. Mit Fokus auf industrielle Anwendungen bietet die Telsonic-Gruppe ein breites Lösungsportfolio mit einer hohen Fertigungstiefe.

„Die Perspektive für Ultraschall als Technologie in der Industrie ist nach wie vor ausgezeichnet“, erklärt Dirk Schnur, Chief Marketing Officer der Telsonic AG, dem Hauptsitz der Gruppe im schweizerischen Bronschhofen. „Ultraschall benötigt wenig Energie, verursacht keine schädlichen Abgase, braucht keine umweltgefährdenden Zusatzstoffe und ist zudem kostengünstig.“

APPLIKATIONSÜBERGREIFENDE BERATUNG

Mit Wurzeln, die bis in die 1960er-Jahre zurückreichen, gilt Telsonic als Pionier der Anwendung von Ultraschall in der Industrie. Das Unternehmen entwickelt die gesamte Elektronik, Software und Mechanik, übernimmt die komplette Produktion und führt alle Testverfahren durch. Neben Kunststoff- und Metallschweißen sind Schneiden, Sieben und Reinigen wichtige Anwendungsbereiche der Telsonic-Lösungen. „Wir sind sehr breit aufgestellt und können somit anwendungsübergreifend beraten“,

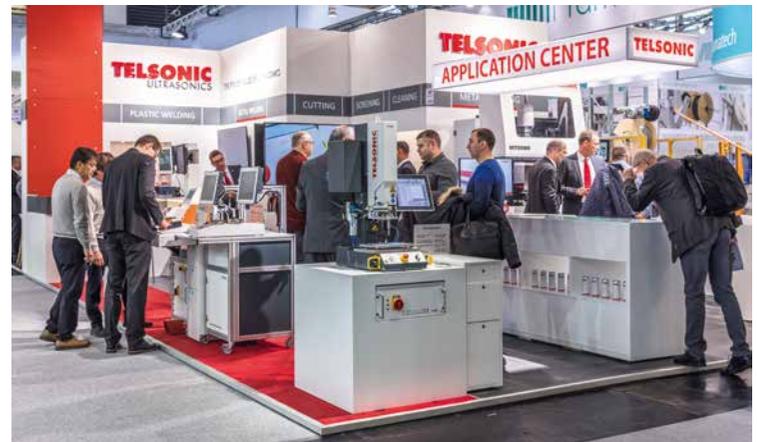
erklärt Dirk Schnur den Erfolg des Unternehmens. „Zudem verfügen wir über ein weltweit einzigartiges patentiertes Verfahren, nämlich das der torsionalen Technologie. Dieses ist für Applikationslösungen im Kunststoff- und Metallschweißen geeignet, die mit konventioneller Technik nicht erreichbar sind.“

NEUE LÖSUNGEN

Mit der Battery Show in Hannover, der Plast 2018 in Mailand, der Assembly in den USA, der Fakuma in Deutschland und der formnext zum Jahresende hat Telsonic in diesem Jahr noch einige wichtige Veranstaltungen auf der Agenda. „Wir werden auf den Messen neue Applikationslösungen vorstellen und erwarten wichtige Impulse für 2019“, so Dirk Schnur. „Die großen Themen für die nächste Zeit werden der Leichtbau (Dünnwandschweißen) und die Elektromobilität (Batterien und Verkabelungen) in der Automobilbranche sein. Daneben werden wir den Bereich der Torsionaltechnologie ausbauen und verbessern. Wir sind in den verschiedenen Branchen schon stark positioniert. Deshalb ist es uns in



Die Produktion von Telsonic ist nach Lean-Prinzipien organisiert



Auf internationalen Fachmessen stellt das Unternehmen regelmäßig seine Innovationen vor

den nächsten Jahren besonders wichtig, nachhaltig zu agieren und zu wachsen, sowohl in unseren bereits existenten Märkten, als auch in neuen Ländern.“

Telsonic AG

Industriestrasse 6B
9552 Bronschhofen
Schweiz

☎ + 41 71 9139888

☎ + 41 71 9139877

✉ info@telsonic.com

🌐 www.telsonic.com

Alternativlos effizient

Eingesetzt wird die Technologie in vielen Branchen, doch die mit Abstand wichtigste ist die Automobilindustrie. „Es gibt kein Auto, in dem unsere Technik nicht eingesetzt wird“, sagt Dipl.-Ing. Hans Jörg Ohler, Geschäftsführer der 4D Ingenieurgesellschaft für Technische Dienstleistungen mbH, nicht ohne Stolz. 'Unsere Technik', das ist der sogenannte WeldWatcher, den das Unternehmen aus Isernhagen in der Nähe von Hannover entwickelt hat und der die automatisierte Prozessüberwachung des Laserschweißens ermöglicht.

„Die Idee war es, mittels Prozessüberwachung das Laserschweißen massentauglich zu machen“, beschreibt der Geschäftsführer der 4D Ingenieurgesellschaft für Technische Dienstleistungen mbH die Anfangsphase. „Als Ausgründung des Laserzentrums Hannover haben wir den WeldWatcher vor

über 15 Jahren bei der Herstellung von Sitzen in der Automobilindustrie erfolgreich platzieren können.“ Längst sind es nicht mehr nur Sitzhersteller, die den WeldWatcher einsetzen, sondern viele andere Zulieferer, zum Beispiel Produzenten von Airbag-Generatoren. Ein Schwerpunkt liegt dabei auf



Sagen weiteres Wachstum an: Geschäftsführer Dipl.-Ing. Hans Jörg Ohler (r.) und Dipl.-Ing. (FH) Christoph Franz

Betrieben, in denen Bleche verarbeitet werden.

