

WEIGH UP

WIPOTEC KUNDENMAGAZIN

I. AUSGABE FRÜHLING 2017



VORWORT**GEHT NICHT,
GIBT'S NICHT****WIE MAN MASSSTÄBE SETZT**

Theo Düppe
Chief Executive Officer Wipotec Group

LIEBE LESERINNEN, LIEBE LESER,

das Genie Albert Einstein hat einmal gesagt, dass man eine wirklich gute Idee daran erkennt, dass ihre Verwirklichung von vornherein ausgeschlossen schien.

Ich habe einmal diese fast philosophische Aussage von Einstein in den einfachen Leitsatz „geht nicht, gibt's nicht“ gepackt, um damit unsere unbegrenzte kundenorientierte Innovationsfreude und Leidenschaft für die Schaffung neuer wertsteigernder Lösungen für Sie als Kunde der Wipotec Group zum Ausdruck zu bringen.

Vor dem Hintergrund dieser verbindlichen Losung hat sich in den letzten 28 Jahren die Wipotec Group mit ihren Hauptunternehmen Wipotec Weighing Technology und OCS Checkweighers zu einem stark expandierenden globalen „Hidden Champion“ der Wäge- und Inspektionslösungen entwickelt, der in über acht Zielindustrien kontinuierlich Maßstäbe setzt. Neben der Firmenzentrale in Deutschland bedienen wir unseren europäischen Stammmarkt mit Töchtern in Italien, England, Frankreich, Spanien und den Niederlanden. Darüber hinaus erschließen wir mit eigenen Niederlassungen in den USA, China und einem umfassenden globalen Vertriebs- und Servicenetzwerk weitere Marktpotentiale.

Im Kerngeschäft mit Wipotec EMFR-Wägezellen konnten wir unsere Marktführerschaft in enger Kooperation mit fast allen bedeutenden Maschinenbauern weltweit weiter zementieren. Ebenso sehen wir eine positive Entwicklung des Segments Kontrollwaagen, wo wir von der Einstiegs-Standardmaschine bis zu komplexen Mehrspur-Engineering Solution eine einzigartige Vielfalt an Applikationen hochpräzise und ultraschnell abdecken. Besonders stolz und gleichsam dankbar bin ich über die Entwicklung langjähriger vertrauensvoller Partnerschaften mit Key-Kunden, aber auch über die steigende Zahl an Neukunden in den am stärksten wachsenden Bereichen Track & Trace, Mail & Logistics und X-ray Inspection innerhalb der OCS. Insbesondere im durch anstehende regulatorische Fristen wachsenden Markt für Arzneimittelsicherheit konnte OCS sich mit über 600 installierten TQS-Lösungen (Track & Trace) in die Gruppe marktführender Player einordnen und gewann auch in 2016 eine Vielzahl von Projekten bei CMO's und pharmazeutischen Unternehmen.

Konsequenz und Nachhaltigkeit als Werte leben wir auch am einzigen Produktionsstandort Kaiserslautern, der mit einer marktunüblichen Fertigungstiefe von fast 90% - ich nenne es das „Alles aus einer Hand“-Prinzip, höchster Qualitäts- und Innovationsgarant ist.

Mein Ziel ist es, bis 2020 durch die Nutzung alternativer Energien (Solar, Geothermie, Wasser- und Windkraft) – heute sind es bereits 70% – völlig autark zu sein und damit unseren Beitrag zu einer besseren Zukunft für unsere Kinder zu schaffen. Diese Maxime reflektieren wir auch im Ausbau unserer Corporate Social Responsibility Aktivitäten, die sich stark auf die Kinder- und Jugendförderung im Bereich Sport und Bildung konzentrieren. Als erfolgreicher Unternehmer unterstütze ich mehr mit Freude als Verpflichtung zahlreiche edukative Projekte aller Ausbildungsstufen vom Kindergarten bis zum Studienabschluss. Auf diesem Weg bilden wir neben unseren Azubis und dualen Studenten auch Inspektionstechnologie-Experten aus, die die Ideen für Sie als Kunden entwickeln, die von vorne herein ausgeschlossen schienen.

Ethisches Unternehmertum, Wachstum, Diversifikation, Innovation abgeleitet aus Ihren Bedürfnissen und deren des Marktes werden weiterhin die bestimmenden Parameter unseres Tuns sein, um die besten Lösungen zu schaffen, die Wertschöpfung erzeugen und uns Ihr Vertrauen weiterhin in der Zukunft sichern. Dafür stehe ich persönlich und die gesamte Belegschaft aller Firmen der Wipotec Group.



Ihr Theo Düppre

INHALT

10 WELTMARKTFÜHRER WIPOTEC

GRÜNDE FÜR DEN LANGJÄHRIGEN ERFOLG



14 KONTROLLWAAGEN

ÜBER KONTROLLWAAGEN, BAUKASTENSYSTEME UND DAS WIEGEN UNTER ERSCHWERTEN BEDINGUNGEN



- 2 VORWORT DER GESCHÄFTSFÜHRUNG**
Geht nicht, gibt's nicht. Wie man Maßstäbe setzt
- 6 DIE DNA DER WIPOTEC GROUP**
Innovation und Leidenschaft für neue Produkte und Technologien
- 9 E-MOBILITÄT**
Wipotec Group: Einstieg in die E-Mobilität
- 10 WELTMARKTFÜHRER WIPOTEC**
Gründe für den langjährigen Erfolg
- 14 KONTROLLWAAGEN**
Über Kontrollwaagen, Baukastensysteme und das Wiegen unter erschwerten Bedingungen
- 18 CHINA**
Warum Made in Germany einen ausgezeichneten Ruf genießt

- 21 SANTA FARMA SETZT AUF TQS-LÖSUNG VON OCS**
Stand-Alone-Maschinen und OEM-Technik auf mehr als 40.000 m²
- 22 TRACEABLE QUALITY SYSTEM**
Wie Systeme von OCS das Eindringen von Fälschungen in die legale Lieferkette von Medikamenten verhindern
- 26 MAIL & LOGISTICS**
DWS-Systeme und die lückenlose Überwachung bandfähiger Produkte
- 30 CHRONOPOST FRANKREICH**
Über die faire Abrechnung tatsächlich erbrachter Logistikleistungen
- 32 OCS ZENTRALEUROPA AUF EXPANSIONSKURS**
Kunden lieben kurze Wege

