

GP: Organisieren Fertigen Führen

**Das Reden
beenden und:
einfach - tun!**

Tebis Consulting empfiehlt bei ihrer jüngsten ‚Zukunft-im-Visier‘-Netzwerk-Veranstaltung: „Die Potentiale von Synergien in der fertigen Industrie nutzen“

„Gemeinsam sind wir stärker! (und nur) so schaffen Unternehmen und Zulieferer im Werkzeug-, Modell- und Formenbau echte Synergien – unter diesem Motto stand kürzlich die 8. Online-Netzwerk-Veranstaltung von Tebis Consulting. Dabei diskutierten drei externe Referenten gemeinsam mit betroffenen Interessenten die Frage, welche Potenziale sich Unternehmen der zwar technisch hoch-kompetenten, aber wirtschaftlich teils sogar gefährdeten ‚SpecialTooling‘-Schlüssel-Industrie inform von Partnerschaften erschließen können...



Quelle: "quagga"

...dazu kamen kürzlich rund 50 Interessierte zum (übrigens kostenfreien) Online-Event zusammen: da wurde mehr als zwei Stunden erstmal konzentriert knapp referiert – und dann rege diskutiert: Tebis Consulting-Leiter Jens Lüdtko moderierte die Veranstaltung.

Pay per Use: gemeinsam krisensicher werden:

Als erster beschrieb und erläuterte Paul Bruckberger (CEO von linx4 aus Wien) Pay-per-Use-Finanzierungs-Modelle und wie sie den Unternehmen der Branche dazu verhelfen, Risiken zu minimieren und mehr Flexibilität zu gewinnen – und zwar inform einer Kooperation zwischen linx4 und jeweils einem Maschinen-Hersteller und einem Maschinen-Betreiber:

Der Dienstleister linx4 finanziert dabei die Maschine, so dass ihr Hersteller den Vollbetrag erhält, während der Anwender wiederum lediglich allein für die tatsächlich genutzten Maschinen-Laufzeiten zahlt. „Gewiss...“, führt Bruckberger aus, „...wenn alles nach Plan läuft, kommt der Maschinenbetreiber in Summe mit einem Kredit von der Bank günstiger weg, darum aber geht es nicht - das Pay-per-Use-Modell dient der Krisenbewältigung: in schlechten Zeiten, wenn die Maschinen aufgrund fehlender Aufträge stillstehen, ist der Betreiber deutlich entlastet. Das Konzept also kann Unternehmen einen Teil des Risikos nehmen und ihnen helfen, am Markt zu bestehen.“ Allerdings räumt Bruckberger auch ein, dass es sich nicht für jeden eignet: „Als Maschinenbetreiber muss man bereit sein, Informationen abzugeben – denn damit das Modell funktioniert, ist es unerlässlich, dem Maschinenhersteller auch bestimmte Nutzungsdaten zugänglich zu machen – und das möchten nicht alle Unternehmen.“ Wichtig sei deshalb, immer anhand konkreter Anwendungsfälle abzuwägen.

**Einen Blick werfen über den Teller-
rand der eigenen Branche:**

Wie andere Branchen mit dem Thema umgehen, das weiß insbesondere Andrea Belegante: beispielsweise die Verantwortlichen großer Fast-Food-Ketten direkt an einen Tisch zu bringen, ist in der System-Gastronomie etwa auf der Plattform ihres Verbands durchaus möglich. „Trotz Konkurrenz wissen alle, dass sie nun einmal in einem Boot sitzen und die Herausforderungen der Zeit gemeinsam stemmen müssen“, weiß Belegante und erklärt:

„Eine Branche muss sich als Wertegemeinschaft verstehen, die füreinander einsteht.“ Geschlossenes Auftreten gegenüber der Politik sei dabei ein entscheidender Stellhebel: „Für uns mag es ja selbstverständlich erscheinen, welche Themen unsere Branche umtreiben – für die Politik und für die Öffentlichkeit ist es das aber nicht, und deshalb ist Sichtbarkeit entscheidend.“ Den Unternehmen des Werkzeug-, Modell- und Formenbaus rät sie außerdem, offen zu sein für Veränderungen: „Wir leben in einer Welt, die niemals wieder so sein wird wie zuvor. Ja, das ist eine Herausforderung aber zugleich auch eine Chance.“ Dabei fügte sie hinzu: „Allein die Tatsache, dass ich heute hier bei Ihrer Netzwerkveranstaltung mit dabei bin, ist wohl der beste Beweis, dass Ihre Branche durchaus bereit ist, über ihren Tellerrand zu blicken.“ (Dazu muss man wissen: Andrea Belegante ist Rechtsanwältin, ehemalige Haupt-Geschäftsführerin und Lobbyistin, und zudem Speakerin und Autorin...)