IN VIELEN REGIONEN PRÄSENT

So ist 4D im Laufe der Jahre stetig gewachsen und beschäftigt heute 16 Mitarbeiter. Dabei reichen die Exportmärkte über Europa und Nord- und Südamerika bis nach Japan, Südkorea und China. „Sowohl in den USA wie auch in Kanada, Mexiko, Brasilien, Südkorea und China arbeiten wir mit Handels- und Servicepartnern zusammen“, beschreibt Hans Jörg Ohler die Strukturen. „Dabei setzen wir auf stetiges, langsames und gesundes Wachstum.“

SCHNELL UND EFFIZIENT PRÜFEN

„Wir nutzen zur Prozessüberwachung beim Laserschweißen das entstehende Prozessleuchten und

beurteilen darüber die Qualität der Schweißnähte“, verdeutlicht der Geschäftsführer das Verfahren. „Dabei wird die Weldwatch-Fotodiode direkt im Laser platziert. Sie führt das Licht zurück in den Laser. Danach wird die Qualität der Schweißnaht im Vergleich zu optimalen Referenznähten beurteilt. Dieses Methode ist vor allem in der Massenfertigung zur Automatisierung und Beschleunigung des Verfahrens Standard. „Im Blechskelett einer Autorücksitzbank gibt es bis zu 200 Schweißnähte“, sagt Hans Jörg Ohler. „Der WeldWatcher überwacht jede einzelne Naht online. Die Alternative dazu wäre eine Sichtprüfung. Das macht heute aber niemand mehr.“

WISSEN, WAS KUNDEN BRAUCHEN

Eingesetzt wird der WeldWatcher aber nicht nur von sämtlichen Automobilkonzernen und deren

Es ist äußerst wichtig,
den Prozess des Schweißens zu verstehen.



Geballte Technik: 4D-Sensorkarte



In den Laser integriert: 4D-Sensor

Zulieferern, die mit Laser schweißen. „Hersteller weißer Ware wie Waschmaschinen und Kühlschränken finden sich mittlerweile ebenso in unserem Portfolio wie Küchen- und Möbelfabrikanten“, nennt der Geschäftsführer die Abnehmer. Weitere Anwendungsgebiete sind Medizin- und AKW-Technik. Bislang eher stiefmütterlich wurde bei 4D das Marketing behandelt. Mit Messebesuchen, verstärkter Onlinepräsenz sowie Konferenzen soll hier jedoch künftig verstärkt Flagge gezeigt werden. „Wir grenzen uns durch gute Expertise in der Beurteilung von Prozessparametern von der Konkurrenz ab“, erläutert Hans Jörg Ohler einen der Unterschiede zu den Wettbewerbern. „Es ist äußerst wichtig, den Prozess des Schweißens zu verstehen und zu wissen, was die Kunden brauchen.“

FAMILIÄRES MITEINANDER

„In den Unternehmen, in denen wir aktiv sind, spielen Vernetzung und die Sicherung qualitätsrelevanter Daten eine sehr große Rolle“, weiß der Geschäftsführer

des nach ISO 9001 zertifizierten Unternehmens. „Hier werden wir Lösungen anbieten, damit Messdaten auch über Zeiträume von zehn Jahren sicher gespeichert werden können. All das bewegt sich in Richtung Industrie 4.0.“ Für Hans Jörg Ohler, der 4D zusammen mit Geschäftsführer Dipl.-Ing. (FH) Christoph Franz leitet, ist die Unternehmenskultur auch ein wichtiger Baustein zum Erfolg: „Allein schon durch unsere Größe sind wir sehr familiär. Wir wachsen so, dass man sich unweigerlich auch mit den anderen unterhalten muss. Das ist auch der Spirit unserer Firma, zu dem offenes Miteinander und gemeinsame Feiern gehören.“ Weiteres Wachstum steht bei 4D auf der Agenda. Hans Jörg Ohler: „Wir können gar nicht anders. Wenn die Stückzahlen steigen, müssen wir bei der Elektromobilität ein Stück vom Kuchen abbekommen.“

Die Technologie ist hervorragend für die Applikationen der Elektromobilität wie das Schweißen von Zellverbindern in der Batterieproduktion, das Fügen von Kupferwicklungen bei der Elektromotor-

4D Ingenieurgesellschaft für Technische Dienstleistungen mbH

Im Torfstich 5
30916 Isernhagen
Deutschland

☎ +49 511 2359470

☎ +49 511 23594711

✉ info@4d-gmbh.de

🌐 www.4d-gmbh.de



Es gibt kein Auto,
in dem unsere Technik nicht eingesetzt wird.

herstellung und das Verbinden von Leistungselektronikkomponenten für die Steuerungshardware geeignet. Die Ausrichtung unseres zukünftigen Produktportfolios

zielt auf ein deutlich breiteres Marktspektrum und wird von modernen Ansätzen wie dem ‘Machine Learning’ begleitet.



