

TH

DAS BRANCHENMAGAZIN

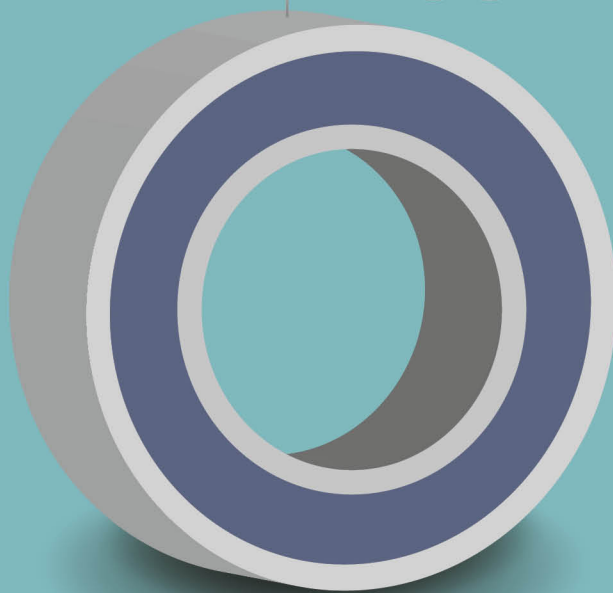
TECHNISCHER HANDEL



ANTRIEBSTECHNIK Cloudbasierte Services

INTERVIEW
Schläuche
digitalisieren

DIGITALISIERUNG
Jederzeit
Lieferfähig



VERBAND
TECHNISCHER
HANDEL



„Ein sehr dynamischer Entwicklungsprozess“

Bildquelle: MicroOne / Fotolia.com



Das Internet der Dinge erreicht immer mehr Bereiche des Alltags. Nun hat mit Masterflex der erste Schlauchhersteller angekündigt, zukünftig für sein gesamtes Schlauchprogramm vernetzungsfähige und intelligente bzw. smarte Varianten und Optionen anzubieten. TH sprach darüber mit Dr. Andreas Bastin, dem Vorstandsvorsitzenden der Masterflex Group. Er kündigte an, dass man noch in diesem Jahr erste digitalisierte Produkte auf den Markt bringen wolle.

Warum ist Ihrer Meinung nach die Zeit reif, den Schlauchmarkt zu digitalisieren?

Bastin: Weil die zunehmende Digitalisierung der Industrie es erforderlich macht. Nicht zuletzt, um einen möglichst hohen Gesamtwirkungsgrad der eingesetzten Maschinen und Anlagen zu erreichen, müssen möglichst viele Komponenten ebenfalls digitalisiert werden. Schläuche sind heute schon häufig Teil von digitalisierten Produkten und Anlagen - beispielsweise von Robotern, Fahrzeugen oder Maschinen. Da liegt es nahe, dass auch der verbaute Schlauch mit einem digitalisierten System „kommunizieren“ kann.

Welche Anforderungen von Anwendern sind an Sie in welchem Maße herangetragen worden?

Bastin: Ganz offen gesagt, ist die Anzahl der konkret an uns herangetragenen Anforderungen noch gering. Andersherum betrachtet wissen wir aus unseren

Kundengesprächen und -projekten, dass sich nahezu alle größeren Maschinen-, Anlagen- und Fahrzeugbauer intensiv mit dem Thema Digitalisierung beschäftigen. Auch in der Medizin- und Laborwirtschaft ist das aktuell ein heißes Eisen.

Die ersten Kunden, die mit konkreten Frage- und Aufgabenstellungen bei der Digitalisierung von Schlauch- und Verbindungslösungen an uns herantreten sind, würde ich denn auch eher als „Treiber“ denn als „Follower“ in ihrem jeweiligen Markt sehen. In der Regel sind sie „Hidden Champions“ in ihrem Segment - so wie wir es als Masterflex Group in unserem Segment sind. Insofern waren diese ersten Anforderungen und Gespräche eine Art marktseitige Aufforderung für uns.

Aus diesen Entwicklungen heraus haben wir uns mit dem Thema Digitalisierung auch intern intensiv auseinandergesetzt und geschaut, wie die Zukunft aussehen könnte und was wir dazu beitragen können. Dabei haben wir

unsere vielschichtigen Erfahrungen aus dem Projektgeschäft innerhalb der gesamten Gruppe genutzt. Wir haben analysiert, mit welchen Herausforderungen unsere Kunden häufig konfrontiert sind und wie diese mit Hilfe eines intelligenten Schlauches zu lösen wären. So haben wir beispielsweise das „Problem“ des „unkontrollierten Ausfalls eines Schlauches“ analysiert, um eine geeignete Früherkennung möglich zu machen.