22

TRACEABLE QUALITY SYSTEM

DIE WELTWEITE TRACK & TRACE-LÖSUNG
VON OCS



36 TOTAL INSPECTION

Modulare Röntgenscanner in der
Qualitätssicherung für Lebensmittel

41 HEAVY, MEAT UND METAL

Schinken wiegen und Metall aufspüren

42 KEY ACCOUNT BUSINESS

In Technologien investieren in Abstimmung
mit den Kunden

44 IN DREI SCHRITTEN ZUM ERFOLG

Kurzvorstellung: Der neue Produktfinder
auf der Webseite der OCS

46 MESSERÜCKBLICK

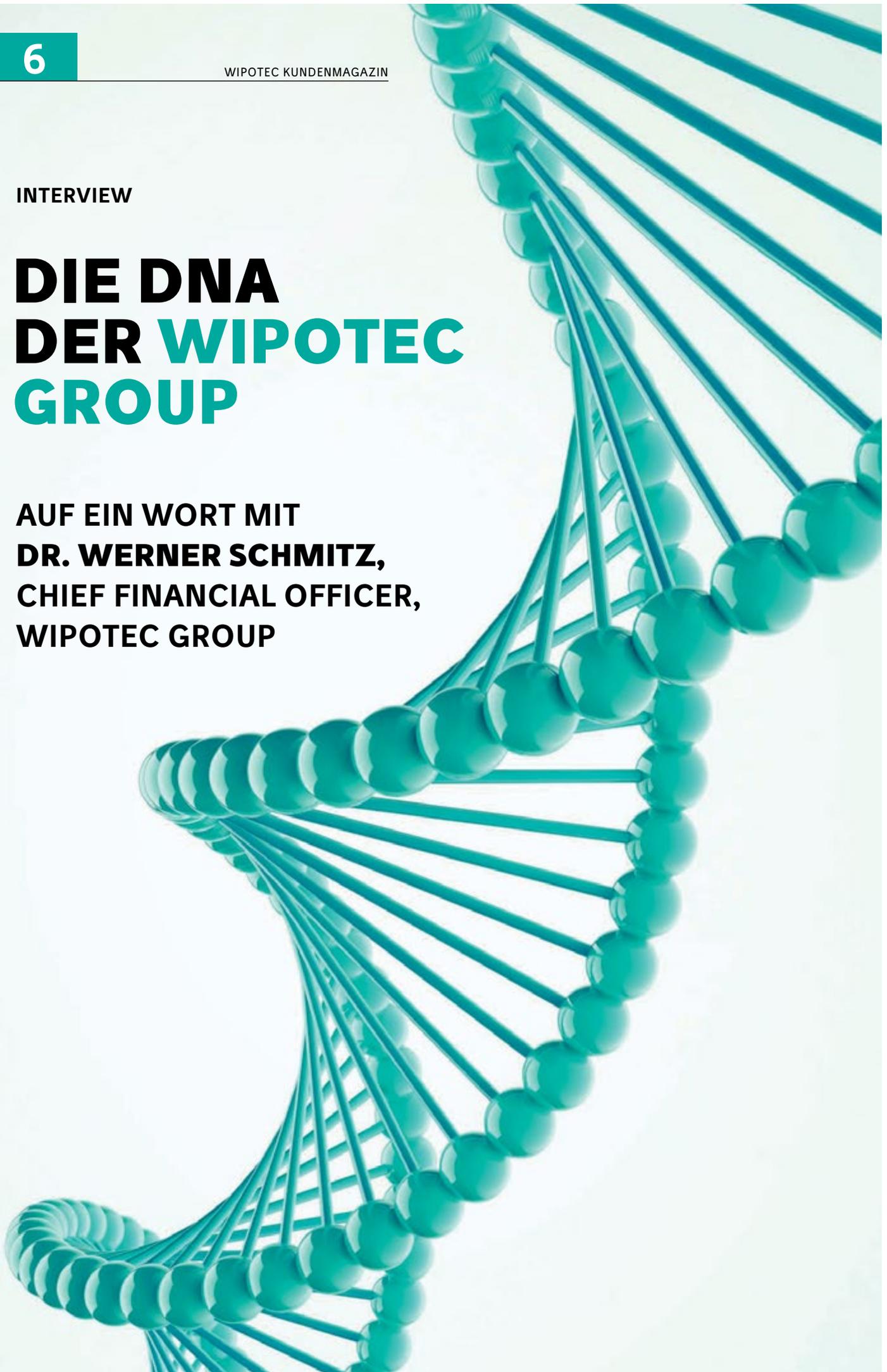
Bilderschau Messen in 2016

WELTWEIT

INTERVIEW

DIE DNA DER WIPOTEC GROUP

AUF EIN WORT MIT
DR. WERNER SCHMITZ,
CHIEF FINANCIAL OFFICER,
WIPOTEC GROUP





Viele Kunden konnten mit zukunftsorientierten Lösungen bedient werden. Neue Märkte wurden erobert. Mit Produkten, die es in dieser Form wenige Jahre zuvor noch nicht gab. Das nenne ich Innovation und Dynamik.



Dr. Werner Schmitz
Chief Financial Officer Wipotec Group

Herr Schmitz, Sie sind jetzt 6 Monate an Bord der Wipotec Group. Was war Ihr erster Eindruck, und was der zweite?

Schon bei meinem ersten Rundgang, und erst recht nach weiteren Gesprächen hat sich der Eindruck bestätigt, den ich bereits zuvor noch als Außenstehender wahrgenommen hatte: Die DNA dieses Unternehmens ist außerordentlich stark geprägt von Innovation und Leidenschaft für neue Produkte und Technologien. Das erkennt man nicht nur in der Leistungsfähigkeit der Produkte. Die DNA steckt mehr noch in ihren Trägern, den Mitarbeitern des Unternehmens.

Auch die Zahlen – und an ihnen hat man als CFO natürlich ein besonderes Interesse – sprechen eine deutliche Sprache: Das Unternehmen ist in den vergangenen Jahren durch intensive Nachfrage auf allen Geschäftsfeldern sehr schnell gewachsen. Viele Kunden konnten mit zukunftsorientierten Lösungen bedient werden. Neue Märkte wurden erobert. Mit Produkten, die es in dieser Form wenige Jahre zuvor noch nicht gab. Das nenne ich Innovation und Dynamik. Aber zurück zu den Zahlen: Es geht nicht nur um Zahlen, sondern um das, was mit ihnen gemacht wird und wie diese Informationen richtig verwertet werden können.