Sammelt Daten und wertet sie aus: Computerschrank

Vom Start-up zum Mittelständler

Mit dem intelligenten Roboterkalibrierungssystem iMS[®] bietet precon Robotics seinen Kunden eine innovative Lösung für geringere Ausfallzeiten und weniger Personaleinsatz bei der Wartung. Was genau es damit auf sich hat, erklärt Geschäftsführer Dieter Ladegast im Gespräch mit Wirtschaftsforum.

WF: Herr Ladegast, Ihr Unternehmen hat sich innerhalb weniger Jahre von einem Start-up zu einer mittelständischen Firma entwickelt. Welche Entscheidungen haben diesen Erfolg bewirkt?

Dieter Ladegast: Wir sind 2006 als Dienstleistungsunternehmen für Programmierdienstleistungen in der Robotik gestartet. Das ist eine Leistung, die hauptsächlich vom Schreibtisch aus oder beim Kunden vor Ort vorgenommen wird. Wir haben uns aber in den Jahren 2008 und 2009 in Folge der Finanzkrise ganz bewusst zum Anlagenbauer hinentwickelt, der anspruchsvolle Kundenlösungen im Bereich Robotik bietet. Damit ging auch einher, dass wir uns als

Unternehmen vom Platzbedarf und von den Mitarbeitern veränderten. Wir stellten uns so auf, dass wir die Anlagen bei uns im Unternehmen nicht nur konzipieren, sondern auch umsetzen und aufbauen konnten. Seither bilden wir alle dafür nötigen Gewerke ab. Mit den Alleinstellungsmerkmalen der genau auf die Kundenbedürfnisse abgestimmten Robotermesstechnik, der Bildverarbeitung in Verbindung mit Robotik sowie der in die Praxis überführten Offline-Programmierung konnten wir im Zuge dessen gewisse Nischen besetzen und unseren Kundestamm erweitern.

Vor circa 2,5 Jahren erfolgte mit der Entwicklung von iMS[®] ein weiterer Meilenstein. Wir sahen

bei der automatischen Roboterkalibrierung einfach ein großes Kundenbedürfnis und überlegten uns, wie wir für einen komplizierten Sachverhalt eine einfache Lösung entwickeln konnten.

Und letztendlich war auch der Umzug von den Räumen des Gründerzentrums der Neue Materialien Bayreuth GmbH in unser Firmengebäude in der Dieselstraße ein Meilenstein. Wir waren schon lange auf der Suche nach einem passenden Objekt und haben damit schließlich ein Gebäude gefunden, was genau auf unsere Bedürfnisse passt. Hier können wir beim Anlagenbau auch in die Teilefertigung gehen und so noch flexibler auf Lieferzeiten und nachträgliche Kundenwünsche reagieren. Auf diese Weise erreichen wir eine sehr hohe Fertigungstiefe und können räumlich wie personell Anlagen mit einem Volumen von bis zu fünf Millionen EUR umsetzen.

WF: Robotik ist eine enorm faszinierende Angelegenheit. Gibt es dennoch Teilbereiche, in denen Sie es schwierig finden, gut geschultes Fachpersonal zu bekommen – und wenn ja, was tun Sie dagegen?



Dieter Ladegast, Geschäftsführer der precon Robotics GmbH

Dieter Ladegast: Natürlich stellt der Bereich Robotik mit den Schwerpunkten Bildverarbeitung und Messtechnik eine große Herausforderung bei der Personalsuche dar. Aber es ist auch ein sehr spannender Bereich, der uns zu einem interessanten Arbeitgeber mit einem sehr breiten Tätigkeitsfeld macht. Viele unserer Mitarbeiter sind über ein Praktikum, eine Diplom- oder Bachelorarbeit bei uns eingestiegen. Zudem bilden wir selbst aus. Auch aktuell haben wir vier Auszubildende, die sich auf die Bereiche Informatik, Elektrotechnik und Buchhaltung verteilen. Hinzu kommt, dass wir eine geringe Fluktuation haben und ich würde behaupten, das liegt auch an der hohen Mitarbeiterzufriedenheit. Wir sehen unser Personal als



Die Smart Factory kann sich durch iMS[®] automatisch kalibrieren



Ausgezeichnet: Preisverleihung auf der Automatica 2018

ein hohes Gut an und versuchen, ein sehr mitarbeiterfreundliches Umfeld zu schaffen. So konnten wir stets sehr natürlich wachsen, ohne große Engpässe beim Fachpersonal.

WF: Stichwort Digitalisierung: Wo sehen Sie ganz persönlich Chancen, Entwicklungen und Risiken und welchen Herausforderungen stehen Ihre Kunden gegenüber?

Dieter Ladegast: Wir treiben die Digitalisierung intern bei uns im Hause ebenso wie in Verbindung mit unseren Kunden voran. Dafür ist iMS® wieder ein gutes Beispiel. Der Kunde wünscht bei einer Störung der Anlage geringe Ausfallzeiten und einen geringen Personaleinsatz bei der Wartung. Beides bekommt er mit iMS®. Durch die automatische Roboterkalibrierung wird die Anlage zu einem System, das sich autonom selbst vermessen und wiederherstellen kann. Dabei entstehen keine oder nur geringe Ausfallzeiten und auch um komplizierte Wiederherstellungsprozesse durchzuführen, ist kein Fachpersonal nötig. Ist iMS®

einmal installiert, können wir bei Störungen den Kunden ganz flexibel via Fernwartung helfen.

WF: Was macht Ihnen in Ihrem täglichen Arbeitsleben ganz besondere Freude, gibt es ein Steckenpferd?

