

Digitalisierung hat jetzt absolute Priorität



Zur Person:

Marcus Bartsch, Geschäftsführer

Zum Unternehmen:

Hydrobar® – Hydraulik und Pneumatik GmbH

www.hydrobar.de

Branche: Dienstleistung/Maschinenbau

Mitarbeiter: 17

Vielen macht die Digitalisierung Angst. Sie befürchten, Entscheidungen an Computer und Automaten abgeben zu müssen – oder sie sorgen sich schlicht um ihren Arbeitsplatz. Ich sehe das ganz anders: Die Digitalisierung ermöglicht unserem Unternehmen eine neue Kundennähe, wie sie bislang nicht möglich gewesen ist. Gleich werde ich Ihnen erklären, warum.

Wir sind Dienstleister in der Hydraulik – der Technik also, wo auf kleinem Raum große Kräfte bewegt werden müssen. Hier besetzen wir eine Nische. Denn für diesen speziellen Service gibt es keinen Ausbildungsberuf. In der Regel sind es Auto- oder Industriemechaniker, die bei uns einsteigen. Bis sie richtig fit für alle zu wartenden Maschinen sind, kann es bis zu zwei Jahre dauern – so einzigartig ist unser Sektor.

Im vergangenen Jahr habe ich mit Prof. Jörg Knoblauch an seiner genialen [Silicon-Valley-Reise](#) teilgenommen. Ich stehe den Amerikanern keineswegs unkritisch gegenüber, aber eine Sache hat mich doch fasziniert: In den USA werden Neuerungen mit sehr viel höherer Geschwindigkeit nach vorne gebracht. Während bei uns noch die Bedenkenträger lange Gesichter ziehen, hat man dort Projekte schon umgesetzt. Das ist höchst inspirierend.

Für mich hat jetzt die Digitalisierung im eigenen Unternehmen absolute Priorität. Wir statten unsere Monteure alle mit Tabletcomputern aus, die auch unterwegs mit dem Internet verbunden sind. Vor Ort haben die Mitarbeiter sofort alle Informationen zur Hand: welche Maschinen da stehen, wo in der Vergangenheit Probleme aufgetaucht sind, auf welche Messwerte beim letzten Besuch eingestellt wurde. Hatte früher ein Mitarbeiter nach seinem Besuch nur auf einem Papier notiert „Alle Drücke eingestellt“, so schreibt er heute in den Computer zu jeder Maschine die exakten Daten. Das heißt auch: Kommt beim nächsten Besuch ein anderer Monteur, weiß dieser haargenau, was bislang mit der Maschine gemacht wurde – denn die Historie kann er auf dem Tablet nachlesen.

Unsere Kunden werden also noch schneller und besser bedient. Über neue Möglichkeiten der Fernwartung können wir einen Teil auftauchender Probleme ohne Zeitverzögerung und aufwendige Anfahrt lösen. Am Ende bleibt mehr Zeit fürs Kundengespräch. Und die intelligent vernetzte Technik sagt mir im Idealfall schon heute, was einer Maschine morgen wehtun wird.

Bei tempus habe ich darüber hinaus [Seminare zur Vertriebsstrategie](#) besucht, die mir wichtige neue Ideen für meine tägliche Arbeit beschert haben. Außerdem bin ich im [Sprinter-Club](#). Hier treffen sich mehrfach im Jahr Unternehmer, um eine Firma kennenzulernen und Probleme zu besprechen. Dieser Club erweitert meinen Horizont immens – wenn ich etwa lerne, wie der Inhaber eines Teppichhandels ein Problem gelöst hat, das sich mir in meiner völlig anderen Branche auch schon gestellt hat. Das Ergebnis der Club-Treffen sind Lösungsansätze, Ideen oder auch ausgearbeitete Vorlagen für Vorgänge, die die Teilnehmer dann auf ihre Bedürfnisse anpassen können. So viel Nutzen ist selten.