Sie meinen den Einsatz von Informationen, um die Strategieentwicklung oder die Umsetzung der vom CEO festgesetzten Ziele voranzutreiben?

Genau. Es geht um Informationen und um betriebliche Prozesse. Beide sollen die Handlungsfreiheit des Managements unterstützen. Ein schnelles Unternehmenswachstum stellt hohe Anforderungen an die Qualität und Stabilität der betrieblichen Kernprozesse. Diese müssen organisch und kontrolliert mitwachsen, auch und gerade wenn das Gesamtunternehmen gleichzeitig an allen Ecken und Kanten, gleichsam dreidimensional zulegt: im Produkt- und Leistungsportfolio, in neuen Technologien und auf neuen Märkten, auch geographisch gesehen.

Die Wipotec Group besitzt ein hoch motiviertes Mitarbeiter-team, welches diese betrieblichen Kernprozesse nicht nur während der langen Wachstumsphase am Laufen gehalten hat, sondern kontinuierlich weiter ausbaut und optimiert. Hierfür haben wir auch spezielle Projektgruppen implementiert. Diese Herausforderungen möchte ich in meiner Funktion als CFO mit meinem Team gestalten. Ähnlich verhält es sich mit den Informationen, die durch unsere Hände gehen. Nicht nur das große Referenzprojekt



Es ist wichtig, dass die Finanzorganisation als Teil des Unternehmens gesehen wird – mit einer konstruktiven Aufgabe. Daher muss man auch mehr Zeit mit den einzelnen Geschäftsbereichen verbringen, sei es Entwicklung, Produktion, Vertrieb, Service, Marketing.

soll profitabel sein, sondern möglichst auch alle anderen Projekte. Dazu sind Antworten nötig wie: Sind alle Kosten transparent zugeordnet? Hat die Geschäftsleitung alle Informationen zu gegebener Zeit, um zielgerichtete Entscheidungen zu treffen? Schnell wachsen heißt auch, sich schnell entscheiden zu können. Und als Basis brauchen wir belastbare Informationen.

Was muss man im Auge behalten, wenn man so schnell wächst wie die Wipotec Group?

Eigentlich alles. Eine wesentliche Aufgabe ist natürlich die Sicherstellung der nachhaltigen Profitabilität der Gruppe sowie die Gewährleistung der langfristigen finanziellen Stabilität des Unternehmens. Dieses beinhaltet eine aktive Mitwirkung und Unterstützung bei der Umsetzung der Unternehmensstrategie, aber auch die frühzeitige Wahrnehmung von Risiken, die insbesondere aus einem komplexen externen Marktumfeld auf das Unternehmen einwirken können. Ein weiterer Teil meines Tagespensums gehört der Steuerung und Durchführung der operativen administrativen Aufgaben: Umsetzung der Finanzstrategie, Steuerung der Zahlungsströme, Koordination interner und externer Partner, wie Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Banken.

Uns interessieren die Risiken. Erzählen Sie uns mehr darüber.

Risiken gibt es immer. Aber in Zeiten, in denen es gut läuft, treten sie normalerweise in den Hintergrund, sinken sozusagen unter die Wahrnehmungsschwelle. Gut laufende Geschäfte, dynamische Märkte – gerade bei hohen Taktzahlen braucht man betriebswirtschaftliche Frühwarnsysteme, die rechtzeitig Alarm schlagen, damit man noch umsteuern kann, auch in schneller Fahrt, wenn sie plötzlich wieder auftauchen. Denken Sie an Beschaffungspolitik, an den Personalbereich, Fremdwährungen, Versicherungen, Umwelt und so weiter.

Gerade erleben wir eine bisher noch nie eingetretene Niedrigzinsphase mit vielen positiven, aber auch schwerwiegenden negativen Aspekten für viele Marktteilnehmer. Wir müssen Vorsorge treffen hinsichtlich der langfristigen Zinsentwicklung und der Entwicklung der Finanzmärkte. China hat beispielsweise vor

etwa einem Jahr eine sehr restriktive Devisenkontrolle verhängt. Wenn Sie von solchen Maßnahmen unvorbereitet betroffen sind, können Sie Ihre freien Handlungsspielräume schneller verlieren, als Sie glauben. Diese Risiken gab es nicht immer, aber auch die Märkte entwickeln sich weiter, und allein der Glaube an die Globalisierung befreit nicht von den Gefahren, die über Sie hereinbrechen können. Daher gilt mehr denn je, derartige Risiken früh zu erkennen und angemessen hierauf zu reagieren. Unsere Marktdynamik darf hierunter nicht leiden!

Und was ist mit dem Controlling?

Ich sehe mich nicht in erster Linie als proaktiver Informationsbeschaffer oder Zahlenpräsentierer. Genauso wichtig sind Finanzkompetenz und analytischen Fähigkeiten, die strategische Entscheidungen untermauern sollen. Richtig ist jedoch auch, dass sich CFO's wegen der letzten Finanzkrise wieder mehr auf ihre Kernaufgabenfelder konzentriert haben: Priorität genießen wieder die Kernbereiche Kostenmanagement, Risikomanagement, Cashflow und sicherlich auch das Controlling. Trotzdem meine ich, dass jeder operationell Verantwortliche zuallererst seinen „Ist-Status“ hinsichtlich seiner Performance selbst herleiten können sollte – mit den Tools, die wir bereits besitzen, beziehungsweise die wir gemeinsam etablieren werden.

Wie sehen Sie die Position Ihrer Abteilung im Unternehmen?

Es ist wichtig, dass die Finanzorganisation als Teil des Unternehmens gesehen wird – mit einer konstruktiven Aufgabe. Daher muss man auch mehr Zeit mit den einzelnen Geschäftsbereichen verbringen, sei es Entwicklung, Produktion, Vertrieb, Service, Marketing. Es ist doch so: Wir werden heute von Managern aus den Geschäftsbereichen zu Schlüsselaspekten konsultiert, wie es früher nicht der Fall war. Es ist daher auch wichtig, dass sich die Finanzexperten auch in die Geschäftsbereiche einarbeiten, die hier ablaufenden Prozesse verstehen und als Team handeln. Und genauso machen wir es. Das spricht für eine gute Qualität der Beziehungen zwischen den Abteilungen der Wipotec Group und für eine gute Transparenz der internen Kommunikation. Wir nennen das Organisationskultur und sind stolz darauf.