Dieter Ladegast: Ich arbeite sehr gern mit Menschen zusammen und dazu habe ich hier durch den Kontakt mit unseren Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten jeden Tag Gelegenheit. Ich empfinde es als große Freude und gleichzeitig als wichtige Herausforderung, zu allen Seiten ein vertrauensvolles Verhältnis aufzubauen und zu pflegen. Und natürlich ist auch die Robotik selbst ein Steckenpferd von mir und ebenso von meinem Partner Hartmut Lindner. Wir waren beide zuvor bei der Firma Stäubli in der Robotik tätig und kommen somit aus diesem Bereich. Ich selbst war lange Zeit für die Inline-Messtechnik bei großen Produktionslinien im Fahrzeugbau zuständig und weltweit unterwegs. Roboter- messtechnik und Roboterkalibrierung sind auch bei preccon wichtige

preccon Robotics GmbH

Dieselstraße 15
95448 Bayreuth
Deutschland

+49 921 7863030

info@preccon.com

www.preccon.com



Schwerpunkte. Da schließt sich der Kreis hin zu iMS®, was als Produkt letztendlich die konzentrierte und automatisierte Form der Roboter- messtechnik ist.

WF: Bitte geben Sie uns einen kurzen Ausblick in Ihre Zukunftspläne – wo sehen Sie Ihre Firma in den nächsten Jahren?

Dieter Ladegast: Wir wollen uns weiterhin den Herausforderungen der Digitalisierung stellen, digitale Lösungen für organisatorische Prozesse noch besser nutzen und unsere Leistungen und Produkte weiter auf die Anforderungen der Industrie 4.0 ausrichten. Ebenso

wollen wir unseren Kundenkreis ausbauen und weitere namhafte Kunden, auch über den Bereich der Automobilindustrie hinaus, gewinnen und binden. Ein weiterer Zukunftsplan, an dem wir bereits aktiv arbeiten, ist, die Bekanntheit von iMS® weiter zu erhöhen, so dass dieses Produkt irgendwann weltweit und flächendeckend in den Roboterzellen zum Einsatz kommt. Damit schaffen wir, neben dem Anlagenbau, ein weiteres wichtiges Standbein. Mit all diesen Faktoren und dank des Umzugs in unser neues Firmengebäude sollten wir gut aufgestellt sein, um auch weiterhin stetig und gesund wachsen zu können.

iMS® soll flächendeckend in Roboterzellen zum Einsatz kommen





Interview mit Jens Eilert und Jonas Schmidt,
Geschäftsführer der Heinrich Tapp GmbH

Ein Unternehmen hält dicht



BASF, Bayer, eon, RWE, BP, Siemens, Henkel, Vattenfall – wer Global Player wie diese Firmen zu seinen Stammkunden zählen kann, muss überzeugen. Mit Produkten und Services, die über den Standard hinausgehen. Wie bei der Heinrich Tapp GmbH. Das in Mülheim an der Ruhr ansässige Unternehmen ist ein Spezialist für technische Dämmungen an großen industriellen Aggregaten. Nicht nur Kunden, sondern auch Mitarbeiter halten dem Familienunternehmen aus dem Ruhrgebiet die Treue.

Heinrich Tapp ist ein echter Verpackungskünstler. Seit der ersten Stunde geht es dem Unternehmen darum, Turbinen oder Anlagen unterschiedlicher Größe gekonnt zu 'verpacken' – was nichts anderes heißt, als Anlagen so zu dämmen,

dass sie reibungslos funktionieren. Egal, ob Industrieturbinen, Kraftwerksturbinen oder Komplett-dämmungen industrieller Anlagen, ob kleine Industrieturbine mit 1 MW oder ein Turbinentyp mit einer Leistung von 800 MW – Heinrich Tapp setzt auf die unschlagbare Kombination von Erfahrung und

Innovationskraft, um anspruchsvolle Lösungen aus einer

Hand zu bieten. Heute bestimmen Blechdämmungen, Abschirmbleche, Kassettendämmungen, Spritzdämmungen, Engverschalungen, Mattendämmungen und

Glasgewebeabdeckungen das anspruchsvolle Portfolio.

Ein großer Vorteil ist, dass wir die gesamte Wertschöpfungskette in der Isolierung abdecken.

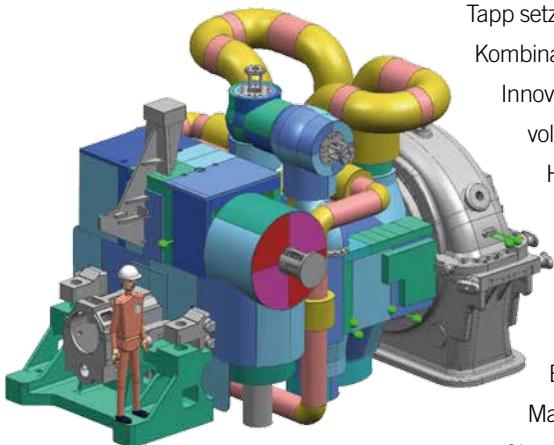
DANK ERFAHRUNG OFFEN FÜR NEUES

„Wir decken die gesamte Wertschöpfungskette in der Isolierung ab“, so Jens Eilert. „Das heißt, wir unterstützen Kunden von der Konstruktion, dem Engineering und der Produktherstellung bis zur Montage,

