

INTERVIEW

DIE DIGITALE ZUKUNFT HAT BEREITS BEGONNEN

Prof. Dr.-Ing. Katja Windt verantwortet als Mitglied der Geschäftsführung der SMS group die Bereiche SMS digital sowie Elektrik und Automation. Im Interview spricht sie über die Herausforderungen der digitalen Zukunft, was dies für den Anlagen- und Maschinenbau bedeutet und vor allem, welchen Nutzen die Kunden daraus ziehen.

Frau Prof. Windt, was ist das Ziel der digitalen Transformation?

Wir wollen unseren Kunden helfen, die beste Leistung aus den Maschinen und Prozessen herauszuholen. Dazu setzen wir auf eine Kombination aus Technologie und intelligenten Logistik- sowie Digitalisierungslösungen, die zusätzlichen Kundennutzen generieren. Wir bieten schon heute neue Produkte und Dienstleistungen, basierend auf digitalen Technologien, mit denen wir große Effizienzverbesserungen entlang der gesamten Supply Chain erzielen.

Verändert die Digitalisierung die Arbeitsweisen der Anlagenbetreiber?

Ja, in jedem Fall. Digitalisierung wirkt auf Strategien, Prozesse, Strukturen und Produkte gleichermaßen und wird die beteiligten Unternehmen innerhalb der Wertschöpfungskette nachhaltig verändern. Mensch, Maschine und Waren werden zukünftig in Echtzeit miteinander kommunizieren. Lernende Algorithmen verändern die Wertschöpfungs-

ketten hin zu dynamisch agierenden Wertschöpfungsnetzwerken.

Können Sie das genauer beschreiben?

Der Weg in die Zukunft für Unternehmen ist ein digitales Eco-System. Das ist ein komplexes Netzwerk von Geschäftsfunktionen und Geschäftsprozessen mit produzierenden Maschinen, Computern, Softwarefunktionen und menschlichen Akteuren. Es kommuniziert, analysiert, überwacht und trainiert sich permanent selbst. Durch das ständige Training auf gewünschte Zielszenarien hin, lernt und verbessert sich das digitale Eco-System stetig. Es kann Szenarien durch intelligente Mustererkennungsalgorithmen vorausbestimmen und es kennt die Konsequenzen, wenn etwas in der Realität passiert. Es weiß auch, was das alles kostet. Das Ziel des digitalen Eco-Systems lautet: Maximierung des Gesamtgewinns des Unternehmens pro Jahr entlang der vollständigen Produktionskette. Dazu ist es erforderlich, die gesamte Produktionskette entlang aller Prozesse von Mate-



riallieferung über Produktion bis Distribution zum Endkunden zu optimieren.

Ist das nicht sehr komplex?

Das trifft für die digitalen Technologien und Datenmengen sicherlich zu. Die Menschen hingegen werden bestmöglich bei ihren Aufgaben und Entscheidungen unterstützt. Wichtig ist, dass das Eco-System eine robuste und flexible Datenarchitektur auf einer Plattforminfrastruktur besitzt. Es integriert unterschiedliche Produktionsstätten mit unterschiedlichen Datenbereitstellungsstrukturen. In der Praxis ist das oft ein Mix aus neueren und älteren Maschinen beziehungsweise Automationssystemen. Wir bringen das mit unseren Experten für unsere Kunden zusammen.

Wird das Werk der Zukunft selbst lernen und sich optimieren können?

Nicht erst in Zukunft. Das ist mit uns bereits heute möglich. Wir haben bereits Aufträge realisiert, bei denen digitale Lösungen im Fokus standen. Ein

sehr anschauliches Beispiel ist der Kunde Big River Steel, mit dem wir gemeinsam in den USA ein lernendes Stahlwerk errichtet haben. Das intelligente Stahlwerk optimiert permanent den Produktionsprozess vom Rohmaterial bis zum fertigen Produkt als Teil einer integrierten Lieferkette. Dies geschieht durch den Einsatz von Prozess- und Erfahrungswissen sowie physikalischen und datengesteuerten Modellen.

Gibt es für die digitale Transformation ein Best Practise oder einen Fahrplan für den Kunden?

