

BESONDERS
RELEVANT, WEIL

- Daten dabei helfen, bessere Entscheidungen zu treffen
- der Einstieg in Smart Data sich für jede Firma lohnen kann

Sieh da!

SMART DATA Wer einen Blick auf seine Daten wirft, weiß mehr über seine Kunden, seine Wettbewerber und die Zukunft. Außerdem lassen sich Zeit und Geld sparen

Text: Anna Wilke

E

s könnte die Kulisse für einen Film über die frühen Jahre der Bundesrepublik sein. In einer kleinen Ecke der Produktionshalle von Adler Blech im Nordschwarzwald steht eine Drehmaschine von 1956. Arbeiter drechseln daran Metallteile, per Hand, begleitet von einem Höllenlärm. Eine Sze-

nerie wie in der Gründungszeit der Firma. Fast. Ein Detail durchbricht die Wirtschaftswunderromantik: Neben der historischen Maschine ist ein 14-Zoll-Bildschirm angebracht.

„Die Monitore haben wir selber gebaut“, erzählt Vertriebsleiter Axel Kull. Alle Arbeitsplätze sind damit ausgestattet, bei den alten Maschinen, aber auch an den neuen Hightech-Geräten, die gleichzeitig lasern und stanzen:

Adler Blech baut Spezialanfertigungen für Unternehmen in der Medizintechnik oder dem Maschinenbau. Die Bildschirme zeigen alle wichtigen Daten zum Produktionsprozess an, etwa welche Aufträge anstehen und wie viele Teile gebraucht werden. Der Vorteil: Die Mitarbeiter können anhand der Informationen selbst entscheiden, in welcher Reihenfolge sie die Aufträge bearbeiten. Das reduziert die Rüstzeiten der Maschinen enorm. Pro Woche rund ein bis zwei Stunden und bringt eine Ersparnis von mehreren Tausend Euro pro Jahr.

Bei Adler Blech hat man erkannt, wie wertvoll Daten sind und wie leicht es sein kann, daraus Kapital zu schlagen. Aus großen Datenmengen lassen sich wertvolle Informationen ziehen – wenn man nur genau hinschaut.

Sammeln, Aufbereiten, Zusammenführen und Nutzen von Daten – Big Data und Smart Data sind die viel zitierten Begriffe dafür. Das Ziel: mehr Effizienz, bessere Produkte, zufriedener Kunden – und damit mehr Erfolg.

Viele Mittelständler haben das Potenzial von Daten zwar erkannt und sammeln diese fleißig. Anders als Adler Blech aber nutzen sie diese nur selten gewinnbringend. Das ist das Ergebnis einer von der Commerzbank in >

Auftrag gegebenen Umfrage unter 2000 Führungskräften im deutschen Mittelstand. Fast jede vierte der kleinen Firmen spürt bereits, dass intensivere Datennutzung zu einem Branchenumbuch führt. 42 Prozent erwarten in den nächsten fünf Jahren tief greifende Veränderungen.

Und doch: Obwohl die meisten Unternehmen über zahlreiche Daten verfügen, wissen die Inhaber häufig gar nicht so genau, was sie da eigentlich besitzen.

Und wie sie diesen Rohstoff nutzen können.

„Viele kleine Unternehmen denken: Das ist nichts für uns. Wir haben gar nicht genug Daten, und teure Rechner können wir uns auch nicht leisten“, sagt Andreas Wierse vom Smart Data Solution Center (siehe „Und nun? Diese Ansprechpartner helfen

Ihnen weiter“, Seite 35). Er berät Unternehmen, die ein Datenprojekt umsetzen wollen. Fast jede Firma, egal wie groß, könne davon profitieren, einen Blick auf die eigenen Daten zu werfen, sagt Wierse. Zeit- und Geldersparnis, mehr Wissen über Kunden und darüber, wie sich das Geschäft in Zukunft wandeln wird, das sind die möglichen Vorzüge.

impulse hat mit fünf Mittelständlern gesprochen, die in ganz unterschiedlichen Bereichen Daten erheben, auswerten und sehr erfolgreich nutzen.

Schnellere Prozesse:

Die selbst gebauten Monitore an den Maschinen von Adler Blech sind nur die Hardware, über die Informationen einsehbar sind. Entscheidend für den Nutzen der dargestellten Daten ist die Software, mit der sie aufbereitet werden. Die hat eine befreundete Firma binnen drei Wochen programmiert. Das Programm greift auf das Ressourcenplanungssystem (ERP) des Unternehmens zu. Dort sind alle Betriebs- und Prozessdaten hinterlegt: Auftrags-

2/3

der Mittelständler erfassen Daten

zur finanziellen Entwicklung,

54% zu Lagerbeständen und Ressourcen

BESSER GEPLANT Axel Kull ist Vertriebsleiter bei Adler Blech im Nordschwarzwald. Seitdem in der Produktionshalle an jedem Arbeitsplatz ein Monitor hängt, können die Mitarbeiter selbst entscheiden, welche Aufträge sie als Nächstes bearbeiten

eingänge und Liefertermine, Bedarf und Lagerbestand an Vorprodukten und jede Menge weitere Zahlen. Diese Informationen werden in eine Cloud von Google übertragen und anschließend auf den kleinen Bildschirmen übersichtlich dargestellt.

Auf die hilfreichen Bildschirme will bei Adler Blech inzwischen niemand mehr verzichten. Sie erleichtern dem Team die Arbeit. Mit dem System können die Mitarbeiter an jedem Arbeitsplatz auf die Auftragsdaten zugreifen und selbst über die Abfolge der Auftragsproduktionen entscheiden. Stehen beispielsweise zwei Orders mit dem gleichen Werkstoff an, können diese direkt nacheinander bearbeitet werden. Auch Infos zu Eilaufträgen werden auf den Bildschirmen angezeigt und können so schnell umgesetzt werden.

„Am Anfang wollte niemand das neue System annehmen“, erinnert sich Vertriebsleiter Axel Kull. Ein halbes Jahr habe es gedauert, bis sich die rund 30 Mitarbeiter daran gewöhnt hatten. „Wir haben viele Gespräche geführt und direkt am Gerät gezeigt, welche Vorteile es hat“, sagt der Vertriebsleiter. Als die ersten Mitarbeiter überzeugt waren, sei es dann auch mit der restlichen Belegschaft schnell gegangen. „Die Kollegen tauschen sich schließlich auch untereinander aus“, sagt er.

Heute arbeiten alle Mitarbeiter ganz selbstverständlich mit den Bildschirmen. „Wenn mal ein Gerät defekt ist, wollen es alle ganz schnell repariert haben“, sagt Kull. Neben den gesunkenen Umrüstzeiten hat das vermutlich noch einen anderen Grund. Über die Bildschirme kommen auch Infos wie: In der Mittagspause gibt es Eis für alle. Das macht das neue System gleich doppelt so attraktiv. ➤

