

Digitalisierung macht Spaß!

Digitalisation is fun!

Die mittelständischen Komponenten-Hersteller in der Aufzugbranche müssen sich dringend mit dem Thema Digitalisierung auseinandersetzen, rät Wolfgang Nothaft. Der Geschäftsführer von Meiller-Aufzugtüren warnt: „Wenn sie jetzt nicht in diese Entwicklung einsteigen, laufen sie ihr bald hinterher.“

Wie ist es um die Digitalisierung in der Aufzugbranche bestellt?

Sehr unterschiedlich: Die Großen der Aufzugbranche haben mit den Großen der IT schon vor einiger Zeit Kooperationen gegründet, um Lösungen für die Digitalisierung ihrer Unternehmen zu entwickeln. Beim Mittelstand geschieht dagegen noch relativ wenig. Aber wir müssen als Komponentenszene unseren Beitrag leisten, damit wir gegenüber den Konzernen wettbewerbsfähig werden und bleiben. Im Moment verschlafen die meisten Komponentenhersteller die Digitalisierung.

Warum hinkt der Mittelstand hinterher?

Keine leichte Frage. Es ist eine unglaubliche dynamische Entwicklung, die Sprünge geschehen nicht in Jahren, sondern in Monaten. Das ist eine große Herausforderung für eine eher konservative Branche.

Meiller hat vor circa drei Jahren begonnen, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen. Warum?

Wir sind davon überzeugt, dass die Digitalisierung ein wesentlicher Bestandteil zukünftiger Aufzüge wird. Deshalb haben wir als Komponentenhersteller den Auftrag, unseren Beitrag dazu zu leisten. Wir glauben einfach, dass wir ansonsten früher oder später austauschbar sind. Unser Ziel ist es, die Aufzugtür intelligent zu machen. Durch die Digitalisierung generieren sie außerdem nicht nur Daten, sondern auch Wissen. Dieses Wissen wird zum Motor für Produktentwicklung und Geschäftsideen.

Welchen Nutzen bringt die Digitalisierung außerdem dem Unternehmen?

Wenn sie jetzt nicht in diese Entwicklung einsteigen, laufen sie ihr bald hinterher. Aber es ist eine ungemein spannende Entwicklung, die uns zum Beispiel die Chance bietet, unsere Kunden ganz anders zu unterstützen als bisher. Wir müssen zum Beispiel für viele

Arbeiten nicht mehr vor Ort sein, sondern können unsere Kunden von hier aus anleiten. Wir können außerdem völlig neue Produkte auf den Markt bringen und ganz neue Märkte erobern – zum Beispiel in Fernost. Außerdem bekommen wir es durch die Digitalisierung mit Leuten zu tun, die ganz anders denken. Wenn man das zulässt und ihnen den entsprechenden Freiraum gibt,



Meiller Aufzugtüren GmbH (3)

„Unser Ziel ist es, die Aufzugtür intelligent zu machen“, sagt Wolfgang Nothaft, Geschäftsführer der Meiller Aufzugtüren GmbH

“Our goal is to make lift doors intelligent“, says Wolfgang Nothaft, managing director of Meiller Aufzugtüren GmbH

kommt man auf völlig neue Ideen. Wir beschäftigen uns heute mit Themen, an die wir vor drei Jahren noch nicht einmal gedacht haben. Das macht im Übrigen auch einen Riesenspaß!

Da liegt die Frage auf der Hand, wie ein Mittelständler die begehrten IT-Experten für seinen Betrieb gewinnen kann?

Es beginnt damit, dass ihnen die Digitalisierung wichtig ist und sie bereit sind, dafür Geld in die Hand zu nehmen. Gute Leute gibt es nicht umsonst. Ein bisschen Glück braucht es natürlich auch. Wir haben einige externe Leute geholt, die aber zu uns passen und die auch aus der Branche sind. Einige Leute haben wir intern gefunden, die für das Thema brennen und auch Spaß daran ha-

SME component manufacturers in the lift sector should grapple with the subject of digitalisation as a matter of urgency, according to Wolfgang Nothaft. The managing director of Meiller-Aufzugtüren warns, “If they don’t take part in this development now, they’ll soon be engaged in a game of catch-up.”

What is the state of digitalisation in the lift sector?

Very different: the major players in the lift sector established cooperative ventures to develop solutions for the digitalisation of their companies with the major players in IT some time ago. By contrast, relatively little has happened among the SMEs. But as component suppliers, we have to make our contribution to becoming and remaining competitive vis-à-vis the conglomerates. At the moment, most component manufacturers are missing out on digitalisation.

Why are SMEs are lagging behind?

Not an easy question. It’s an unbelievably dynamic development; the jumps don’t happen in years, but rather in months. This is a great challenge for rather a conservative sector.