Wir haben weltweit sehr gute und sehr erfolgreiche Erfahrungen sammeln können. Dennoch ist es keine einfache Aufgabe, da bei der Erzeugung von Stahl viele Herausforderungen gleichzeitig zu meistern sind. Sie alle stehen im direkten Zusammenhang mit dem Geschäftsergebnis. Ich spreche hier von der flexiblen Produktionsplanung und -steuerung mit variierenden Produktionslosgrößen bis hin zu Losgröße 1 bei Erreichung einer hohen Termintreue und kurzen Lieferzeiten. Von

► Lesen Sie weiter auf Seite 12



„BEI BIG RIVER STEEL
ZEIGT SICH, WIE GUT
UNSERE LÖSUNGEN
INTERAGIEREN.“

SMS group

der maximalen Anlagenleistung bei minimalem Wartungsaufwand und geringer Kapitalbindung. Von reproduzierbarer, bester Produktqualität mit hoher Ausbringung und ohne große Lagerbestände. Hinzu kommen Rahmenbedingungen wie zum Beispiel rechtliche Voraussetzungen, Umweltschutzanforderungen, Ressourcen, Kosten für Rohstoffe, Energie und Personal. All das muss bei unserer Lösungsentwicklung berücksichtigt werden. Und zwar individuell nach den spezifischen Anforderungen des Kunden im Rahmen eines zu bestimmenden Zielkonflikt-Korridors.

Wenn jeder Kunde zunächst andere Anforderungen hat, worauf kommt es bei der Lösungsentwicklung an?

Das Zielbild besteht aus drei Kernelementen. Erstens: Echtzeit-Beherrschung der Produktionsplanung. Zweitens: Überwachung des Anlagenzustandes. Und drittens: Überwachung und Sicherung der Produktqualität. Sie alle zusammen sind der Schlüssel zum Unternehmenserfolg. Sie sind aber auch eng miteinander verknüpft. Die Produktionsplanung benötigt aktuelle Informationen über Produktionsziele hinsichtlich Produktivität und Leistung, Anlagenzustand sowie die erreichte Produktqualität und Termintreue. Nur so lassen sich für die Anlagenbetreiber die geforderten Vertragsbedingungen ihrer Kunden erfüllen. Die Instandhaltung benötigt wiederum Informationen über den aktuellen Zustand von Maschinen und Komponenten, auch über den Bedarf an Ressourcen und Kapazitäten für die bevorstehende Produktion. Konsequenterweise muss die geforderte Produktqualität mit dem aktuellen Zustand der Anlage produziert werden können. Die Anforderungen an die Produktionsplanung werden bewertet, dokumentiert und angepasst. Dieses muss ganzheitlich geschehen.

Was macht ein Werk intelligent?

Das wird an vielen Stellen sichtbar und für unsere Kunden erlebbar. Ich möchte nur ein Szenario von vielen nennen: In einem intelligenten Stahlwerk wird beispielsweise die zentralistische, starre und hierarchische Produktionsplanung Schritt für Schritt durch Echtzeit-Produktionsoptimierung ersetzt. Das ist ein fundamentaler Wandel. Denn die neue Planung arbeitet agil und basiert zukünftig auf Echtzeitdaten aus der Produktion. Sie berücksichtigt jede Änderung, zum Beispiel durch neue Aufträge,

bevorstehende Wartung oder Qualitätsabweichung und ermittelt selbstständig verschiedene Alternativszenarien und bewertet diese. Das Resultat ist eine Parametrierung auf Basis lernender Algorithmen.

Sie haben den Kunden Big River Steel erwähnt, welche digitalen Lösungen der SMS group kommen hier zum Einsatz?

Bei Big River Steel haben wir sämtliche Anlagen mit Automationssystemen und dazugehörige Technologiepakete geliefert. Hier zeigt sich in der Praxis, wie gut unsere Lösungen interagieren und dass der Kunde davon nachhaltig profitiert. Das Anlagenspektrum reicht vom Stahlwerk über Walzwerke bis hin zu Anlagen zur Bandveredelung. Hergestellt werden hochqualitative Bänder. Ich will hier auf die Digitalisierungslösungen und deren Zusammenwirken über die gesamte Prozesskette eingehen. Das sind die Produktionsplanung, die Business Intelligence, die Überwachung des Anlagenzustandes sowie die Überwachung und Sicherung der Produktqualität.

Was hat es mit der Produktionsplanung bei Big River Steel auf sich?