Service und Wartung. Diese Bündelung des Know-how ist ein großer Wettbewerbsvorteil und verschafft uns ausreichend Flexibilität, Marktchancen effizient zu nutzen.“

VON DER RUHR BIS INDIEN GEFRAGT

Auch wenn es bei Heinrich Tapp seit jeher um technische Dämmung geht, hat sich seit der Gründung 1909 in Mülheim viel getan. Anfang des 20. Jahrhunderts konzentrierte sich das Familienunternehmen auf die Dämmung von Kesseln für Dampflokotiven; in den 1960er- und 70er-Jahren spezialisierte man sich schließlich auf Kraftwerksturbinen und wurde zu einem bevor-



Temperaturen im Inneren müssen gehalten, Menschen geschützt werden – genau das leisten Tapp-Dämmungen

zugten Partner von Siemens – eine Partnerschaft, die bis heute Bestand hat und für die Kompetenz der Mülheimer spricht. „Wir zählen zu den wenigen kleineren Siemens-Zulieferern und betrachten das durchaus als Auszeichnung“, sagt Jens Eilert. „Gemeinsam mit Siemens haben wir 2010 eine Entwicklungsarbeit durchlaufen und für Gasturbinen die nötigen Dämmungen und Isolierungen entwickelt.“ Heinrich Tapp sucht immer wieder neue

EIN TEAM, EINE VISION

Auch auf internationaler Ebene agiert Heinrich Tapp mit Weitblick. 2017 wurde eine Niederlassung in Indien eröffnet – eine logische Konsequenz der bisherigen Aktivitäten. „Wir sind seit vielen Jahren erfolgreich in Indien aktiv“, hebt Geschäftsführer Jonas Schmidt hervor. „Mit einem Staatsbetrieb, der Turbinen herstellt, konnten wir einen sehr guten Kunden gewinnen. Der dort-

Dienst nach Vorschrift gibt es bei uns nicht. Die Einsatzbereitschaft ist ausgesprochen hoch, alle ziehen an einem Strang. Nur so können Projektgeschäfte funktionieren.

innen seit vielen Jahren. Auf ein außergewöhnliches Zusammengehörigkeitsgefühl und eine niedrige Fluktuation ist man bei Tapp genauso stolz wie auf außergewöhnliche Produkte. „Wir können uns auf engagierte und kompetente Mitarbeiter verlassen, die alles andere als Dienst nach Vorschrift machen. Hier ziehen alle an einem Strang, egal, ob in Mülheim oder Indien. Wir haben einen Pool von Spezialisten, die um die Welt reisen, um Inbetriebnahmen zu realisieren. Diese Offenheit und Flexibilität sind entscheidend; nur so kann das Projektgeschäft funktionieren.“ Und es funktioniert. Der Umsatz liegt bei über 10 Millionen EUR. „Wir sind international aufgestellt, haben extrem kurze Reaktionszeiten und profitieren durch unseren indischen Standort von klaren Kostenvorteilen“, hebt Jonas Schmidt hervor. „Weil wir weiter wachsen wollen – national und international – richten wir den Fokus nun verstärkt auf den Vertrieb. Und es gibt ein weiteres spannendes Projekt – eine Niederlassung in Moskau, die gerade im Aufbau ist.“



Technische Dämmungen nach Kundenanforderung – das Steckenpferd von Heinrich Tapp



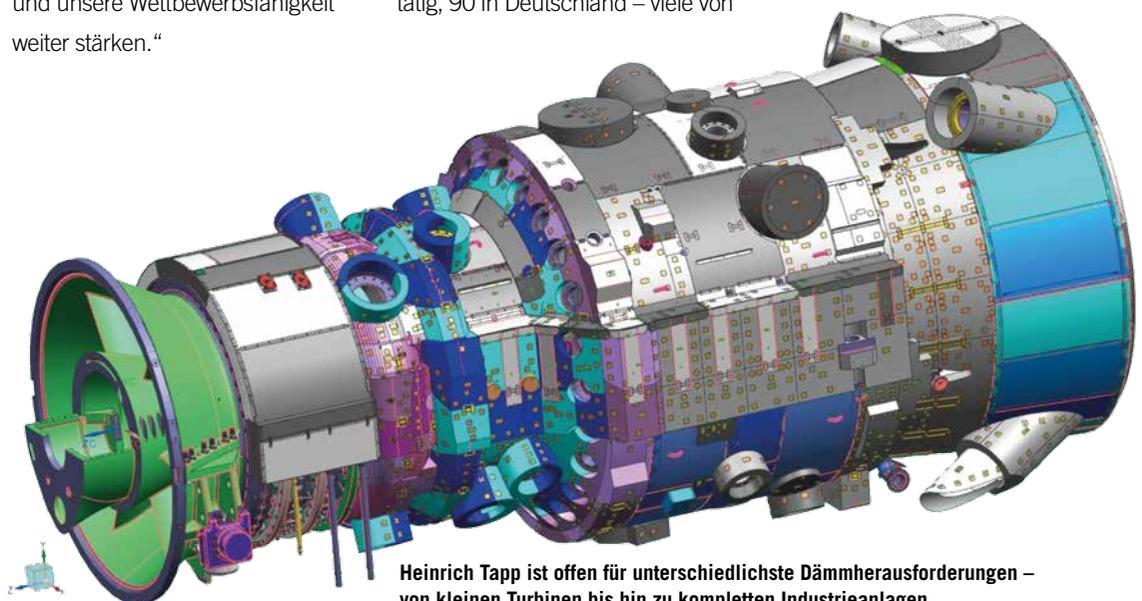
Zwei auf einen Streich – Wärme- und Lärmdämmung

