

Netzwerk Holzindustrie Baden-Württemberg holt Impulse bei HOMAG Industrie 4.0 beginnt im Kopf

Für was steht der Begriff „Industrie 4.0“? Wie schaffen Unternehmen den Einstieg? Wo liegen die Stärken und Schwächen einer „Vernetzten Produktion“? Industrie 4.0 ist ein Thema mit enormer Bandbreite, das seit Monaten intensiv diskutiert wird. So auch beim Treffen des Netzwerk Holzindustrie Baden-Württemberg. Über 30 Experten aus verschiedensten Unternehmen der Holzbranche trafen sich dazu in Schopfloch bei der HOMAG Group AG, die Pionier im Bereich Vernetzung ist.

Vor dem Tiefflug kommt der Hubschrauberblick

Der Nutzen des holzbearbeitenden Unternehmens steht im Vordergrund – darüber waren sich die Teilnehmer des Netzwerks schnell einig, nach dem Martin Kohnle vom Beratungsunternehmen Lignum Consulting mit seinem Vortrag den Einstieg in die komplexe Thematik machte. Aus einem interessanten Blickwinkel erläuterte er, wie das Beratungsunternehmen gemeinsam mit dem Kunden den Weg in die Vernetzung und eine optimierte Produktion findet. „In vielen Unternehmen muss das Fundament erst gelegt werden. Die zentrale Frage sind: Wo will ich mit meinem Unternehmen hin? Was ist mein Plan?“, so Kohnle. Dazu sollten einige wichtige Punkte im und um das Unternehmen betrachtet werden. Die Analyse dienen ihm als Berater und dem Kunden als Hilfestellung und Gerüst zum ersten Schritt in die Welt der Industrie 4.0.

„Vor dem Tiefflug kommt der Hubschrauberblick“, so Kohnle. „Wir analysieren unter anderem die Strategie des Unternehmens, die Organisation, die Technik und die Software und noch einige mehr. Wichtig ist, dass man immer alle Bausteine im Gesamten betrachtet. Diese müssen in einer ausgeglichenen Balance stehen. Nur so macht ein Unternehmen die nächsten Schritte zum Erfolg.“

Technik als ein entscheidender Erfolgsfaktor

Dabei stellt die Technik der Maschinenhersteller als einzelner Baustein im Konstrukt „Industrie 4.0“ einen wesentlichen Erfolgsfaktor dar. Wichtig ist trotzdem: Auch wenn „Industrie 4.0“ und die „Vernetzte Produktion“ technisch belegte Begriffe sind, bedeutet dies für holzbearbeitende Betriebe nicht, dass eine Entscheidung für eine „Vernetzte Produktion“ einen Austausch des Maschinenparks mit sich bringt. „Ich habe schon Firmen gesehen, in denen „grüne“ HOMAG Maschinen vernetzt arbeiten. Hier geht es um viel mehr, nicht ausschließlich um Technik und Software. Das ganze Umfeld spielt mit“, so Kohnle.

„Vernetzte Produktion“ = Individuelle und maximal effiziente Fertigung

Für die Beleuchtung des Bereichs Technik sorgte Niklas Kögel, HOMAG Group Experte im Softwarebereich, der dort im Speziellen an der Weiterentwicklung der Fertigungsleittechnik beteiligt ist. Welche Vorteile haben die Kunden der holzbearbeitenden Branche, wenn sie auf vernetzte Maschinenteknik der HOMAG Group setzen?

