

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 permanente 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.

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-

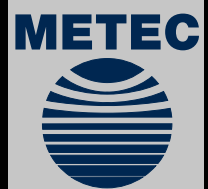


„Auf der Messe präsentieren wir umfassend, was Digitalisierung für unsere Branche bedeutet.“

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.



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.

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.

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