Herausforderungen, um weiter nach vorn zu kommen. Ein weitsichtiger Ansatz. „In Deutschland werden in Zukunft keine weiteren Kraftwerke gebaut; der Markt für Turbinenisolierungen ist eher rückläufig und wir sind lediglich in Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten involviert“, erklärt Jens Eilert. „Also müssen wir uns neue Nischen suchen und uns breiter aufstellen. Innerhalb eines Kraftwerks gibt es Alternativen wie Ketten und Rohrleitungen. Es gibt Industrieturbinen, den Schiffsbau und Lärmdämmungen. Der Markt bietet damit vielversprechende Chancen, die wir dank unseres technologischen Potenzials nutzen können und wollen.“

ge Kraftwerksmarkt wächst nach wie vor. Mit unserer Niederlassung werden wir neue Impulse bekommen und unsere Wettbewerbsfähigkeit weiter stärken.“

ES BLEIBT SPANNEND

40 Mitarbeiter sind heute in Indien tätig, 90 in Deutschland – viele von



Heinrich Tapp ist offen für unterschiedlichste Dämmherausforderungen – von kleinen Turbinen bis hin zu kompletten Industrieanlagen



„Werde besser Tag für Tag!“

Wahrscheinlich macht genau diese Kombination den Erfolg aus: „Wir sind international sehr stark, breit aufgestellt und können in unserer Sparte alles“, sagt Kurt Hager, Managing Director der Mönchengladbacher Daifuku Europe Ltd. „Trotz unser Größe haben wir jedoch die Unternehmenskultur einer kleinen Firma.“ Dabei ist dieses Unternehmen – die japanische Daifuku Limited – globaler Marktführer für Automatisierungssysteme und strebt auch in Europa nach einem Spitzenplatz.

„Wir beginnen mit dem Engineering“, beschreibt der Managing Director der Daifuku Europe Ltd. das Prozedere. „Wir leisten das komplette Engineering für unsere Anlagen zum automatisierten Materialhandling, einschließlich deren Ausführung und Fertigstellung. Nur die Gebäude errichten wir nicht. Wir entwickeln und bauen keine Standardlösungen. Jede Anlage wird individuell geplant.“



Wichtiges Segment Automobilindustrie: Automatisierungssystem bei Tesla

Slogan 'Werde besser Tag für Tag'.“ Diese Einstellung gilt auch für den viel zitierten Begriff Industrie 4.0. „In unserer Produktion ist Industrie 4.0 tägliche Realität“, erläutert der Managing Director. „Industrie 4.0 bedeutet die Vernetzung aller Daten und deren Analyse.“

AUFTRÄGE AUS SKANDINAVIEN

AKTUELLE PROJEKTE

Bei vielen Kunden weltweit hat Daifuku Europe Ltd. seine Leistungsfähigkeit unter Beweis gestellt. Aktuell arbeitet Daifuku an Projekten für Petfood in England und Nedcar in den Niederlanden. „Bei Petfood kommt die Ware vom Lkw und wird mittels unserer Fördertechnik ins Lager transportiert“, erklärt Kurt Hager. „Auch die weiteren Systeme, mit denen die Ware zu den Paletten oder Kartons für den Versand beför-

dert wird, stammen von uns. Bei Nedcar mussten wir unsere Automatisierungssysteme in eine bestehende Anlage integrieren. Der Betrieb durfte nicht stillstehen.“

AFTERSALES

Eine weitere Kompetenz von Daifuku ist der Aftersales-Service. „Dazu gehört auch der On-Site-Service, bei dem unsere Leute an der Anlage stationiert sind“, verdeutlicht der Managing Director. „Letzteres lohnt sich zum Beispiel bei großen Distribu-

zentren von Supermarktketten, wo wir manchmal 30 Mitarbeiter im Einsatz haben. Hier machen wir im Grunde Produktionssupport.“ Doch auch bei kleineren Anlagen bietet Daifuku schnelle und flexible Wartungen und Reparaturen.

INDUSTRIE 4.0

„Wir bleiben am Ball, auch wenn es schwierig wird“, beschreibt Kurt Hager das Selbstverständnis von Daifuku. „Das hat viel mit der Disziplin in der japanischen Kultur zu tun. Deshalb lautet unser

Die Daifuku Europe Ltd. in Mönchengladbach wurde 1989 als 100%ige Tochtergesellschaft des japanischen Mutterkonzerns aus Osaka gegründet. Neben

Wir bleiben am Ball, auch wenn es schwierig wird.

Deutschland gibt es weitere Niederlassungen in Großbritannien, Schweden und Dänemark. Erste bedeutende Aufträge kamen aus



DAIFUKU

Always an Edge Ahead

Daifuku Europe Ltd.

Lürriper Straße 52
41065 Mönchengladbach
Deutschland

+49 2161 496950

+49 2161 4969520

info@daifuku.com

www.daifuku.com

Bedeutendste Fachmesse: Stand auf der Logimat

Skandinavien, wo eine Anlage im damals größten Distributionslager für eine dänische Supermarktkette errichtet wurde. Dies bedeutete den Einstieg in Großbauvorhaben für Supermarktketten. Durch Firmenzukäufe – etwa in England – fasste Daifuku auch in anderen Segmenten Fuß, zum Beispiel in der Reinraum- und Flughafen-technik. 2010 erfolgte die Trennung in die beiden Sparten 'Neue Projekte' und 'Aftersales'.

