

Eine Software ermöglicht effizientes Arbeiten

Industrie 4.0 im Warenwirtschaftssystem

Wer ein bestimmtes Glasprodukt sucht, der muss sich bisweilen auf einen langen Researchweg begeben. Das kostet Ressourcen. Demnächst kommt ein Tool auf den Markt, das die Glasbranche vernetzen und somit die Arbeit für Produzenten, Verarbeiter und Händler vereinfachen soll.



Auf der glasTec stellte Markus Rumpf (hier am Stand von GFF) Interessenten sein Konzept für die Umsetzung der Digitalisierung in der Glasbranche vor.

GFF-Experten

Autorin: Mareike Knewitz
Foto: Kober

Synergien nutzen, um voneinander zu profitieren: Das ist die Vision von Markus Rumpf, Geschäftsführer von Global Glassworld (GGW). Markus Rumpf kennt die Branche gut – er ist seit 26 Jahren „im Glas“ tätig. Er startete die Karriere bei Saint Gobain, wechselte zu Glas Trösch und war zuletzt Vertriebsleiter bei Sedak.

„Meine jahrelange Erfahrung hat gezeigt, dass die deutsche Glasbranche Industrie 4.0 noch nicht ausreichend lebt“, sagt Rumpf. Generell zeige sich auch im internationalen Vergleich, dass Deutschland und Europa zwar Industriestandorte für hervorragende Glasprodukte seien, aber was Industrie 4.0 in der Glasbranche betrifft, noch immer nicht die nötigen Prioritäten setzten. „Dabei müssen gerade jetzt die Unternehmer, denen es gelungen ist, herausragende Glasfirmen aufzubauen, das Thema Industrie 4.0 angehen. Insgesamt ist das Thema nicht genug

priorisiert in den Unternehmen“, betont Rumpf. Er entwickelte eine Software, die es möglich macht, die Glasbranche miteinander zu vernetzen. Bisher geschehe das noch zu wenig, meint der Branchenexperte. So bleiben viele Ressourcen ungenutzt, und für Recherchen geht viel zu viel Zeit drauf. Sucht ein Glasverarbeiter nach einem bestimmten Produkt, bezieht er dieses unter Umständen, nach langer Suche, letztendlich bei einem Hersteller, der weit entfernt sitzt, obwohl es im Nachbarort verfügbar gewesen wäre. Die Software von Rumpf, die demnächst auf den Markt kommt, vernetzt die Glasbranche miteinander und digitalisiert die Lieferkette.

Per Knopfdruck Ressourcen einsparen

Dieses Tool soll die Kompetenzen der einzelnen Betriebe und Unternehmen digitalisieren. Die einzelnen Stärken sollen dadurch sichtbar sein. Insgesamt erhöht sich dadurch die Transparenz des Markts. So findet der Anwender per Knopfdruck das Produkt, das er benötigt. Das ver-

einfacht die Vergabe von Teilaufträgen – gleichzeitig bleibt das Projekt beim Endauftragnehmer. Dadurch ist es dem einzelnen Unternehmen möglich, Ressourcen einzusparen, die für langwierige Recherchen nötig sind. So unterstützt das System auch die Logistik. Ein weiterer Vorteil sind kürzere Transportwege, da es das Tool dem Anwender ermöglicht, sich den Anbieter rauszusuchen, der geografisch am nächsten dran ist. Die Abwicklung gehe schneller vonstatten. „Der Aufwand bleibt für beide Seiten gering, da die Kontaktaufnahme ausbleibt. Das Produkt ist klar – Nachfragen sind daher nicht nötig“, betont der Experte. Dem Anbieter ist es außerdem möglich, neue Absatzmärkte zu erschließen, da seine Produkte eine höhere Sichtbarkeit in der Branche haben.

Die Chancen erkennen

„Momentan läuft in der Glasbranche Industrie 4.0 einfach nebenher mit“, findet Rumpf. Das Thema habe noch nicht das Maß an Brisanz erreicht, das es eigentlich haben sollte. Das liegt wohl auch an den Ängsten, die die Branche bezüglich der Digitalisierung noch hat. Das alte Bestellwesen funktioniert, warum also ein neues nutzen? Frei nach dem Motto: Never touch a running system. „Ich habe auch schon wahrgenommen, dass es Bedenken dahingehend gibt, keinen Einfluss mehr darüber zu haben, mit wem man zusammenarbeitet“, erzählt Rumpf. Zudem besteht offenbar die Sorge, zu viel preiszugeben – insbesondere mit Blick auf die Konkurrenz. Es existieren Befürchtungen, dadurch im Markt noch mehr Wettbewerb auf den Plan zu rufen.

