



Foto: fabor/Shutterstock.com

Das Ziel ist die Steigerung der Performance in der Anarbeitung des Stahlhandels. Die Grundlage ist die Leistungsmessung ausgewählter Maschinen wie zum Beispiel Strahlanlagen, Bohranlagen oder Sägen (Bild).



»Die Anarbeitung ist ein integraler Bestandteil der intralogistischen Kette.«

Valentin Kaltenbach, geschäftsführender Gesellschafter der KALTENBACH.SOLUTIONS GmbH, im Gespräch

Düsseldorf. Welche Lösungen bietet KALTENBACH.SOLUTIONS dem Stahlhandel? Und welche nächste Innovation darf der Markt erwarten? Darüber sprach der Unternehmensgründer Valentin Kaltenbach im Exklusivinterview mit dem »stahlmarkt« ebenso wie darüber, was ihn persönlich antreibt.

Herr Kaltenbach, seit unserem letzten Gespräch im Oktober 2020 tritt die KALTENBACH.SOLUTIONS GmbH verstärkt in der Fachpresse und in Vortragsreihen auf. Was motiviert Sie, mit Anfang 50 noch einmal richtig Gas zu geben, anstatt an den Ruhestand zu denken?

Valentin Kaltenbach: Je älter ich werde, umso klarer erkenne ich, was mir wirklich Freude macht: in kurzer Zeit Außergewöhnliches schaffen! Ich liebe es, Probleme aus der realen Arbeitswelt bis auf den Kern zu analysieren und dann innovative, umsetzbare Lösungen zu finden, die für

unsere Kunden von hohem Nutzen sind. Mein Anspruch an mich und mein Unternehmen ist hoch; Mittelmaß oder Wiederholungen reizen mich nicht. Ich bin dankbar für jeden Tag, an dem ich meine Passion auf diese Weise ausleben darf.



Valentin Kaltenbach,
geschäftsführender
Gesellschafter
der KALTENBACH.
SOLUTIONS GmbH

Sie messen seit eineinhalb Jahren die Performance in der Anarbeitung des lagerhaltenden Stahlhandels. Welche Schlüsse haben Sie daraus gezogen?

Kaltenbach: Heute haben wir unsere boosterBOXen schon an mehr als 40 Standorten des lagerhaltenden Stahlhandels angeschlossen. Die an den Maschinen gemessene Performance liegt im Durchschnitt bei 30 bis 40 Prozent. Je nach Technologie und Ausstattung der Maschinen wären jedoch bis zu 80 Prozent möglich. Großkonzerne und Mittelständler entscheiden ganz individuell, wie sie die identifizierten Potenziale zu Geld machen. Grundsätzlich gibt es drei Hauptrichtungen: Anarbeitung steigern, Kosten senken oder Durchlaufzeiten verkürzen. Darüber hinaus muss die Anarbeitung als integraler Bestandteil der intralogistischen Kette betrachtet werden.

Was ist die Ursache für die von Ihnen beschriebene Situation?

Kaltenbach: Zum einen gab es bisher noch keine Plug-&-Play-Messinstrumente, die auf einfache Art die Per-

»Die an den Maschinen gemessene Performance liegt im Durchschnitt bei 30 bis 40 Prozent. Je nach Technologie und Ausstattung der Maschinen wären jedoch bis zu 80 Prozent möglich.«

formance von Maschinen messen und visualisieren konnten. Zum anderen bilden die vorhandenen ERP-seitigen Planungs-Tools die gegebenen Verhältnisse an den Maschinen nur unzureichend ab (siehe Hintergrund: ERP). Für eine sinnvolle Arbeitsplanung benötige ich drei Dinge: die richtige Planungsstrategie, die dazu passenden Algorithmen und alle relevanten Ausgangsdaten in Form von gemessenen Werten.

Welche Lösungen bietet Ihr Unternehmen dem Stahlhandel für diese Probleme?