Meiller began tackling the subject about three years ago. Why?

We’re convinced that digitalisation will be an important part of future lifts. This is why our task as component manufacturer is to make our contribution to this development. We simply believe that sooner or later we’ll become interchangeable otherwise. Our goal is to make lift doors intelligent. As a result of digitalisation, they not only generate data, but knowledge too. This knowledge will become the engine for product development and business ideas.

What benefits does digitalisation otherwise provide the company with?

If companies don’t take part in this development now, they’ll soon be engaged in a game of catch-up. But it’s an amazingly exciting development, which for example will provide us with the opportunity to support our customers quite differently than previously. For example, for a lot of work we no longer need to be on the spot, but instead we give our customers directions from here. Moreover, we can launch completely new products and conquer completely new markets – for example, in the Far East. Moreover, as a result of digitalisation, we get to do with people who think very differently. If you allow that and give them the corresponding room for manoeuvre, you can come up with completely new ideas. Today, we’re handling sub-



Das Meiller-Firmengelände in München
The Meiller company premises in Munich

jects that we hadn't even thought of three years ago. Incidentally, that's also tremendous fun!

The obvious question is then how SMEs can acquire the coveted IT experts for their businesses?

It all begins with digitalisation being important to them and being prepared to invest money in it. Good people don't come cheap. Of course, you also need a little luck. We've brought in several external people, but who fit in with us and who are also from the sector. We've found some people internally who are crazy about the subject and also enjoy it. But you have to give both spaces to develop. This has worked out very well for us.

Why should the sector bother about it at all, it's doing very well, isn't it?

We do in fact have several years under our belt of in part double-digit growth rates. The industry is indeed doing well, but we can't assume this will always be the case. This is because once the boom is over, it'll once again all be about qualifications and costs and the question will be: can my company keep up? And digitalisation will play an important role in that. Mechanical systems without their own intelligence will be unable to take part in this development.

You are a relatively big SME with a big parent company behind you. How is a small company to manage this?

Good question! I don't have an easy answer to that; it will definitely be more difficult than at Meiller. But doing nothing won't help either. And to put it philosophically: while some are hiding behind high walls to protect themselves from the winds of digitalisation change, others are erecting windmills.

You can read the complete interview online at www.lift-journal.de

www.meiller-aufzugtueren.de

ben. Aber beiden müssen sie Raum geben, um sich zu entfalten. Das hat bei uns sehr gut funktioniert.

Warum sollte sich die Branche überhaupt damit auseinandersetzen, es geht ihr doch sehr gut?

Tatsächlich haben wir Jahre mit zum Teil zweistelligen Wachstumsraten hinter uns. Der Branche geht es tatsächlich gut, aber wir können nicht davon ausgehen, dass das immer so bleibt. Denn wenn der Boom vorbei ist wird es wieder um Qualifikation und um Kosten gehen und die Frage wird sein: Kann mein Unternehmen mithalten? Und darauf wird die Digitalisierung einen großen Einfluss haben. Mechanische Systeme ohne eigene Intelligenz werden an dieser Entwicklung nicht teilnehmen können.

Sie sind ein relativ großer Mittelständler mit einer großen Mutterfirma im Rücken. Wie soll das ein kleiner Betrieb schaffen?

Gute Frage! Ich habe keine einfache Antwort darauf, das wird sicherlich schwerer als bei Meiller. Es hilft aber auch nicht, nichts zu tun. Um es einmal philosophisch auszudrücken: Während sich die einen vor dem Wind der Veränderung durch Digitalisierung hinter hohen Mauern schützen, bauen andere Windmühlen auf.

Das vollständige Interview lesen Sie online unter www.lift-journal.de

www.meiller-aufzugtueren.de



Digitalisierung in der Produktion
Digitalisation in production

Meiller Aufzugtüren GMBH

ist ein eigenständiges Tochterunternehmen der F.X. Meiller KG und seit über 50 Jahren Komponentenhersteller. Sitz des Familienunternehmens mit 130 Mitarbeitern ist München, dort werden jährlich ca. 27 000 Aufzugtüren im Jahr gefertigt, darunter ca. 5 000 Glastüren. Der Umsatz liegt bei 46 Millionen Euro im Jahr. Geschäftsführer sind Wolfgang Nothaft und Jochen Strasser.

Meiller Aufzugtüren GMBH

is an independent subsidiary of the F.X. Meiller KG and has been a component manufacturer for over 50 years. The registered office of the family company with 130 employees is in Munich; approximately 27 000 lift doors are manufactured annually, including about 5 000 glass doors. Its turnover is €46 million annually. The managing directors are Wolfgang Nothaft and Jochen Strasser.