Doch auch der Datenschutz wird kritisch gesehen und ist ein wichtiges Thema – hier ist man in Deutschland traditionell eher vorsichtig und skeptisch. „Meine Arbeit besteht auch vor allem darin, diese Ängste zu nehmen und aufzuzeigen, dass die Chancen die Risiken bei Weitem über-

wiegen“, betont Rumpf. Der Datenschutz jedenfalls ist durch das Tool individuell gewährleistet. Dafür hat Rumpf bereits gesorgt: Basierend auf gesetzlichen Anforderungen wie dem Bundesdatenschutzgesetz, kurz BDSG, und internationalen Sicherheitsnormen wie ISO 27001, ISO 27002 und ISO 18028 ist es Nutzern möglich, ein modulares Verfahren zu entwickeln, das dann zum Einsatz kommt.

Allen Bedenken zum Trotz, der Markt müsse sich für Industrie 4.0 öffnen – es brauche ein Umdenken in der Branche. Denn das System funktioniert umso besser, je mehr Branchenteilnehmer mitmachen. „Der Wettbewerb untereinander bremst die Business to Business-Beziehungen das eine oder andere Mal ein. Doch die Synergien besser zu nutzen, das wird auch in Zukunft immer wichtiger werden – einfach um effizienter arbeiten zu können“, erklärt der Branchenexperte.

An einem Strang ziehen

Zusätzlich zu den genannten Vorteilen ist die Vernetzung der Branche noch aus einem anderen Grund von Bedeutung.

Denn es entstehen Internetpräsenzen, die vor allem dem Glashandel Konkurrenz machen. Diese Internetplattformen kaufen und verkaufen Glasprodukte, ohne über das Know-how der Branche zu verfügen. So gehen Stück für Stück Marktanteile verloren. „Die Kompetenz soll wieder zu den Herstellern und Glashändlern zurückgehen. Daher ist es wichtig, dass die deutsche Glasbranche wettbewerbsfähig bleibt – und das funktioniert am besten, wenn alle die großen Chancen erkennen“, betont Rumpf. Für Druck sorgen zudem günstige Produkte aus Billiglohnländern. Doch durch Schnelligkeit und kosteneffizientes Arbeiten lasse sich auch hier die Konkurrenzfähigkeit sicherstellen. „Dafür fehlt aber noch die Einheitlichkeit. Es gibt zu viele unterschiedliche Systeme“, erklärt Rumpf. Das zu überwinden, leistet seine Software, welche im Dialog mit der Warenwirtschaft steht.

Das Tool soll im kommenden Jahr starten. Auf einer Internetseite ist es Anwendern dann möglich, nach bestimmten Produkten zu suchen. Dafür wird eine Lizenzgebühr fällig. Für die Zukunft ist ge-

Global Glassworld

Das Unternehmen in Kürze

- **Gründung:** im Jahr 2011
- **Gründer:** Markus Rumpf (war zuvor bei Saint-Gobain Glass sowie bei Glas Trösch tätig und realisierte viele Großprojekte in verantwortlicher Position)
- **Standort:** Kurfürstendamm, Berlin
- **Leistungen:** Beratung und Lieferung bis hin zur schlüsselfertigen Montage von Fassaden und Realisierung von Objekten mit dem Werkstoff Glas; individuelle Produktlösungen mit unternehmensübergreifenden Herstellungsketten

plant, dass ein sog. Live-System entsteht. So hat der Anwender dann in Echtzeit Zugriff auf die Warenlager. Das wird in der Startphase allerdings noch nicht möglich sein. Bis zum Start möchte Rumpf noch viel Aufklärungsarbeit leisten, um die Branche von dem Mehrwert seines Tools zu überzeugen. Dazu gehört auch seine Teilnahme an der diesjährigen glasstec.

Holz/Metall-Systeme | Fenster und Fassaden | Schiebetüren | Wohnbaufenster | Holzfenster | Sanierungsfenster | Pfosten/Riegel

Schweizer



Meko - der innovative Holz/Metall-Systemgeber. Ausgezeichnet für herausragendes Design.

Produktentscheidende Vorteile sind häufig im Design zu finden. Die Schiebetür ST FV DRIVE von Schweizer wurde mit dem „German Design Award“, dem internationalen Premiumpreis des Rats für Formgebung, ausgezeichnet. Überzeugen Sie Ihre Kunden mit formschönen Lösungen. Meko setzt neue Maßstäbe im Fensterbau. Ein einziger Werkzeugsatz reicht aus, um sämtliche Holz- und Holz/Metall-Fenstertypen herzustellen.



Meko Verkaufsleitung Deutschland
Steigackerstraße 65, D - 71672 Marbach am Neckar
Tel. 07144 / 33 96 72, Fax 07144 / 33 96 73
info@schweizer-holzmetall.de www.schweizer-holzmetall.de

Meko, das Holz/Metall-System
aus dem Hause Ernst Schweizer AG, Metallbau
Bäumlimattstraße 6, CH - 4313 Möhlin

meko