E-MOBILITÄT

WIPOTEC GROUP: EINSTIEG IN DIE E-MOBILITÄT

Ein e-up! für den eigenen Fuhrpark, ein e-up! für die Hochschule Kaiserslautern. Wipotec unterstützt ein gemeinschaftliches Forschungsprojekt hinsichtlich E-Mobilität und spendet ein Elektrofahrzeug.

Eine eigene Tankstelle auf dem Werksgelände? Wer mit dem Elektrofahrzeug kommt, kann es jetzt auch bei Wipotec mit Ökostrom betanken. Am Tor West wurde kürzlich eine Station mit zwei Ladeplätzen installiert und zeitgleich der Wipotec-Fuhrpark um ein Elektrofahrzeug erweitert. Der regenerative Strom, der an den Ladestationen zur Verfügung steht, stammt vom nahe gelegenen Solarpark Hölzengraben. Damit leistet das Unternehmen nach der Realisation der Geothermieanlage einen weiteren Beitrag zur nachhaltigen Reduktion der CO₂-Emission durch den Einsatz erneuerbarer Energien.

Nicht nur das Firmenfahrzeug tankt Sonnenstrom:

Angeschlossen an ein Sonnenkraftwerk ist auch die zentrale Produktionsstätte der Wipotec Group in Kaiserslautern. Das Unternehmen hat in lokale Solartechnik investiert und profitiert nun standortweit vom günstigen Solarstrom.

Darüber hinaus spendete die Wipotec Group der Hochschule Kaiserslautern ein Elektrofahrzeug. Hintergrund ist ein gemeinschaftliches Forschungsprojekt hinsichtlich E-Mobilität. Das gespendete Auto dient hier als Versuchsfahrzeug. Das Projekt untersucht das Zusammenspiel zwischen der Netzeinspeisung häuslichem Photovoltaikstroms und der zeitgleichen Ladung des E-Fahrzeugs am Arbeitsplatz.

eup!



Die Firmentankstelle der Wipotec Group

INTERVIEW

INTERVIEW MIT MICHAEL KIRSCH,
GLOBAL SALES DIRECTOR DES GESCHÄFTSBEREICH
WIPOTEC WEIGHING TECHNOLOGY,
ÜBER DIE GRÜNDE DES LANGJÄHRIGEN ERFOLGS

WIPOTEC

WELTMARKTFÜHRER

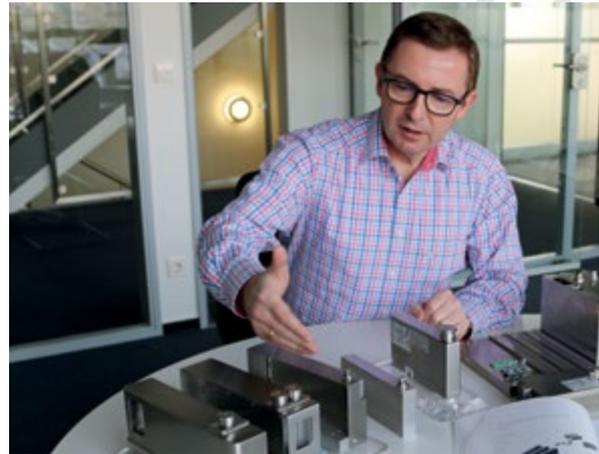


Nicht selbstverständlich:
Alle globalen Märkte
werden mit demselben
hochqualitativen Portfolio
von Wägezellen bedient.

Herr Kirsch, was sind die Erfolgsfaktoren Ihrer Marktführerschaft?

Wir sind ein Hochtechnologie-Unternehmen und entwickeln für und mit unseren weltweiten Kunden Wägesysteme, deren Überlegenheit und Performanz in der Wipotec Wägezelle als Herzstück liegen. Sie basiert auf dem EDK-Prinzip (elektrodynamische Kraftkompensation). Einer der Vorteile der Wipotec EDK-Wägezelle liegt in ihrer sehr kurzen Einschwingzeit und Abtastraten von einer Millisekunde. Sie liefert extrem schnell und zuverlässig sehr präzise Gewichtsergebnisse und ist zudem einfach, platz- und kostensparend in die Systeme unserer Maschinenbaukunden integrierbar. So können sogar in absoluten Hochgeschwindigkeitslinien von der Wägetechnik beeinflusste Inline-Prozesse kontrolliert bzw. optimiert werden. Weitere Vorteile liegen auch in Produktfeatures wie dem robusten mechanischen Design, dem zuverlässigen Überlastschutz der Wägezelle und einem zusätzlichen, flexiblen Vorlastbereich für kundenseitige Aufbauten, die zusammen einen enorm hohen Kundennutzen generieren.

Daneben ist noch als Alleinstellungsmerkmal unsere erschütterungskompensierende AVC (Active Vibration Compensation) Technologie zu nennen, die selbst in vibrationsreichen Umgebungen, z.B. durch Gabelstapler oder getaktete Maschinen, mittels intelligenter Algorithmen präzise Wägeergebnisse



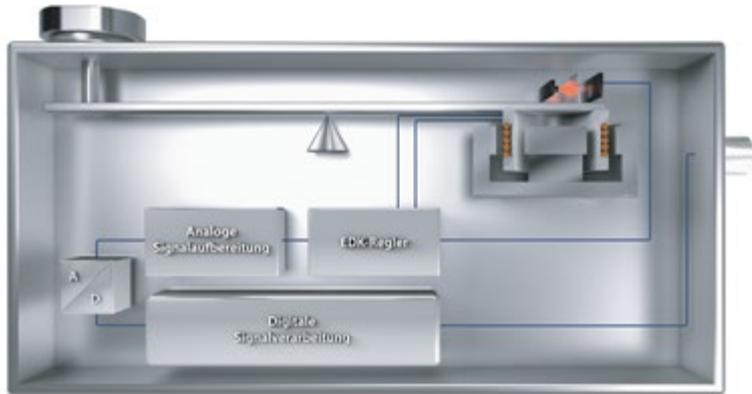
Michael Kirsch

Global Sales Director Wipotec Weighing Technology

garantiert und das ohne jeglichen Kompromiss hinsichtlich der Gesamtperformance.

Als zweiten Erfolgsfaktor neben dem Produkt sehe ich unseren auf langfristige Partnerschaften ausgelegten Vertriebsansatz. Wir werden in der Regel vom Kunden als beratender Partner angesehen und investieren auch viel intern, um diesen an uns gestellten Anspruch gerecht zu werden. In den über 25 Jahren, die wir am Markt sind, haben wir durch erfolgreich umgesetzte globale Projekte mit führenden Maschinenbauern und rechtzeitiges Erkennen von Trends viel Know-How hinsichtlich der besten Integration von Wägetechnik gewonnen. Absolut erwähnenswert ist hier auch die Schnelligkeit und Qualität unseres Experten Services, der immer an der Seite unserer Partner ist.

