

„Ich bringe als Berater sogar noch Geld mit!“

Hans Peter Barth hat zum Ende des vergangenen Jahres nach mehr als zehn Jahren als Geschäftsführer die Trauringmanufaktur EGF auf eigenen Wunsch verlassen. Was er nun vorhat verrät er exklusiv im GZ-Interview.

GZ: Es hieß in der Pressemitteilung über Ihr Ausscheiden bei EGF, sie wollten sich zum 1. Januar als Berater selbstständig machen?

Hans Peter Barth: Das ist richtig. Ich möchte noch einmal richtig Gas geben und mein eigener Chef sein. Es geht um Unternehmensführung, Vertrieb, Marketing, Teambuilding, operative Effizienzsteigerung et cetera. Kurz: Ich biete Kunden meine 45 Jahre Erfahrung in der Schmuckbranche an. Mit dem Thema Industrie 4.0 und der exklusiven Möglichkeit, an Fördermittel zu kommen, eröffnet sich zudem eine einmalige Chance, die ich mir nicht entgehen lassen möchte.

Um was geht es dabei genau?

Ich habe zwei Partner mit an Bord: Einer ist RFID-Spezialist und für die Software zuständig. Der andere ist Experte für Fördermittel. Das Bundeswirtschaftsministerium stellt Milliarden für die Erneuerung der mittelständischen Unternehmen zur Verfügung, damit sie fit für die Zukunft sind. Das sind verlorene Zuschüsse, keine Kredite. Man muss also nichts zurückzahlen. Mit den Fördermitteln soll den Unternehmen geholfen werden, Investitionen zu tätigen, die sie allein nicht gestemmt hätten. Unterstützt wird dabei die Investition in die digitale Vernetzung, in Software und Schnittstellen, nicht in die Hardware wie Maschinen und Anlagen. Man kann zwischen 10 000 bis 250 000 Euro Fördermittel

beanspruchen. Das kann aber auch mehr sein, wenn man noch EU-Töpfe anzapft. Es ist allerdings sehr schwer, an diese Gelder zu gelangen. Da kommen wir mit unseren Verbindungen ins Spiel. Ich bin ein Berater und komme nur, wenn ich Geld mitbringen kann.

Sie werden ja sicher bei der Schmuckindustrie mit der Beratung anfangen?

Ja, am 22. Januar wird es eine Kick-off Veranstaltung in Pforzheim dazu geben. Eine Einladung folgt demnächst. Wir haben den Bundesverband Schmuck + Uhren sowie den Edelmetallverband Schwäbisch Gmünd bereits dafür begeistern können. Beide Verbände werden ihre Mitglieder einladen. Mein Ziel ist es, in den nächsten drei Jahren drei bis vier Millionen Fördermittel in die Schmuckbranche zu lenken. Die Unternehmen müssen dann entsprechend dazu noch eigene Mittel investieren, so dass wir von einem Gesamtvolumen von sieben bis zehn Millionen Euro sprechen. Damit wäre die Schmuckbranche für die Zukunft bestens gerüstet. Das Interesse ist bereits jetzt nach den ersten Sondierungsgesprächen riesig.

Was bedeutet denn Industrie 4.0 konkret für Hersteller?

Nehmen Sie das Beispiel Trauringe: Der Juwelier ist mit der Fertigung vernetzt und steuert diese direkt mit seinen gewünschten Pro-

Fotos: Pegg y Picture



Hans Peter Barth macht sich als Berater mit seiner Firma Barth*foryou Selbstständig

duktspezifikationen. Dazu ist jeder Auftrag mit einer RFID-Antenne ausgestattet. So kann man den Weg der Bestellung durch die ganze Fertigung hindurch verfolgen. Man weiß genau, wann welcher Auftrag an welcher Maschine von wem bearbeitet wird. Damit kann man die Kapazitäten exakt planen, denn man weiß schon bei Auftragseingang, wo zum Beispiel in der nächsten Woche an welcher Maschine Engpässe entstehen. So kann man die Produktion perfekt steuern, genau wie den Materialeinsatz und die Zulieferer. Der komplette Wertschöpfungsprozess von der Bestellung bis zur Auslieferung wird für alle Beteiligten transparent. Damit lassen sich Effizienzvorteile von 20 bis 30 Prozent erzielen. Zukünftig wird der Rechner die Kapazitäten planen, viele besser als jeder Mensch. Denn hier kommt die Künstliche Intelligenz ins Spiel: Der Rechner lernt ständig dazu und optimiert selbstständig den Workflow.

Warum braucht die Trauringindustrie das überhaupt?

Nun, wir haben eine riesige Herausforderung für die Produktionssteuerung durch kurzfristige Bestellungen. Wir bekommen täglich Orders rein, die zwischendurch ausgeliefert werden müssen. Das sind etwa 20 bis 25 Prozent aller Aufträge. So hat man als Hersteller einen Auftragsbestand mit Lieferzeiten von einem Tag bis zu sechs Monaten. In der Fertigung müssen Produkte dann andere überholen können, ohne dass es zu Engpässen kommt. Der Computer rechnet die Prioritäten ganz genau aus, so dass der Fertigungsprozess weiter fließend bleibt und die Auslieferung garantiert fristgerecht erfolgt. Jeder Mitarbeiter kann sehen, an welchem Platz was mit welcher Priorität gemacht werden muss. Das geschieht alles vollautomatisch.

Was treibt Sie an, hier noch mal etwas völlig Neues zu wagen?

Unsere Industrie unterliegt einem starken technologischen Wandel. Letztlich geht es darum, den Standort Deutschland für den Mittelstand zu sichern. Geht es den Herstellern gut, dann profitiert davon auch der Fachhandel. Alle Marktteilnehmer können mit sinkenden Margen im immer stärker werdenden Wettbewerb dank der Effizienzsteigerung durch Industrie 4.0 besser umgehen. Es macht mir Freude, Strukturen und Prozesse komplett neu zu denken. Ich bin überzeugt: Auf mich warten hier noch viele Herausforderungen.

www.barth2foryou.com ■