Darauf hatte Kögel eindeutige Antworten: „Betrachtet man speziell die Möbelfertigung, so gibt hier häufig der Trend zum individuellen Wohnraum die Richtung vor. Viele Möbelhersteller verfolgen die kundenindividuelle Fertigung in Losgröße 1, was häufig eine flexiblere Gestaltung der Produktion bedarf, um eine wachsende Vielfalt an Maßen, Formen, Materialien, Farben und Oberflächen zu bewältigen. Das kann so weit gehen, dass der Kunde sein Möbelstück auf der Website des Herstellers selbst designt und bestellt.“

Um dabei wirtschaftlich zu bleiben, sind in den produzierenden Unternehmen eine optimale Nutzung der Ressourcen, kurze Durchlaufzeiten und niedrige Bestände entscheidend. „Wir holen gemeinsam mit dem Kunden das Optimum aus dem bestehenden Maschinenpark heraus“, so Kögel. „Wir bieten dem Kunden eine durchgängige Softwarestruktur von der ersten Idee am Point of Sales über die komplette Bearbeitung bis zur Auslieferung des fertigen

Produkts. Ein entscheidendes Element dabei ist das sprechende Werkstück, das unserem übergreifenden Fertigungsleitsystem zu jedem Zeitpunkt mitteilt, welche Bearbeitung durchzuführen ist. Erreicht wird das zu Beispiel mit Barcode oder RFID.“ Wichtig ist, dass das Thema „Vernetzung“ nicht nur in Industrieunternehmen eine Rolle spielt. Auch kleine und mittelständische Unternehmen und Handwerker haben heute zahlreiche Möglichkeiten, ihr Unternehmen auf die Zukunft auszurichten. „Wir bieten unseren Kunden intelligente Maschinenteknik und Software, die die Voraussetzungen hinsichtlich einheitlicher Schnittstellen, Maschinenbedienung und Fertigungsleitsystem erfüllen. Egal für welche Unternehmensgröße.“

Der Mensch als Erfolgsfaktor

Auch eine weitere zentrale Frage wird in der HOMAG Group stark fokussiert: Wie erreicht man, dass Mensch und Maschine näher zusammenrücken? „Hier haben wir mit der Implementierung von power**Touch** vor zwei Jahren bereits einen großen Schritt gemacht. Egal wie gut die Technik ist, der Output der Maschine hängt vom Faktor Mensch ab“, so Kögel.

Dass dieser Faktor nicht vernachlässigt werden darf, war ebenfalls der allgemeine Tenor der Teilnehmer. Im Gegenteil: Der Mensch wird im Zusammenhang Industrie 4.0 immer wichtiger. Er ist der einzige universelle Sensor den wir kennen und ist als Entscheider in den Fabriken unerlässlich.

Industrie 4.0: Chance für den Mittelstand

Insgesamt birgt das Thema Industrie 4.0 eine Fülle an Chancen – insbesondere für den Mittelstand. Vor allem im Bereich der maschinentechnischen Vernetzung kann heute schon viel erreicht werden. Die Unternehmen profitieren von kurzen Reaktionszeiten auf neue Trends und Kundenwünsche, weniger Kapitalbindung und Effizienz und Transparenz in Datenstrukturen und Abläufen. Wer den Einstieg in die Vernetzung wagt, erzielt auf lange Sicht sicher Wettbewerbsvorteile. Das Netzwerk war sich einig: Industrie 4.0 ist kein Projekt. Es ist eine Willenserklärung – eine Entscheidung für die Zukunft und den Erfolg

eines jeden einzelnen Unternehmens.

Baden-Württemberg vernetzt 4.0.

Die Idee des Netzwerks ist es voneinander zu lernen und über gemeinsame Aktivitäten den Austausch untereinander zu forcieren, um damit die Zusammenarbeit zu fördern und Synergien zu nutzen. Und die Idee hat man dieses Mal wieder voll erfüllt: Ein professionelles Netzwerktreffen mit begeisterten Teilnehmern, eine offene Diskussion und viele neue Impulse.

Quelle Bildmaterial: HOMAG Group AG



Bild 1:
Die Teilnehmer des Netzwerk Holzindustrie Baden-Württemberg in den Hallen der HOMAG Group



Bild 2:
Neue Impulse beim HOMAG Rundgang

Für Sie zuständig:

HOMAG Group AG
Homagstraße 3–5
72296 SCHOPFLOCH
DEUTSCHLAND
www.homag-group.com

Herr Alexander Prokisch
Leiter Marketing
Tel. +49 7443 13-3122
Fax +49 7443 13-8-3122
alexander.prokisch@homag-group.com