Unser Marktwissen floss auch in das breite Wipotec Wägezellen- und Wäge-Kits-Portfolio ein, das, wie unsere Kunden bestätigen, relevante industrie- bzw. produktspezifische Applikationen abdeckt. Die Breite an Modellen und Typen, ergänzt durch eine Vielzahl von Schnittstellen und die Unterstützung aller gängigen Feldbussysteme, ermöglicht eine schnelle und effiziente Integration. Für etwaige Anforderungen, die nicht über bestehende Typen abgedeckt werden können, sind wir der beste Engineering Partner des Maschinenbauers in der Findung einer optimalen kundenspezifischen Applikation.



EDK

Der entscheidende Vorteil einer Wägezelle mit elektrodynamischer Kraftkompensation (EDK) von Wipotec liegt in ihrer extrem kurzen Einschwingzeit und Abtastraten von einer Millisekunde. Im Vergleich zum Wägeprinzip mit Dehnungsmessstreifen liefert sie deutlich schneller sehr präzise Gewichtswerte und ist zudem einfach, platz- und kostensparend in bereits vorhandene Systeme zu integrieren.

Welche Bedeutung hat das „Alles aus einer Hand“-Prinzip der Wipotec Group hinsichtlich der besten Integrationslösung für Ihre Kunden?

Die Kunden der Wipotec Group profitieren von einer branchenunüblichen Fertigungstiefe von ca. 90%. Das ermöglicht zunächst marktführende Qualität und Zuverlässigkeit. Von der Grundlagenforschung über die Konstruktion, die gesamte Fertigung der Wägezelle vom Monoblock bis zum fertigen Produkt, all das wird innerhalb der Wertschöpfungskette am Stammwerk Kaiserslautern umgesetzt. Kundenspezifische Anforderungen werden im engen Dialog mit unseren Kunden unter Einbeziehung von Experten z.B. aus den Bereichen mechanische Konstruktion, Engineering, Projektierung und Software Development gemeinschaftlich erarbeitet, um mögliche Fehlerquellen im Vorfeld auszuschließen und flexibel und reibungslos die Integration der Wipotec Wägesysteme zu ermöglichen.

Welche Kunden profitieren von Ihren OEM-Lösungen und welchen Markttrends tragen Sie Rechnung?

Wir sind stolz auf Partnerschaften mit fast allen namhaften Maschinenbauern und arbeiten natürlich auch mit kleineren spezialisierten Unternehmen, die unsere OEM-Systeme in ihre Maschinen oder Linien integrieren. Der Industriefokus liegt im Food- und Pharmabereich, wengleich wir auch in vielen anderen Industrien wachsen, wie z.B. dem Kosmetikmarkt, da der positive Ruf unserer Lösungen auch bis dahin vorgedrungen ist.

Die Gründung der Niederlassungen neben unserem Headquarter in Kaiserslautern erfolgte nach Marktkriterien.

So gingen wir sehr früh nach Italien, um dort im zweitgrößten Maschinenbaumarkt Europas Kundenpotentiale zu erschließen, die inzwischen bis zu strategischen Partnerschaften gereift sind. Somit decken unsere Standorte in Deutschland und Italien den gesamten europäischen Markt ab. Darüber hinaus haben wir mit unserer US-Präsenz in Atlanta ein Vertriebs- und Servicezentrum gegründet, das den nordamerikanischen Markt bedient. Aufgrund der verstärkten Nachfrage nach hochperformanten Wägelösungen in Asien intensivieren wir unser Engagement durch strategische Partnerschaften in China und Indien.

Die größte Marktdynamik sehen wir momentan im Pharmasektor. Hier sind zwei Themen für uns von großer Bedeutung: das Outsourcing von Produktionskapazitäten zu CMO's und der Trend zu immer kleiner werdenden Verpackungsgrößen und Füllmengen. Letzteres ist natürlich auch im Foodbereich ein bestimmendes Thema, allein schon aufgrund demographischer, konsumentenseitiger Änderungen.

Was die Lohnverpacker oder Lohnabfüller betrifft, bedingt der Margendruck und schnell wechselnde Produktorders die Notwendigkeit zu flexiblen und effizienten Prozessen, die natürlich auch Implikationen auf die Rolle des Maschinenbauers und folglich auch auf den OEM für Wägetechnologie haben. Hier sind wir durch die bereits geschilderten Vorteile unseres Integrationsansatzes gut aufgestellt.

Bestens positioniert hinsichtlich größter Flexibilität sind wir auch durch das neue Wipotec MMS (Modulares Mehrspur System),



Wipotec Wägezellen-Fertigung, Kaiserslautern

das durch einen intelligenten, modularen und offenen Aufbau überzeugt. Entsprechend der Kundenanforderungen ist es skalierbar, verfügt über AVC (Active Vibration Compensation) und besticht durch höchste Flexibilität in der Integration und möglichen zukünftigen Änderung der Spuranzahlen.

Was haben Sie sich in 2017 vorgenommen?

Ich möchte den nachhaltigen Wachstumskurs beibehalten, insbesondere durch den Ausbau unserer langjährigen Partnerschaften, die uns positiv fordern und jedes Jahr ein Stück weiterbringen. Dazu kommen bereits diskutierte bzw. akquirierte Projekte mit neuen Kunden, gerade in den skizzierten Ländern außerhalb Europas. Auch werden wir in der Produktentwicklung den steigenden Anforderungen Rechnung tragen und neue

Applikationen bedienen, die wir in der Marktbeobachtung sehen oder im engen Dialog mit den Kunden identifiziert haben. Gerade erst haben wir eine neue schmale Wägezellengeneration eingeführt, um Spurmittenabstände von 25 mm zu realisieren. Natürlich sind auch diese Wägezellen im oben erwähnten MMS Verbund mit oder ohne AVC verfügbar. Immer an den Applikationen orientiert, wird es natürlich zur kommenden Interpack 2017 wieder einige Neuigkeiten geben, auf die unsere Kunden gespannt sein dürfen.

Eins wird sich jedoch auch in 2017 nicht ändern: unsere Philosophie, mit größter Flexibilität und Hingabe die bestmögliche Lösung für unsere Kunden weltweit zu entwickeln und somit zu mehr Kundenzufriedenheit, Produktionseffizienz und Produktivität beizutragen.