Zur Produktionsplanung und -steuerung nutzt Big River Steel vom ersten Produktionstag an das SMS-System X-Pact® MES 4.0. Unser System ermöglicht eine intelligente und größtenteils autonome Produktionsplanung in Echtzeit. Als Teil unserer laufenden Digitalisierungsoffensive haben wir in Kooperation mit der Jacobs University Bremen zudem ein Forschungs- und Entwicklungsprojekt zum Thema „Intelligente Produktionsplanung“ gestartet. Das Projekt befasst sich mit Aspekten wie dynamischen Reaktionen auf spezifische Produktionssituationen, der Nutzung künstlicher Intelligenz sowie autonom lernenden Automationssystemen. Diese dynamischen Planungs- und Optimierungsprozesse sollen in das bestehende X-Pact® MES 4.0 bei Big River Steel integriert werden. Sie verbessern noch weiter die Einhaltung von Produktionsplänen und Liefertermintreue sowie die höhere Ausbringung und Steigerung der Wirtschaftlichkeit.

Wie kann Big River Steel von der Business Intelligence profitieren?

Für die Business Intelligence setzen wir das X-Pact® Business Intelligence-System mit interaktiven Analyseoptionen und einem umfassenden Web-Reporting-System ein. Es stellt die Produktionspro-

zesse in Form einer übersichtlich strukturierten Dashboard-Visualisierung dar und verarbeitet die Informationen in der jeweils gewünschten Detailtiefe. Mit X-Pact® Business Intelligence kann Big River Steel große Mengen an Detaildaten in einem zentralen Punkt überschaubar zusammenzuführen und so jederzeit die schnelle Systemanalyse und Strategieentwicklung durchführen. Unternehmensführung, Bedien- und Ingenieurpersonal haben so standortweit Zugriff auf die aktuellen und transparenten strategischen Leistungskennzahlen – also sogenannte KPIs.

Um den Zustand der Anlagen in einem solch großen Werk dauerhaft überwachen zu können, müssen sicherlich neue Konzepte entwickelt werden?

Die Überwachung des Anlagenzustandes haben wir mit unserer Lösung Genius Condition Monitoring realisiert. Das ist ein Plattformkonzept, das sich jederzeit um weitere Module ergänzen lässt. Damit ist alles von einer Ein-Komponenten-Beobachtung bis zu einem gesamtheitlichen Überwachungssystem möglich. Auch Bestandsanlagen können mit neuer Sensorik ausgestattet werden, zum Beispiel im Fall einer Getriebeüberwachung die Drehmomente, Vibrationen, Temperaturen, Ölvolumenstrom mit Partikelkontamination, Viskosität und vieles mehr. Genius Condition Monitoring vergleicht im Gegensatz zu anderen Analysesystemen die gemessenen Werte nicht mit starren Schwellwerten, sondern mit den aus physikalischen oder datenbasierten Modellen ermittelten Erwartungswerten und Toleranzen, und das individuell für jeden Lastfall. Über eine Trendanalysefunktion lässt sich damit für das anstehende Produktionsprogramm ein wahrscheinliches Ausfalldatum vorhersagen. So werden unerwartete Ausfallzeiten vermieden und notwendige Instandhaltungsmaßnahmen rechtzeitig eingeleitet.

Wie lässt sich abschließend die Produktqualität überwachen?

Die Überwachung und Sicherung der Produktqualität erfolgt durch unseren Product Quality Analyzer, kurz PQA®, in Kombination mit unserem Quality Execution System (QES). Dies ist sicherlich eine der herausragenden Kernlösungen im Zusammenhang mit der Digitalisierung. Bei Big River Steel erfasst das PQA®-System für alle Produkte die Qualitätsdaten und qualitätsrelevanten Prozessparameter

entlang der gesamten Prozesskette – von der Stahlerzeugung bis hin zum fertigen Produkt. PQA® schafft eine werkweite Transparenz der relevanten Qualitäts- und Prozessdaten bis hin zu der kompletten Genealogie der Produkte. Die Grundlage der Qualitätsüberwachung bildet die Integration von Expertenwissen, das in Regelwerken abgelegt ist und ständig erweitert wird. So kann das System über die Produktqualität in Echtzeit entscheiden und bei Abweichungen direkt eingreifen. Zum Abgleich der Ergebnisse wird auch unser Produktionsplanungssystem X-Pact® MES 4.0 herangezogen. Dieses kann ebenfalls bei Qualitätsabweichungen agieren und dem Produkt einen neuen Auftrag zuweisen oder einen entsprechenden Neuauftrag initiieren. Auf diese Weise wird die „Make-to-Order“-Philosophie unterstützt.

Hört sich das nicht nach Machine Learning an?