WICHTIGE MESSE LOGIMAT

Heute beschäftigt Daifuku in den europäischen Niederlassungen 100 Mitarbeiter, davon 75 im

Bereich Aftersales. Von den 100 Beschäftigten arbeiten 25 in Mönchengladbach. Der Jahresumsatz der Sparte 'Aftersales' liegt zwischen 18 bis 20 Millionen EUR. „Jeder, der Ware bewegt und zwischenlagert, hat Automatisie-

rungsbedarf“, nennt Kurt Hager die Zielgruppe. Dazu zählen neben Supermarktketten, Elektronikindustrie und Unternehmen des E-Commerce vor allem auch

Automobilhersteller. Neben den direkten Kontakten zu möglichen Kunden spielt die Präsenz auf der internationalen Intralogistik-Fachmesse Logimat eine wichtige Rolle beim Marketing.

VIEL POTENZIAL

„Wir profitieren von unserem japanischen Mutterkonzern, von unserer globalen Erfahrung und von

unseren Menschen“, weiß Managing Director Kurt Hager. „Es gibt kaum ein Problem, das wir global noch nicht lösen mussten. Hier sind wir die Größten.“ Obwohl die stärksten Konkurrenten gerade ein Deutschland vertreten sind, sieht Kurt Hager hier noch viel Potenzial – ebenso wie in Skandinavien, der Schweiz, Frankreich, Spanien und Portugal. „Wir wollen mit gutem Personal unter die Top 3 kommen“, lautet die Vision von Kurt Hager. „Geräte kann man kopieren, gute Leute nicht.“

Jeder, der Ware bewegt und zwischenlagert,
hat Automatisierungsbedarf.

Bestens sortiert: Automatisiertes
Warenhandling



Buchtitel im Fokus



DR. KIM LAUENROTH

Dr. Kim Lauenroth ist Chief Requirements Engineer der adesso AG und leitet dort ein Competence Center mit dem Schwerpunkt RE. Er verfügt über mehr als zehn Jahre Erfahrung im Software- und Requirements-Engineering in verschiedensten Domänen. Zu diesen Themen hält er regelmäßig Vorträge auf internationalen Tagungen und engagiert sich an verschiedenen Hochschulen für die Aus- und Weiterbildung im Bereich Requirements Engineer.



FABIAN & FELIX SCHREIBER

Dr. Fabian Schreiber und Felix Schreiber LL.M. sind Geschäftsführende Gesellschafter und verantwortlich für den Bereich Requirements Engineering bei der Gemini Business Solutions GmbH aus Aachen. Als Vorstandsmitglieder der ark Industrie AG helfen sie zudem Jungunternehmern bei der Entwicklung ihrer Geschäftsmodelle und fertigt Wirtschaftlichkeitsanalysen an.

Industrie 4.0 – Maschinen- und Anlagenbau im digitalen Zeitalter

Wie gestalten wir Maschinen und Anlagen im digitalen Zeitalter?

Durch aktuelle Entwicklungsprozesse wie „Internet of Things“ und „Industrie 4.0“ wird die traditionelle Branchentrennung zwischen Maschinen- und Anlagenbau und Software-Entwicklung auf technischer Ebene nahezu aufgehoben – doch neue Technologien allein garantieren noch keine innovativen Produkte. Im Maschinenbau wird jetzt auch eine neue Gestaltungskompetenz benötigt, die beide Welten effektiv miteinander verbindet. Der Band „Maschinen- und Anlagenbau im digitalen Zeitalter“ erläutert Ihnen im Kontext der fortschreitenden Digitalisierung und dem Konzept der Industrie 4.0 „Requirements Engineering“ als eine systematische Gestaltungskompetenz für die praktische Anwendung in der Fertigungsindustrie. Zudem bietet „Maschinen- und Anlagenbau im digitalen Zeitalter“ allen Fachleuten in Fertigungsbetrieben, darunter besonders der Produktions- und Entwicklungsleitung, Projektmanagern und der Geschäftsleitung sowie den Partnern in Zulieferung, Beschaffung, Produktion und Distribution eine praktische Arbeitsgrundlage, um bestehende Produkte, Maschinen oder Anlagen zu verbessern oder komplett neue technologische Ideen systematisch umzusetzen.

Mehr Informationen unter: www.beuth.de



CAROLINE KRAUSE

Caroline Krause ist seit mehr als zehn Jahren in der nationalen und internationalen Vertriebspraxis erfolgreich. Sie ist Inhaberin der c:k sales (Operatives und Strategisches Marketing und Vertrieb) und auf Neukundengewinnung, Kundenbindung sowie Vertriebsplanungs- und Controlling-Maßnahmen zur Vertriebsoptimierung spezialisiert.