KONTROLLWAAGEN

EIN GESPRÄCH MIT **INGOLF LATZ**,
SALES DIRECTOR CHECKWEIGHERS BEI OCS,
ÜBER KONTROLLWAAGEN, BAUKASTENSYSTEME UND DAS WIEGEN
UNTER ERSCHWERTEN BEDINGUNGEN



Herr Latz, worin unterscheiden sich Ihrer Meinung nach OCS-Kontrollwaagen von denen Ihrer Mitbewerber?

Wenn Sie auf das Endprodukt abzielen, dann müssen Sie früh ansetzen – wie entstehen unsere Systeme, wie setzen sie sich zusammen? Die Wipotec Group, Muttergesellschaft von OCS, entwickelt und fertigt alle Schlüsselkomponenten selbst. Das heißt noch mehr als im mittelständischen Maschinenbau in Deutschland, dessen Erfolg auch auf einer hohen Fertigungstiefe beruht. Wirklich alle leistungskritischen Komponenten, welche die Performance unserer Kontrollwaagen garantieren, stammen aus unserer eigenen Entwicklung. Von Grund auf. Dazu gehören neben der Wägetechnologie Motoren, Antriebe, Bänder, Software. Nichts davon kaufen wir zu. Auch unsere Platinen entwickeln und bestücken wir in Kaiserslautern. Damit haben wir die Kontrolle über den Lebenszyklus und die Produktentwicklung. Und das macht uns unabhängig und flexibel. Auch das ist nur eine Facette – die Vorteile greifen viel weiter.

Da wir speziell die leistungskritischen Komponenten im Hause entwickeln, wissen wir genau, wie wir die Leistungsgrenzen unserer Systeme nach oben verschieben. Hier gibt es viele Stellschrauben in Baugruppen, die sich gegenseitig beeinflussen. Als Technologieinhaber können wir das Gesamtsystem über alle Komponenten hinweg so perfekt ausbalancieren, dass es auch bei höchsten Geschwindigkeiten stabil und verlässlich misst. Deshalb spielen wir gerade im Bereich der High-End-Systeme in der ersten Liga.

Hier geht es also um mehr als nur das präzise Wiegen?

Wiegen kann jeder. Interessant wird es, wenn Geschwindigkeit hinzu kommt – insbesondere bei schwierigen Produkten und hoher Präzision. Wenn es um hohe Durchsätze geht. Wenn es um Reproduzierbarkeit bei hohen Geschwindigkeiten geht. Und um kleine Toleranzen oder Mehrspurbetrieb. Wir verbauen ausschließlich unsere eigenen Schlüsselkomponenten, denen wir vertrauen können. Und es ist ein Baukastensystem, aus dem wir unsere Systeme zusammenstellen. So profitiert auch eine Einstiegsmaschine von dem Servomotor, der in unseren High-End-Systemen eingesetzt wird. Das Baukastensystem garantiert über die Stückzahlen günstigere Stückkosten, und dieser Effekt wird für uns über die Jahre gesehen immer stärker.



Als Technologieinhaber können wir das Gesamtsystem perfekt ausbalancieren. Deshalb spielen wir gerade im Bereich der High-End-Systeme in der ersten Liga.



Ingolf Latz
Sales Director Checkweighers OCS

Das Baukastensystem spart also Kosten ein? Bei Ihnen und bei den Kunden?

So ist es. Wir produzieren grundsätzlich nicht auf Halde, sondern leben eine auftragsbezogene Fertigung. Indem wir uns eines Baukastensystems bedienen, können wir die jeweils benötigten Komponenten zusammenstellen und begrenzen damit das Vorhalten einer hohen Zahl von Versionen für bereits länger laufende Produktreihen. Sie können bei uns Anlagen bestellen, die 10 Jahre und länger auf dem Markt sind, und wir können liefern. Davon profitieren beispielsweise diejenigen Kunden, die vielleicht schon 20 Systeme von uns besitzen, sehr gute Erfahrungen mit ihnen gemacht haben und ihre Linie weiter ausbauen wollen. Ich bin von der investitionssicheren Langlebigkeit unserer Produkte überzeugt. Alle Systeme, die wir bauen und ausliefern, profitieren von der Weiterentwicklung der Einzelkomponenten innerhalb des Baukastens.



In allen Bereichen werden vermehrt Komfortfunktionen nachgefragt, und es wird mehr Automation gefordert. Beide Trends spielen uns in die Hände.

Kosteneinsparungen beim Kunden sind aber auch durch den Einsatz und Betrieb unserer Anlagen zu erreichen. Denken Sie an Produktverlustkosten durch Produktverschwendung. Unsere Kontrollwaagen sind applikationsgenau und garantieren kleinste Toleranzen. Wir wiegen hochpräzise und können ein Überfüllen oder Unterfüllen aufzeigen und, falls gewünscht, den Füller nachregeln. Oder denken Sie an Imageverlustkosten. Sie entstehen bei Rückrufen durch Qualitätsprobleme. Keiner will so etwas, und mit unseren Systemen werden sie wirkungsvoll verhindert. Nehmen Sie Fehlauswurfraten. Sie sollten so gering wie möglich sein, denn auch sie stehen für vermeidbare Produktionskosten oder Nacharbeiten. Last but not least die Wartungskosten: OCS-Anlagen sind äußerst zuverlässig, das bedeutet weniger Ersatzteile, weniger Stillstand. Die langen Laufzeiten unserer Anlagen sind kein Zufall, sondern die Folge intelligenten Engineerings, einer hohen Fertigungstiefe und unseres Know-Hows im Wäge-, Inspektions- und Produkthandlingbereich.

Was bringt eine Vernetzung von Kontrollwaagen?