Richtig, in Zukunft werden wir beziehungsweise unsere Kunden mit den Methoden des Machine Learning Qualitätsvorhersagen treffen und den Datenbestand permanent nach Ursachen für Qualitätsabweichungen auswerten. Und das alles parallel zur laufenden Produktion. Damit werden die angestrebten, selbstlernenden Überwachungsprozesse der Digitalisierung Wirklichkeit. Unser QES/PQA®-System wird im Zusammenspiel mit unseren anderen Lösungen und unserer Anlagentechnik eine wesentliche Rolle dabei spielen.

Wo bleibt bei all diesen Entwicklungen das Bedienpersonal?

Der Anlagenbediener wird zukünftig bei seiner Arbeit und Entscheidungsfindung bestmöglich unterstützt. Er muss nicht nach veralteten und verteilten Informationen in unterschiedlichen Datenformaten oder sogar auf Ausdrucken suchen und diese selbst interpretieren. Qualität wird niemals im letzten Prozessschritt generiert, sondern entwickelt sich entlang der gesamten Herstellungskette. Hier schaffen unsere digitalen Technologien völlig neue Perspektiven und können Zusammenhänge von Daten und somit von Prozess- und Produktparametern aufzeigen, die vorher so nicht ersichtlich waren. So schaffen wir aus Daten neue Erkenntnisse für unsere Kunden und generieren Wert. ♦

INTERVIEW

DIGITALISIERUNG ERLEBEN

Auf welche Werte es wirklich ankommt.

Herr Dr. Reifferscheid, worauf können sich die Fachleute aus aller Welt bei einem Besuch des SMS group-Messestandes auf der METEC freuen?

Die Messebesucher sehen bei der SMS group die Zukunft des lernenden Stahlwerkes, das heißt eines digitalen Eco-Systems. Nicht Visionen, sondern konkrete Lösungen, die heute für die Anlagenbetreiber einen Mehrwert schaffen. Wir zeigen, wie wir Digitalisierung einsetzen, um permanent Prozesse zu verbessern. Wir streben für unsere Kunden das Stahlwerk an, das maximal profitabel arbeitet. Auf dem Messestand der SMS group können wir im persönlichen Dialog aufzeigen, was möglich ist. Als Leading Partner in the World of Metals präsentieren wir umfassend, was Digitalisierung für unsere Branche bedeutet.

Wie wichtig ist im Zeitalter der Digitalisierung der persönliche Kontakt?

Der persönliche Kontakt ist unabdingbar. Digitalisierung ist ein Servicegeschäft, das nah am und nur zusammen mit dem Kunden Erfolge verspricht. Wir sind der Partner, der die Projekte partnerschaftlich mit den Experten der Kunden umsetzt. Dabei setzen wir auf ganz unterschiedliche Anforderungen und Entwicklungsstände. Wir holen die Kunden da ab, wo sie stehen und nehmen ihnen die Zweifel und mögliche Ängste vor den Veränderungen, die die Digitalisierung mit sich bringt.

Was sollten sich die Messebesucher auf dem Messestand der SMS group anschauen?

Eigentlich alles. Aber wer sich gezielt für die Digitalisierung interessiert, sollte sich gemeinsam mit mir und meinen Kollegen die vier zentralen Themen anschauen, die das lernende Stahlwerk ausmachen. Das sind die Anlaufstationen über Anlagenzustand, zur Produktionsplanung, zur Produktqualität und die Plattform, über die alles zusammengeführt wird. Die Themen sind eng miteinander verbunden. Digitalisierung etabliert sich als Eco-System, das überall hineinreicht. Es geht um die komplexe Fragestellung: Wie bringe ich Produktqualität in Zusammenhang mit dem Anlagenzustand, der Produktionsführung und den Funktionen der Produktionsplanung? Welche Optionen bieten sich auf der Plattform, um diese verschiedenen Funktionen miteinander zu verknüpfen und in Korrelation zueinander zu setzen? Eine Lösung präsentieren wir dem Kunden und darüber möchten wir diskutieren.

Geht es auf der Messe auch um Feedback?