Professionelle Vertriebspower im Maschinen- und Anlagenbau

Auch in Zeiten von Facebook, Twitter, Xing und Youtube gilt: Der Vertrieb ist das A und O eines erfolgreichen Unternehmens, denn hier entsteht der erste persönliche Kontakt zwischen einem Interessenten, Ihrem Unternehmen und Ihrem Produkt. Ob diese erste Begegnung ein Erfolg oder ein Flop wird, bestimmen maßgeblich Sie und Ihre Vertriebsmitarbeiter. In diesem Praxisleitfaden werden die wichtigsten Faktoren für den Aufbau eines schlagkräftigen Vertriebs im Maschinen- und Anlagenbau beschrieben. Sie erfahren, wie Sie und Ihre Mitarbeiter im persönlichen Kundenkontakt das Potenzial Ihres Unternehmens professionell und verkaufsfördernd präsentieren. Und Sie lernen zudem, wie Sie sich und Ihr Team mental stärken können – denn nur mit Motivation und Begeisterungsfähigkeit ist Erfolg im Vertrieb möglich.

Mehr Informationen unter: www.springer.com



Kontakte

Masa GmbH

Masa-Straße 2
56626 Andernach
Deutschland

☎ +49 2632 92920
☎ +49 2632 929211
🌐 www.masa-group.com

Weightpack S.R.L.

Strada Bardelletta 10/B
46044 Goito (MN)
Italien

☎ +39 0376 689255
☎ +39 0376 689427
✉ info@weightpack.com
🌐 www.weightpack.com

Brun Marti Dytan AG

Kantonsstrasse 2a
6244 Nebikon
Schweiz

☎ +41 41 2096111
✉ info@brunmartidytan.ch
🌐 www.brunmartidytan.ch

ELSÄSSER Filtertechnik GmbH

Carl-Zeiss-Straße 3
71154 Nufringen
Deutschland

☎ +49 7032 96040
☎ +49 7032 960422
✉ info@filter-technik.de
🌐 www.filter-technik.de

KHT GmbH

Uferstraße 10
45881 Gelsenkirchen
Deutschland

☎ +49 209 941170
☎ +49 209 9411717
✉ info@kht.de
🌐 www.kht.de

PES Portuné Engineering Service GmbH

Allersberger Straße 185/o
90461 Nürnberg
Deutschland

☎ +49 911 81034020
☎ +49 911 81034029
✉ info@p-e-s.de
🌐 www.p-e-s.de

Telsonic AG

Industriestrasse 6B
9552 Bronschhofen
Schweiz

☎ + 41 71 9139888
☎ + 41 71 9139877
✉ info@telsonic.com
🌐 www.telsonic.com

4D Ingenieurgesellschaft für Technische Dienstleistungen mbH

Im Torfstich 5
30916 Isernhagen
Deutschland

☎ +49 511 2359470
☎ +49 511 23594711
✉ info@4d-gmbh.de
🌐 www.4d-gmbh.de

precon Robotics GmbH

Dieselstraße 15
95448 Bayreuth
Deutschland

☎ +49 921 7863030
✉ info@precon.com
🌐 www.precon.com

Heinrich Tapp GmbH

Hohe Straße 3-7
45476 Mülheim an der Ruhr
Deutschland

☎ +49 208 992690
☎ +49 208 400325
✉ info@heinrich-tapp.de
🌐 www.heinrich-tapp.de

Daifuku Europe Ltd.

Lürriper Straße 52
41065 Mönchengladbach
Deutschland

☎ +49 2161 496950
☎ +49 2161 4969520
✉ info@daifuku.com
🌐 www.daifuku.com



Was immer Sie bewegt – sprechen wir darüber!

Präsentieren Sie Ihr Unternehmen und Ihre Ideen in einem persönlichen Interview im nächsten Special-ePaper von Wirtschaftsforum.

Erfahren Sie mehr über geplante Themen!

Ihr Ansprechpartner:

Andreas Detert
+49 5971 921640
media@wirtschaftsforum.de

IMPRESSUM

Herausgeber:

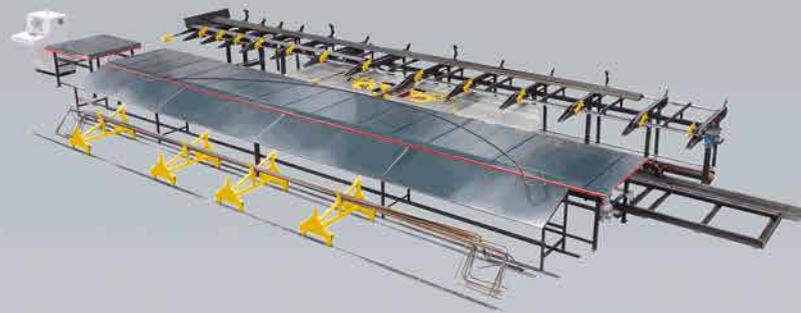
Wirtschaftsforum Verlag GmbH

Redaktion:

Sassestraße 14
48431 Rheine
Deutschland
Tel.: +49 5971 92164-0
Fax: +49 5971 92164-838
info@wirtschaftsforum.de
www.wirtschaftsforum.de

Chefredakteur:

M. Brinkmann, Dipl.-Kaufmann



Planet **22** Multiradius
Automatic shaping and stirrup bender from coil

Multiradius **36 BEND**
Automatic shaping and calendaring system

MEP

the history of innovation

WIR "FORMEN" UNSERE IDEEN
NACH DEN ANFORDERUNGEN
UNSERER KUNDEN



1966

WORLD PREMIERE



 **MBS**
MEP BUSINESS SCHOOL



2018

INDUSTRY 4.0



MEP Das Original

www.mepgroup.com