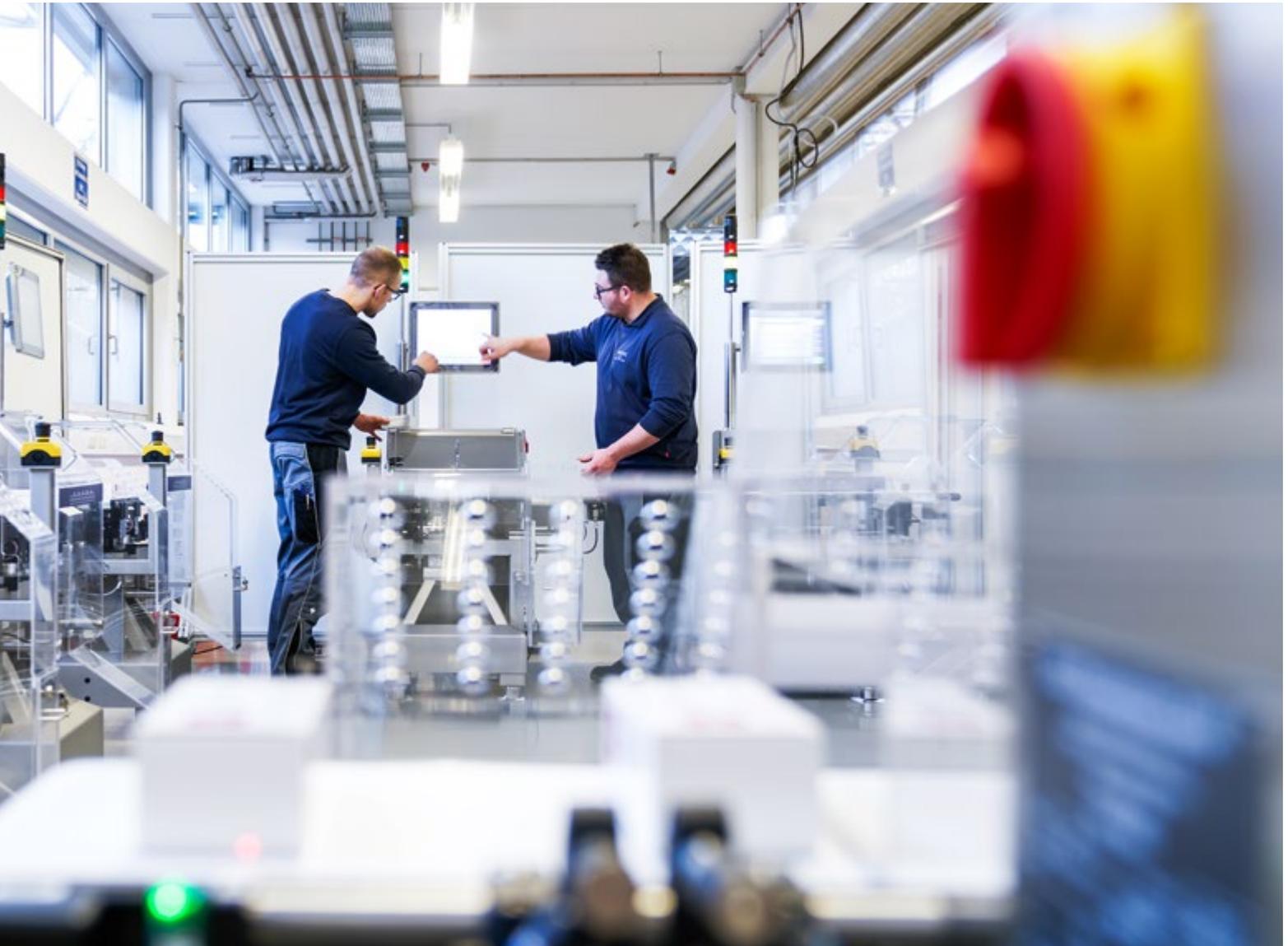
Wir nennen diese Technologie Comscale4. Und es sind nicht nur Waagen, die sich damit vernetzen lassen. Sie umfasst alle von uns angebotenen Systeme und dient vornehmlich der Prozesskontrolle. Comscale4 ist ein globaler „Datensammler“, und man kann damit seine Produktionsdatenüberwachung und -dokumentation optimieren. Das gilt nicht nur hinsichtlich Waagen, sondern auch für Röntgenscanner oder Metalldetektoren. Comscale4 stellt Ihnen alle aktuellen Produktionsdaten online zur Verfügung. So können Sie eine nahezu beliebige Anzahl unserer Kontrollwaagen oder andere Systeme an verschiedenen Standorten miteinander vernetzen. Von Ihrem PC oder einer anderen zentralen Stelle aus haben Sie Zugriff auf alle dann verfügbaren Daten und können Statistiken und Auswertungen erstellen oder einsehen. Und das bringt Sie in Ihrer Qualitätssicherung ein ganzes Stück weiter: Sie sehen beispielsweise Ihre Füllgenauigkeiten über alle Linien, die Güte einer einzelnen Produktionslinie und können



diese untereinander vergleichen. Die Vernetzung durch Comscale4 liefert Ihnen auch Kennzahlen zur Anlagenverfügbarkeit und Maschineneffizienz.

Kommen wir zu den Einsatzgebieten. Wo sehen Sie die Schwerpunktindustrien für Kontrollwaagen?

Schwerpunktindustrien sind Food, Chemie, hier zum Beispiel Aerosole und Pharma. Es ist ein Verdrängungswettbewerb, viele Kunden tauschen ihre alten Anlagen gegen leistungsfähigere mit mehr Funktionen ein. Früher machte man nur Metalldetektion, heute ergänzt die Röntgeninspektion die Fremdkörpersuche. Weil die Qualitätsansprüche an Produkte und auch die Haftungsrisiken für fehlerhafte Produkte stark angestiegen sind, kommt der Qualitätssicherung heute ein sehr viel größerer Stellenwert zu als noch vor einigen Jahren. Gesetzliche Anforderungen haben sich geändert oder freiwillige Qualitätsdokumentationen wurden eingeführt. Deshalb investieren unsere Kunden in allen genannten



Industrien insbesondere bei der Inspektions- und Wägetechnik in High-End-Produkte, um zuverlässige, gesicherte Ergebnisse zu erhalten. Aber es gibt auch Sondereinflüsse wie den Serialisierungsdruck im Pharmabereich, der die Märkte antreibt. In allen Bereichen werden vermehrt Komfortfunktionen nachgefragt, und es wird mehr Automation gefordert. Beide Trends spielen uns in die Hände.

Und was ist mit regionalen Entwicklungen? In welchen Regionen werden Sie besonders wachsen?