Kaltenbach: Für den Einstieg in das Performance-Management mittels Messdaten ist es notwendig, die Leistung ausgewählter Maschinen objektiv zu messen. Daraus lassen sich dann Potenziale, Benchmarks und die nächsten Schritte entwickeln. Für das Planungsthema haben wir auf künstlicher Intelligenz (KI) basierende Lösungen, um auf der Grundlage von Messdaten geeignete Strategien und Tools zu generieren. Alle Lösungen werden vom Kunden einfach über Plug & Play an die vorhandenen Maschinen angeschlossen, ohne Sekundärkosten für Schulungen und ohne Beanspruchung der eigenen, kostbaren IT-Ressourcen (siehe Hintergrund: Plug & Play).

Angenommen, ich habe fünf bis zehn Maschinen an einem Standort und möchte wissen, wo ich

stehe. Wie sieht so ein Projekt konkret aus?

Kaltenbach: Mit unserem Pilotangebot stellen wir dem Kunden fünf boosterBOXen über einen Zeitraum von acht Wochen zu einem Mietpreis von durchschnittlich 1200 Euro pro Maschine zur Verfügung. Sinnvollerweise wählt man für die Messung die führenden Engpass-Maschinen aus und nicht diejenigen, von denen bereits bekannt ist, dass sie unausgelastet arbeiten. Das Anschließen dauert maximal zwei Stunden und erfolgt durch den Kunden selbst mithilfe einer selbsterklärenden Installations-App. Bereits am nächsten Tag

»Für eine sinnvolle Arbeitsplanung benötige ich drei Dinge: die richtige Planungsstrategie, die dazu passenden Algorithmen und alle relevanten Ausgangsdaten in Form von gemessenen Werten.«

sind die Performance-Daten live auf dem Desktop und dem Smartphone. Sollten die Potenziale unter 30 Prozent liegen, greift unsere Geldzurück-Garantie – das kam bisher kein einziges Mal vor.

Hintergrund

Plug & Play

»Plug and Play« ist ein Begriff aus der Computertechnik, der sich mit »einstecken und loslegen« ins Deutsche übersetzen lässt. Er beschreibt die Eigenschaft eines Computers, Geräte ohne weitere Einstellungen und Treiberinstallationen anschließen zu können, sodass diese direkt danach in Betrieb genommen werden können. phi



Im Steel-Suite-Dashboard sind die Daten von Maschinen aller Hersteller in übersichtlichen Grafiken dargestellt.

»Der erste und wichtigste Schritt ist das tägliche Messen relevanter Daten. Nur so lässt sich die tatsächliche Performance ermitteln.«

Planen ist eine Sache, Tun eine andere. Wie unterstützen Sie den Stahlhandel, um vom Planen ins Tun zu kommen?

Kaltenbach: Der erste und wichtigste Schritt ist das tägliche Messen relevanter Daten. Nur so lässt sich die tatsächliche Performance ermitteln. Anschließend entwickeln wir in unseren boosterWORKSHOPS individuelle Umsetzungspläne, um die gemessene Leistung schrittweise bis zum gewünschten Ziel zu steigern. Die Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern der Unternehmen in kleinen Gruppen ist immer intensiv und anspruchsvoll, macht aber auch Spaß. Jeder Einzelne ist dabei gefordert, sein Handeln zu reflektieren und Entscheidungen zu treffen. Wir setzen auf intrinsische Motivation – bestimmte Tätigkeiten übernimmt man einfach gern, weil sie motivierend, sinnvoll und herausfordernd sind.

Menschen lieben Gewohnheiten, sie geben Stabilität und Sicherheit. Wie gehen Sie damit in Ihren Workshops um?

Kaltenbach: In den Workshops geben wir Impulse von außen, die Lösungen werden jedoch immer mit den Mitarbeitern vor Ort erarbeitet. Messen und Visualisieren ist die objektive Ausgangsbasis für eine intensive geistige Auseinandersetzung in den Projektteams. Alle Schritte im Team zu beschließen und daraus dann Standards festzulegen, ist ein logischer Prozess, durch den wiederum Sicherheit und Stabilität für zukünftiges Handeln geschaffen werden. Gerade dieser aktive Umgang mit Veränderungen stärkt nachweisbar die Resilienz des Einzelnen und damit auch die Organisation als Ganzes.

Ende 2020 haben Sie eine modulare App-Familie auf den Markt gebracht. App-Entwicklungen sind kostenintensiv. Welchen Vorteil bieten mobile Applikationen auf dem Smartphone gegenüber her-

kömmlichen Desktop-Anwendungen?

