

Bei Sharing denken die meisten an Uber und Airbnb, also an das Teilen von Privatautos und -wohnungen. Dabei liegt auch im industriellen Umfeld das Sharing-Potenzial auf der (Produktions-)Straße. Ein Start-up im schwäbischen Ostfildern will freie Kapazitäten von Maschinen nutzen und Unternehmen bei der Digitalisierung helfen.

Online-Dating für Maschinen

TEXT
MICHAEL HASENPUSCH

► Wer mit Thorsten Eller (Bild) telefoniert, hat den Eindruck mit dem personifizierten Start-up zu sprechen: Er ist jung, macht aber einen gestandenen Eindruck, er ist schnell, aber nicht hektisch, er hat Visionen, aber keine Illusionen. Gemeinsam mit zwei Mitstreitern, Professor Oliver Mauroner und Olaf Krause hat der 33-jährige Volkswirt das Start-up V-INDUSTRY im Januar 2018 gegründet und damit schon allerlei Gründerpreise bekommen, darunter den ShareBW-Preis des Ministeriums für Wissenschaft, Forschung und Kunst Baden-Württemberg.

„V“ steht für virtuell und bedeutet, dass die Produktion eben nicht mehr in den eigenen Werkshallen, sondern anderswo stattfinden kann. Möglich wird das in der Hauptsache durch die Software-Plattform des jungen Unternehmens. Dort melden auf der einen Seite Maschinen automatisiert freie Kapazitäten. Auf der anderen Seite laden Unternehmen Aufträge, für die passende Maschinen gesucht werden. Dass ein Unternehmen einen Teil seiner Arbeit an andere vergibt, sei es, weil selbst am Produktionslimit, sei es, weil es anderswo günstiger angeboten wird, ist unter dem Stichwort Lohnfertigung schon lange Praxis.



Neu an der Idee ist, dass Maschinen und Aufträge per Algorithmus zusammengebracht werden. „Das Matching macht in dieser Form erst die Digitalisierung möglich“, sagt Thorsten Eller.

Drei Schritte sind nötig, um am Maschinen-Sharing teilzunehmen: Erstens müssen die Laufzeiten der Maschinen gemessen werden, und zwar richtig. „Wenn im Mittelstand von Auslastung gesprochen wird, dann ist das oft eher eine Planung und kein Abbild der Realität“, sagt

Eller. „Es wird eine Excel-Liste erstellt, in der die Auslastung für die nächste Zeit festgehalten wird. Ob das auch wirklich so eintritt, wird oft gar nicht gemessen.“ Moderne Maschinen haben für diese Messung meist schon die dafür nötige Schnittstelle zur Maschinendatenerfassung, kurz MDE. Alle anderen kann V-INDUSTRY mit der selbst entwickelten V-OX-Schnittstelle upgraden. So wird im zweiten Schritt die tatsächliche Auslastung der Maschinen analysiert. Im dritten Schritt werden die identifizierten freien Kapazitäten auf der eigenen Plattform vermarktet.

V-INDUSTRY

V-INDUSTRY: DATEN UND FAKTEN

Das Start-up bringt mittels Online-Plattform und Algorithmen Auftraggeber und freie Maschinenkapazitäten zusammen. Es ist im Januar 2018 von Thorsten Eller, Oliver Mauroner und Olaf Krause gegründet worden und befindet sich in der Pilotphase.

Weiterführende Informationen:
www.v-industry.com

Es sind Maschinen der Metallverarbeitung, die in der ersten Phase des Marktauftritts für das Start-up interessant sind: Dreh-, Fräs- oder Schneidmaschinen. Diese erhalten üblicherweise ihre Aufträge in Form von digitalen Konstruktionszeichnungen, die mithilfe von CAD-Programmen – Computer-Aided Design – erstellt wurden. Diese Daten beschreiben Größe und Form des Metallstücks, das hergestellt werden soll, und enthalten daneben auch Vorgaben zum Material, das verwendet werden soll. Der Auftraggeber lädt seine CAD-Datei, verbunden mit der gewünschten Stückzahl und Liefertermin, auf die Plattform hoch. Dort wird eine passende Maschine gesucht, dem Betreiber der Maschine wird dann ein Preis vorgeschlagen, den er akzeptieren oder ablehnen kann.

Die ersten Pilotpartner sind bereits an Bord, im Oktober 2018 wurden die ersten Aufträge über die Plattform abgewickelt. Einer ist die Festo AG & Co. KG in Esslingen am Neckar: „V-INDUSTRY denkt Digitalisierung/Industrie 4.0 ganzheitlich, dadurch ergeben sich erhebliche Optimierungspotenziale in administrativen Prozessen. Um diese Potenziale zu heben, haben wir uns für die Plattform entschieden“, sagt Michael Günzel, der bei Festo in der Abteilung PC-I Global Production IT arbeitet. Die Erfolge im operativen Geschäft seien natürlich wichtig, sagt Eller, stünden aber im Moment gar nicht im Vordergrund: „Wichtig für uns ist jetzt, eine Community aufzubauen.“ Damit steht sein Unternehmen vor der Herausforderung, die auch jedes soziale Netzwerk zu bewältigen hat: durch eine rasch angeworbene Zahl von Nutzern eine Art Gravitationszentrum aufzubauen, in diesem Fall eine für das Sharing von Maschinen im Mittelstand. Für Eller ist dabei der regionale Kontext wichtig: „Wir wollen erst einmal in Baden-Württemberg ankommen und von dort aus nach Deutschland wachsen.“ II