GP: Organisieren

Individuelle Lösungen und Tatkraft als Stärke kleiner Unternehmen:

Erfahrung, wie Kooperationen in der Praxis aussehen können, bringt Dr. Jens Buchert mit: der Geschäftsführer von KW Solution in Göppingen schildert: „In den letzten 15 Jahren habe ich viel aus meinem Netzwerk gelebt“. Dabei sei wichtig, Partner langfristig an sich zu binden und für den Fall des Falles entscheidet er: „Und wenn dann einmal etwas nicht klappt, entwickle ich lieber kreative Lösungen als zu anderen Unternehmen zu wechseln.“ Dafür sei aber auf allen Seiten Offenheit und Flexibilität Grundvoraussetzung – wie gut dann gemeinsame Krisenbewältigung funktioniere, hänge stark ab von der Firmenstruktur des jeweiligen Partners: „Die Stärke kleiner Unternehmen ist es, individuelle Modelle zu schaffen – das ist ein großer Vorteil, der unbedingt zu nutzen ist“, und ruft deshalb dazu auf, tatkräftig zu sein: „Langfristige Pläne gehen im Alltagsgeschäft oft einfach unter – deshalb sollte man kurzfristige Projekte einfach mal ausprobieren und umsetzen – im besten Fall haben dann alle schon nach einem Monat ein Erfolgserlebnis und den Beweis, dass es funktionieren kann. Also: das Reden beenden und einfach – tun! Das spornt definitiv an!“

Nach Ende der Podiums-Diskussion stellten sich die Experten in Breakout-Rooms weiterführenden Fragen der Teilnehmer – und eine konkrete Idee kam denn auch von ihnen: ein Online-Forum für den wechselseitigen Austausch – etwa, um bei einem plötzlichen WZM-

Ausfall kurzfristig Produktions-Kapazitäten von Nachbarn-Unternehmen nutzen zu können. Und Lüdtkte fasste dann zusammen: „Das ist ein Vorschlag, den wir auf jeden Fall weiterverfolgen sollten“, und stellt fest: „Der lebhafteste Austausch hat gezeigt, dass Kooperationen definitiv ein wichtiger Stellhebel für den Erfolg produzierender Unternehmen sein können.“

Und dann beantwortete Jens Lüdtkte der GP noch ihre Fragen:

Herr Lüdtkte, was war vor acht Jahren – abseits von der Tebis AG mit ihren CAD/CAM- und MES-Entwicklungen – Anlass und Ziel, Tebis Consulting als reine Beratungs-Einheit zu gründen? Namentlich der selbständige Werkzeug-, Modell- und Formenbau ist technisch zumal in den drei D.A.CH-Ländern unbestritten Weltspitze – er hat jedoch allzu oft vor allem organisatorisch Defizite, die - völlig unnötig - zu wirtschaftlicher Dis-Balance führen können. Unbedingtes Ziel unserer Beratung ist ganz klar der Kundennutzen: nämlich so effizient wie möglich zu produzieren, um so schnell wie möglich liefern zu können. Und dazu braucht es – ganz unabhängig von den je genutzten Software-Technologien (von wem auch immer) - ganzheitliche Prozesse: hoch-professionelle externe Beratung, wie Tebis Consulting sie bietet, führt dank flüssiger Abläufe durch schlanke, stringente Prozesse zu höherer Effizienz und (ganz wichtig) zu hoch motivierten Mitarbeitern – ganz unabhängig von den jeweils eingesetzten Software-Technologien...

...und eben deshalb betont Tebis Consulting ausdrücklich ihre Eigenständigkeit?

A new era in automation!

Bin Picking-Lösungen mit LHRobotics.Vision

Vom Technologiepaket bis zur schlüsselfertigen Roboterzelle

- **Erfassen:** Herstellerunabhängiges 3D-Vision-System, KI-optimierte Teileerkennung
- **Greifen:** Berechnung des optimalen Greifpunkts zur kollisionsfreien Teileentnahme
- **Positionieren:** Roboterbahnplanung bis zur Ablageposition
- **Simulieren:** Simulation der Kistenbefüllung mittels Physics Engine und virtuelles Testen des Bin Picking-Prozesses

Automatica München von 27.-30.06.: Halle A4, Stand 101

LIEBHERR

Automationssysteme



IHRE ANFORDERUNG IST DER MASSTAB FÜR UNSERE SPANNSYSTEME



Wir geben uns nicht mit einer guten Lösung zufrieden, sondern suchen stets die allerbeste. Kein Wunder, dass wir seit rund 50 Jahren Meilensteine in der Werkzeugspanntechnik setzen.