Was kann man sich unter der Digitalisierung von Schläuchen konkret vorstellen?

Bastin: Wir möchten unsere Produkte mit intelligenten Funktionen ausstatten, die digital ausgelesen werden können und die sich in das kundenspezifische Netzwerk integrieren lassen. Ein Beispiel ist, wie bereits angesprochen, die Überwachung des Verschleißes und die daraus folgenden Schritte. Dies setzt aktuell eine enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden voraus. Gleichwohl arbeiten wir natürlich auch an einer Standardisierung bezüglich Schnittstellen und Daten für die Zukunft.

„Die Digitalisierung ist allgegenwärtig geworden und beeinflusst unser tägliches Leben und damit auch unsere Art zu arbeiten“

Mussten für Ihre Pläne bzw. müssen noch besondere Technologien entwickelt werden? Wieviel sind davon Eigenentwicklungen?

Bastin: Es gibt hier unterschiedliche Ansätze. Natürlich müssen neue Technologien entwickelt werden, die sich den technischen Anforderungen unserer Kunden anpassen. Wie gesagt, es geht hier nicht um Standardprodukte, sondern um individuelle Lösungen. Das Thema „smart products“ ist generell komplex und vielfältig und endet ja nicht beim eigentlichen Produkt oder der zu digitalisierenden Komponente. Vielmehr ist die Digitalisierung allgegenwärtig geworden und beeinflusst unser tägliches Leben und damit auch unsere Art zu arbeiten.

Wir haben selber in Eigenentwicklung, aber auch gemeinsam mit externen Partnern Lösungsansätze definiert und diese jetzt für die ersten konkreten

Anwendungsbereiche und die gewünschten „intelligenten Funktionen“ weiterentwickelt bzw. umgesetzt.

Aktuell arbeiten wir an der Realisierung des Gesamtkonzeptes. Inwieweit wir in Zukunft allein auf unsere eigenen Möglichkeiten vertrauen oder, vor allem im Bereich Datenmanagement und Softwarerealisation, auf Partner setzen werden, ist noch nicht endgültig entschieden.

Werden die Fachhändler künftig bei den neuen Produkten eine besondere Aufgabe erfüllen?

Bastin: Ich glaube nicht, dass die Digitalisierung zwanghaft und unmittelbar in allen Winkeln unserer (für Handel und Hersteller) gemeinsamen Anwendungsmärkte – quasi als Allheilbringer – Einzug halten wird. Andererseits erleben wir bei der Digitalisierung der Wirtschaft insgesamt eine rasend schnelle Veränderung. Um diese zu gestalten, laden wir als Masterflex Group alle interessierten potentiellen Partner herzlich ein. Ausdrücklich spreche ich diese Einladung natürlich gerne auch gerade an Sie, den Technischen Handel, aus!

Lassen sich alle Schläuche digitalisieren? Welche technologischen Grenzen und Schwierigkeiten sehen Sie derzeit?

Bastin: Vom Prinzip her lassen sich alle Schläuche digitalisieren. Die besonderen Herausforderungen sind die vielfältigen Anforderungen an einen Schlauch, die unterschiedlichen „Digitalisierungsgrade“ auf Kundenseite und die jeweils gewünschten intelligenten Funktionen. Durch die vielfältigen Projekte mit unseren Kunden und die sich stetig weiterentwickelnden bzw. neu hinzukommenden Anforderungen aus den verschiedenen Märkten können wir aktuell nur feststellen, dass es sich um einen sehr dynamischen Entwicklungsprozess handelt, dessen konkretes Ziel heute noch gar nicht absehbar ist.

Übernehmen in einer digitalisierten Schlauchleitung auch die Armaturen eine wichtige Rolle?

Bastin: Das hängt zum einen von den konkreten Anwendungsszenarien ab. Andererseits sind Anschlusssteile die „unmittelbare“ Verbindung zwischen Schlauch und kundenseitiger Anbindung. Somit setzten wir uns natürlich auch hiermit auseinander und haben den Anspruch, ein funktionierendes Gesamtsystem zu schaffen.

Welche Vorteile haben die Anwender?