Ja, weil die Digitalisierung unbedingt den Austausch braucht. Sie ist keine Einbahnstraße. Wir zeigen auf der Messe eine mögliche Aussicht, ein Zielbild, wohin die Reise der Digitalisierung unserer Meinung nach geht. Wie ich dahin komme und ob das Zielbild in vollem Umfang bei jedem Kunden den Wert bringt, ist individuell völlig unterschiedlich. Daher müssen wir uns

USE CASE

Ein Use Case, auch Anwendungsfall genannt, beschreibt das Verhalten eines vorhandenen oder geplanten Systems aus Anwendersicht mit einfachen Modellen. Dieser liefert das Verständnis der Interaktion zwischen Akteur und System. Zu jedem Use Case gehört eine User Story, die die Werthaltigkeit der Anwendung monetär abbildet. Die Bewertung sollte unabhängig, schätz- und verhandelbar sein. Die User Story sollte zudem im Kleinen zu verproben sein.



Dr. Markus Reifferscheid, Vice President Research & Development bei der SMS group und Geschäftsführer der SMS digital GmbH, schildert im Interview, warum sich der Besuch des Messestandes der SMS group auf der METEC 2019 lohnt. Er geht auf den Nutzen und die Vorteile der Digitalisierung für die Anlagenbetreiber ein und erklärt, was die SMS group von Digitalunternehmen unterscheidet.

SMS digital

Supply Chain durch Digitalisierung verbessern, weil wir auch die technologischen Kompetenzen dazu haben.

Ist die SMS group im Markt bezüglich Digitalisierung der Vorreiter?

Das lässt sich so pauschal nicht beantworten. Wir beschäftigen uns bereits seit vielen Jahren mit der Digitalisierung – schon lange bevor es zu einem Schlagwort wurde. Und ja, ich denke, dass wir bei den Umsetzungen führend sind, die beim Kunden Wert stiften. Darüber hinaus haben wir noch viele aussichtsreiche Proof of Concepts in der Schublade. Ob die umgesetzt werden, hängt davon ab, wie erfolgsversprechend sie für die spezifischen Kundenanforderungen sind. Das ist eine weitere große Stärke von uns, dass wir dies mit unserem Know-how beurteilen können. Wir können Kunden umfassend beraten, wie sie Digitalisierung angehen. Unsere Consulting-Leistungen sind daher bereits im Vorfeld extrem wertvoll, weil der Kunde sich auf die wesentlichen Use Cases fokussiert, die für ihn am profitabelsten sind. Das ist der Vorteil unserer langjährigen Erfahrung und unserer Produkte, über die wir sagen können: Da schaffen wir nachweislich Mehrwerte.

Können Sie das Consulting der SMS group genauer beschreiben?

Unser Consulting gliedert sich in zwei grundlegende Angebote: Digital Awareness und Digital Fact Finding. Gemeinsam mit dem Kun- ▶

partnerschaftlich austauschen. Eine Gefahr bei der Digitalisierung liegt darin, sich in Visionen zu verlieren. Sehr schnell wird aus einer Begeisterung heraus gesagt: „Das muss ich haben.“ Erst später wird ersichtlich, dass das Traumbild nicht das Richtige ist. So geht die SMS group nicht vor. Digitalisierung ist kein Selbstzweck. Das Stiften von Mehrwert steht im Fokus. Digitalisierung ist ein Prozess, den wir Schritt für Schritt agil und in Kooperation mit dem Kunden planen und umsetzen. Wir fragen nach jeder Entwicklungsstufe, ist noch genug Wert in dem Use Case? Erst dann gehen wir weiter. Und wir haben als Full-Liner alles im Blick. Wir können Stahlwerk, Gießanlage, Walzwerk, Glühlinie, Verzinkungslinie und alle weiteren Anlagen der

den gehen wir in sein Werk und finden heraus, wo er bei der Digitalisierung steht und was möglich ist. Wir entwickeln zusammen die Use Cases und bewerten sie. Außerdem bieten wir Schulungen und Workshops, um den Kunden bei seinen Vorhaben mit dem Know-how auszustatten und ihn zur digitalen Transformation zu befähigen. Darüber hinaus sind wir im Anschluss an das Consulting in der Lage, alles aus einer Hand umzusetzen. Ebenso sind wir ein kompetenter Partner, um Start-ups an Bord zu holen, mit denen wir enge Kontakte pflegen.



„Auf der Messe präsentieren wir umfassend, was Digitalisierung für unsere Branche bedeutet.“

Muss Digitalisierung immer ein großes, umfassendes Thema sein?

Nein, der Ansatz „Think big, start small“ ist eher die Regel. Wir bieten ganz viele kleine digitale Lösungen und Produkte an. Das lernende Stahlwerk ist das Zielbild der Entwicklung. Aber es wird oft übersehen, welcher finanzielle Wert sich auch mit kleinen Lösungen erzielen lässt. Dutzende unserer Referenzen belegen, dass sich auch mit kleinen Veränderungen ohne großen Aufwand lohnende Ergebnisse erzielen lassen. Rund 150 fertige Lösungen können sofort eingesetzt werden.