Überzeugende Vorteile:

- ▲ individuelle Kundenlösungen
- ▲ hohe Langlebigkeit
- ▲ Service und Reparaturen inhouse

OTT-JAKOB Spanntechnik GmbH // www.ott-jakob.de

OTT
Spanntechnik **JAKOB**

GP: Organisieren Fertigen Führen

Wenn man sich – ganz allgemein - als produzierendes Unternehmen (und dazu gehört unter anderem auch der Werkzeug-, Modell- und Formenbau) einen Berater ins Haus holt, mit der Aufgabe und dem Ziel, dass die innerbetriebliche Wertschöpfungskette schlanker und also die Organisation effizienter wird, dann will man nicht vom Tebis Consulting hören, dass zukünftig CAD/CAM-Software der Tebis AG einzusetzen ist, um Erfolg zu haben: also für unsere Akzeptanz als Tebis Consulting ist ausschlaggebend, dass wir softwareseitig glaubwürdig unabhängig sind: so ist eminent, dass Objektivität und der Vorteil der Kunden absolute Priorität haben – und das ist für potentielle Kunden glaubwürdig nur, wenn man als Tebis Consulting auch zu einem nennenswerten Anteil auch für Firmen arbeitet, die keine Software der Tebis AG einsetzen – und: in diesen Firmen bekommt man nur Beratungs-Projekte, wenn man unabhängig operiert.

Tebis Consulting verspricht, nicht allein software-unabhängig zu beraten, sondern auch ‚fertigungsnah‘ – wie buchstabieren Sie



Paul Bruckberger, CEO linx4, über Pay-per-Use Financing: „Das Pay-per-Use-Modell dient der Krisenbewältigung...“

das, sowie: wie ist das mit Ihrer ShopFloor-Akzeptanz?
Nun - ‚fertigungsnah‘ bedeutet für uns, dass wir die Sprache aller Ebenen und aller Abteilungen eines Unternehmens sprechen: jeder Kollege von Tebis Consulting spricht, diskutiert, informiert mit allen Mitarbeitenden in allen Abteilungen und für alle Aufgaben eines Unternehmens auf Augenhöhe und bis ins Detail.

Zudem und insofern sind wir und agieren wir wohl etwas anders als die üblichen Beratungs-Unternehmen: Tebis Consulting ist unbedingt pragmatisch unterwegs – mit praxisfundierter Theorie (und das gilt für jeden Beratungs-Mitarbeiter von Tebis Consulting) wie mit mindestens zehn, eher 15 Jahren unmittelbarer fertigungstechnischer Berufserfahrung. Wir



Andrea Belegante mit Blick über den Tellerrand der eigenen Branche: „Eine Branche muss sich als Wertegemeinschaft verstehen...“

wissen alle, wovon wir reden – und so sind wir denn einerseits hoch-professionell, andererseits absolut leger unterwegs: anders würden wir in eher kleinteilig strukturierten Branchen wie etwa dem Werkzeug-, Modell- und Formenbaus und also in mittelständischen Fertigungsbetrieben gar nicht akzeptiert werden.



Dr. Jens Buchert, Geschäftsführer KW Solution, Göppingen über Netzwerke: „...dafür ist von allen Seiten Offenheit und Flexibilität...“

Was hat Tebis Consulting bewogen, neben themen-spezifischen Tages-Seminaren (etwa über Projekt-, ShopFloor-Management, Rüstzeit-Minimierung...) und firmen-individueller Beratung auch noch Online-Netzwerk-Veranstaltungen zu starten?

Wir haben uns als Tebis Consulting zum Ziel gesetzt, einen Teil dazu beizutragen, dass insbesondere der Werkzeug-, Modell- und Formenbau und darüber hinaus der allgemeine Maschinenbau im deutschsprachigen Europa wettbewerbsfähig bleibt – zumal in einer Zeit, in der ja der wirtschaftliche



Jens Lüdtko, Leiter Tebis Consulting über Kooperationen: „Der lebhafteste Austausch hat gezeigt, dass...“

Marktdruck durch kostengünstigeren Wettbewerb immer mehr zunimmt: es geht ja hier schließlich um den Bestand einer Schlüssel-Kompetenz.

Das treibt Sie an ?

Ja – aber nicht nur das: wir engagieren uns neben den kostenpflichtigen Beratungs-Aktivitäten ja auch ehrenamtlich und damit kostenlos – dazu gehören das Online-Netzwerk-Event und: wir generieren aussagekräftig-hilfreiche Studien zum kostenfreien Download und haben eine Branchen-App entwickelt, die in den App-Stores gleichfalls zum kostenlosen Download bereitsteht: also uns ist wichtig, Impulse zu setzen und den Unternehmen Entscheidungs-Grundlagen zu liefern - das vermittelt einerseits wichtiges KnowHow, schafft zudem Vertrauen, und andererseits hilft es uns indirekt auch: denn geht es den Unternehmen gut, die wir beraten – dann: geht es auch uns gut.



www.tebis-consulting.com