Bastin: Die Vorteile intelligenter Schläuche sind vielfältig. Bleiben wir bei dem Beispiel „Verschleißüberwachung“: Der Schlauch meldet sich, wenn der Verschleiß in einen kritischen Bereich kommt. Folgeschäden oder gar ein kompletter Produktionsstill-





„Der kurz- und mittelfristige Einfluss wird überschätzt, die langfristige Wirkung unterschätzt“

» stand können verhindert werden, weil eine rechtzeitige und zielgerichtete Wartung ermöglicht wird. Darüber hinaus können direkt Informationen über den benötigten Ersatzschlauch abgegriffen werden. Vorstellbar ist auch ein Szenario, nach dem beim Erreichen einer definierten Verschleißgrenze ganz automatisch eine Bestellung ausgelöst wird. Die allgemeinen Vorteile sind neben der bereits genannten Ressourcen- und Wartungseffizienz auch die bessere Überwachung der eigenen Produktion. Die gesamtheitliche Einbindung von digitalisierten Schläuchen in die „smart factory-Systeme“ unserer Kunden ist ein weiterer großer Vorteil.

Wie viele Produkte haben Sie schon in der Pipeline? Wann werden die ersten Digi-Schläuche vorgestellt? Wie sieht Ihr weiterer Zeitplan aus?

Bastin: Zu unseren konkreten Planungen möchte ich heute noch nicht allzu viel ausplaudern. Ein bisschen Spannung soll ja bleiben. Sagen kann ich Ihnen aber heute schon, dass wir noch in diesem Jahr erste digitalisierte Produkte unter dem Markennamen „Ampius“ auf den Markt bringen wollen.

Sie sind mit Ihren Digitalisierungsplänen Vorreiter in einem Markt, bei dem die Vorstellung der Digitalisierung nicht naheliegend erscheint. Gehen Sie damit auch Risiken ein, z.B. den Vorstellungen der Kunden nicht entsprechen zu können?

Bastin: Die Frage nach der Vorreiterrolle kann eindeutig mit „ja“ beantwortet werden. Wobei die Digitalisierung in erster Linie mit komplexen Anlagen verbunden sein wird - und nicht mit so genannten C-Teilen wie Schläuchen oder Verbindungsteilen. Zu Ihrer Frage nach den Risiken: Risiken geht man bei jeder Entwicklung ein. Das gilt für uns als Masterflex Group ganz besonders. Wie sonst hätten wir unsere heutige Marktposition, die von externen Stellen gerade hinsichtlich unserer Innovationsführerschaft mehrfach ausgezeichnet wurde, erreichen können? Da wir hier aber den Fokus auf

individuelle Lösungen legen und daher eng mit unseren Kunden zusammenarbeiten, haben wir hier eine gewisse Nähe zum Markt. Dieser Ansatz minimiert das Risiko, den Kundenanforderungen nicht entsprechen zu können.

Sie haben bei der Inbetriebnahme Ihres jüngsten Produktionserweiterungsbaus davon gesprochen, dass Sie damit ihre Industrie 4.0-fähige Produktionskompetenz ausgebaut hätten. Was unterscheidet die neue Fertigung von einer konventionellen, damit sie Industrie 4.0-fähig ist?

Bastin: Die neuen Anlagen sind 4.0-fähig ausgestattet. Es wurden beispielsweise Schnittstellen für Datenerfassung und Verarbeitung, also für Vernetzung geschaffen. Der Automatisierungsgrad wurde erhöht und damit eine permanente Überwachung der Produktion ermöglicht. Kleinste Abweichungen werden automatisch erkannt und korrigiert. Im Grunde genommen könnte man auch sagen, dass wir die an uns herangetragenen Anfragen und Aufgabenstellungen - in der Regel von Kunden, für die der Bereich Digitalisierung ein wichtiger strategischer Marktschlüssel der Zukunft sein wird - für unsere internen Prozesse zur Herstellung eigener Produkte umsetzen.

Mit welchem Marktvolumen rechnen Sie?

Bastin: Das ist im Moment noch schwierig zu sagen. Grundsätzlich gilt beim Thema Digitalisierung das, was für alle so genannten Megatrends gilt: der kurz- und mittelfristige Einfluss wird überschätzt, die langfristige Wirkung unterschätzt. Insofern ist es für uns als Masterflex Group wichtig, bereits in der Frühphase dieser Entwicklung dabei zu sein, um diese langfristig aktiv mitgestalten zu können. ■

Kontakt

Masterflex SE, Gelsenkirchen,

info.masterflex@masterflexgroup.com,

T +49 209 97077-0, www.MasterflexGroup.com