Kaltenbach: Für die meisten Menschen ist das Smartphone zum ständigen Begleiter geworden. Den regen Austausch über E-Mail und Social-Media-Kanäle schätze ich im Alltag sehr, egal wo ich mich gerade aufhalte. Vor allem das direkte Feedback motiviert mich enorm – ich möchte morgen einfach besser sein als heute. Da die Kernstrategie der KALTENBACH SOLUTIONS auf der täglichen Auseinandersetzung beruht, war es nur ein logischer Schritt, bereits eingeführte und akzeptierte Tools wie das Smartphone dafür zu nutzen.

Wie sieht der Entwicklungsprozess eines Produktes der KALTENBACH SOLUTIONS aus?

Kaltenbach: In zahlreichen Kundengesprächen entwickeln wir ein tiefes Verständnis für die Probleme in den Betrieben. Die Entwicklung von neuen Lösungen ergibt nur dann Sinn, wenn damit reale und große Herausforderungen

Hintergrund

ERP

Das Akronym ERP steht für »Enterprise-Resource-Planning« beziehungsweise »Geschäftsressourcenplanung«. Dabei handelt es sich um Softwarelösungen, die alle Kerngeschäftsprozesse unterstützen und sie in einem ERP-System integrieren. So sollen betriebliche Ressourcen wie Kapital, Personal, Betriebsmittel, Material und Informations- und Kommunikationstechnik bestmöglich eingeplant, gesteuert und verwaltet werden. phi



Einfache Darstellungen sollen den Bedienern eine intuitive und angenehme Erfahrung bieten.

bewältigt werden können. Haben wir eine passende Fragestellung, startet der kreative Lösungsprozess. Dabei werden immer wieder Zwischenschritte verworfen und nur eindeutig verbesserte Versionen bleiben im Spiel. Diese disruptive Vorgehensweise kostet sehr viel Energie und braucht geistigen Abstand. Danach beginnen wir mit der Arbeit am Benutzererlebnis und am Bildschirmdesign, denn wir wollen dem Anwender eine intuitive und angenehme Erfahrung bieten. Die Nutzerfreundlichkeit wird von realen Kunden getestet, deren Anregungen in die weitere Gestaltung einfließen. Ganz am Ende des Prozesses steht die programmatische Umsetzung durch Softwareentwickler.

Kaltenbach: Unser nächstes KI-basiertes Modul kann aus den Messdaten passende Handlungsoptionen entwickeln und die dafür notwendigen Entscheidungen ableiten. Wie man es vom Navigationssystem im Auto kennt, gibt es immer mehrere Wege, um ans Ziel zu kommen – auf Messdaten basiertes Performance-Management funktioniert ganz ähnlich. Unser Tool soll die verschiedenen Wege klar aufzeigen und realisierbare Potenziale ermitteln. Damit wird die Umsetzungsgeschwindigkeit in den Projekten um ein Vielfaches zunehmen, und wir können unsere anspruchsvollen Kunden auch weiterhin glücklich machen.

www.kaltenbach-solutions.com

Hintergrund

KALTENBACH.SOLUTIONS

Die KALTENBACH.SOLUTIONS GmbH mit Büros in Düsseldorf und Freiburg ist ein Full-Service-Anbieter mit jahrzehntelanger Erfahrung in der Stahlbranche, der web- und KI-basierte Branchenlösungen zur Performance-Steigerung im Bereich Operations entwickelt. Die Verknüpfung der Welt des Maschinenbaus mit der digitalen Welt soll den Unternehmen der Stahlindustrie messbaren Erfolg ermöglichen und nachhaltigen Mehrwert schaffen.

Eine Frage zum Schluss: Welche nächste Innovation darf der Markt erwarten?

»Wie man es vom Navigationssystem im Auto kennt, gibt es immer mehrere Wege, um ans Ziel zu kommen – auf Messdaten basiertes Performance-Management funktioniert ganz ähnlich. Unser Tool soll die verschiedenen Wege klar aufzeigen und realisierbare Potenziale ermitteln.«



Nach Herstellerangaben nutzen mehr als 40 Standorte des lagerhaltenden Stahlhandels die boosterBOX von KALTENBACH.SOLUTIONS, um relevante Daten ihrer Maschinen und Anlagen zu messen und abzubilden.