Wie ist Digitalisierung im Kontext der Anlagenbetreiber einzuordnen?

Die Basis ist immer ein gut funktionierendes Anlagenequipment und ein modernes Automationspaket, das den Prozess führt. Digitalisierung setzt darauf auf. Wenn das gegeben ist, kann ich mich mit Fragen beschäftigen, wie ich über die bestehenden Lösungen hinaus einen Mehrwert erziele. Das Gute an der Digitalisierung ist außerdem, dass sie das Silodenken auflöst. Also das Denken in Stahlwerk, Stranggießanlage, Walzwerk und so weiter. Digitalisierung sucht nach Optimierungspotenzialen in den übergeordneten Fragestellungen und im Zusammenspiel aller Prozesse und Anlagen.

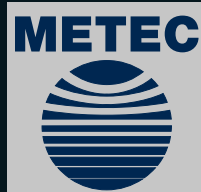
Was unterscheidet die SMS group von Unternehmen, die sich rein auf die Digitalisierung spezialisiert haben?

Ein wesentlicher Aspekt der Digitalisierung ist, dass durch sie aus Daten Werte generiert werden. Das setzt aber voraus, dass ich weiß, welche Daten ich überhaupt dazu brauche. Und wer kann das besser sagen, als der Anlagen-

bauer beziehungsweise der Anlagenbetreiber. Wir wissen, welches Equipment wir wie zu monitoren haben und wie wir Prozessmodelle monitoren, weil wir beides entwickelt haben. Und wir können die Verfahrens- und Prozesstechnik bis ins Detail beurteilen, weil sie oft von uns stammt. Kein digitales Unternehmen kann das leisten. Die SMS group kann den Kunden daher mehr liefern als digitale Firmen.

Heißt das, Digitalunternehmen stoßen im Anlagen- und Maschinenbau an ihre Grenzen?

Die Digitalunternehmen oder KI-Unternehmen sind gut im Bereich der Datenanalyse. In vielen Fällen reicht das aber nicht aus. Sie können oft nicht beurteilen, ob das Problem, das sie lösen wollen, überhaupt im Datensatz enthalten ist und müssen sich darauf verlassen, dass der Kunde das selber erkennt. Sie bekommen Daten, können diese aber oft nicht fundiert interpretieren. Zudem sind sie kaum in der Lage, zu beurteilen, welche Daten fehlen und ob man



Auf der METEC, der Internationalen Fachmesse für Metallurgie, Stahlguss und Stahlerzeugung, treffen sich die weltweit führenden Branchenexperten.



Wenn das Prozessmodell von uns kommt, sind wir die Einzigen, die das Prozessmodell in all seinen Aspekten verstehen. Wir werden in unseren Disziplinen auch unsere eigenen Kompetenzen zur Künstlichen Intelligenz ausbauen. Das sind die speziellen AI-Kompetenzen, in denen wir über Domain-Wissen verfügen. Ich würde es als Industrial AI bezeichnen. Aktiv in eine Diskussion mit den Bedienern, Prozessingenieuren und Instandhaltern beim Kunden einsteigen und gemeinsam fachliche Lösungsvorschläge entwickeln, das ist unsere Stärke.

diese zur Verfügung stellen kann. Der Kunde braucht aber einen Partner, der dies kann.

Besitzt die SMS group also alle notwendigen Kompetenzen, um den Digitalisierungsprozess beim Kunden durchzuführen?

Unser Ansatz ist es, beim Kunden in einem interdisziplinären Team aufzutreten. Was heißt das? In unserem Team sind Datenintegratoren und technologische Integratoren vereint. Wir haben also die Experten zur Digitalisierung und die Spezialisten, die die Prozesse verstehen und ihr Prozesswissen einbringen. Digitalunternehmen müssen sich umschauen, woher sie dieses tiefgehende Know-how bekommen.

Und dazu ist die METEC geeignet?

Es ist der beste Ort, um konzentriert alle Fachleute zu treffen. Auch unser Rahmenprogramm mit Leading Partner Talks gibt zahlreiche spannende Inspirationen. Ich freue mich auf viele Gespräche über die Digitalisierung. ♦

 **Markus Reifferscheid**
markus.reifferscheid@sms-group.com