Hier sehen wir die Schwellenländer als besondere Herausforderung. Also Entwicklungsländer, die nicht mehr deren typische Merkmale aufweisen und in dem Prozess der Industrialisierung soweit fortgeschritten sind, dass sie im Land westliche Produkte produzieren können, die vorher vielleicht aus OECD-Staaten eingeführt wurden. Hier liegt unser Augenmerk auf Staaten, für die das im Bereich der Lebensmittel zutrifft. Wir haben aber

auch diejenigen im Auge, die bereits eine vergleichbare Arbeitsproduktivität haben, bei allerdings deutlich niedrigerem Lohnniveau. Wir konzentrieren uns auf Länder, die für den Export produzieren und verpacken, wie beispielsweise Lohnverpacker das tun. Hier finden wir vermehrt Produktionsanlagen zum Verpacken von Lebensmitteln oder Pharmaprodukten. Beispiele sind Schwergewichte wie Indien im Bereich Lebensmittel, aber auch eher exotische Länder wie die Seychellen, wo Thunfisch direkt vor Ort in Konserven verpackt wird, oder Ananas in der Elfenbeinküste. Man verpackt lokal, unterliegt aber den internationalen Anforderungen aus den Ziel- oder Exportländern. Ein enges Servicenetz wie das von OCS ist deshalb vorteilhaft – mit eigenen Mitarbeitern in USA, China, England, Frankreich, Italien, Niederlande und Spanien. In Deutschland allein gibt es sechs Servicestützpunkte. Die anderen Regionen werden mit Hilfe servicegeschulter Vertretungen unterstützt.

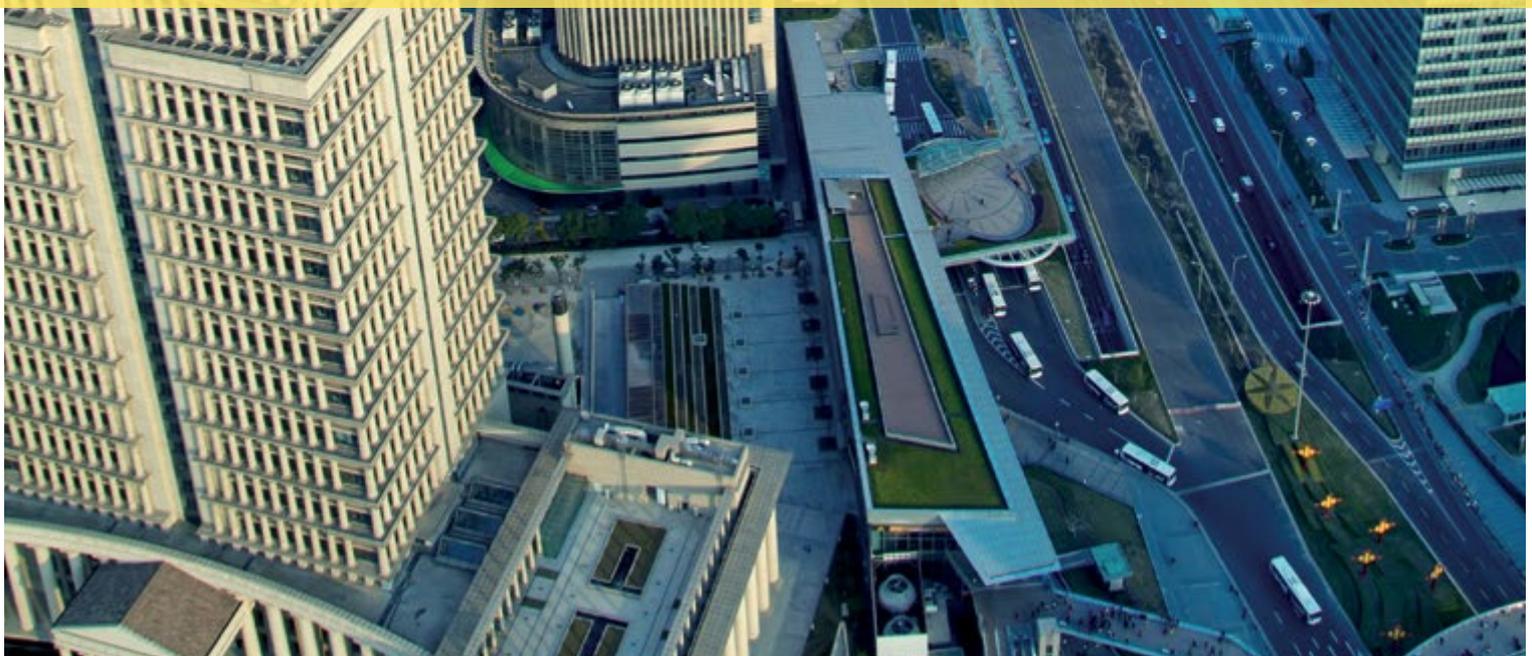


INTERVIEW



CHINA

**WIR SPRACHEN MIT
MICHAEL CHEN,
CHIEF PROJECT ENGINEER OCS
SHANGHAI, CHINA**





Herr Chen, wie finden Sie Ihre Kunden in China – oder finden Ihre Kunden Sie?

Wir finden unsere Kunden zumeist, indem wir Messen bzw. entsprechende Veranstaltungen nutzen. Messen werden häufig für Vorführungen und Demonstrationen genutzt und sind nach wie vor in China sehr wichtig, um mit Kunden persönlich zusammenzutreffen. Deswegen stellen wir auf vielen Messen aus. 90% unserer Kunden stammen aus dem pharmazeutischen Markt, auf dem der Name OCS noch nicht durchgehend bekannt ist. Die eigene Niederlassung OCS in China wurde erst vor einem Jahr gegründet.

Wie schätzen Sie die Marktchancen der OCS-Produkte ein?

Die Chancen stehen sehr gut, aber es gibt auch Herausforderungen. Immer mehr einheimische Mitbewerber treten auf den Plan. Die Preise in China sind in allen Bereichen niedriger als

anderswo. Aber man ist auch bereit, und das gilt gerade für den pharmazeutischen Bereich, für entsprechende Qualität mehr zu zahlen. Maschinen laufen in dieser Branche länger als in anderen Industriebereichen. Sind sie zuverlässig und bleiben sie es auch, kann man mit ihnen über die Laufzeit viel Geld sparen. "Save Money in the Future" ist hier ein weit akzeptiertes Argument. OCS-Systeme sind als Premiumprodukte im oberen Segment angesiedelt und setzen sich im direkten Vergleich immer dann durch, wenn wir die Chance bekommen, sie vorzuführen und vorzustellen. Wichtig ist für unsere Kunden hier in China, dass die Systeme in weiten Grenzen einstellbar und leicht konfigurierbar sind. Die Rüstzeiten müssen kurz sein. Man geht von vielen Umbauphasen in der Produktion aus, da die gefertigten Produkte rasch wechseln.

Und wie wachsen die Märkte für OCS-Produkte?

Die Märkte in China wachsen nach wie vor stärker als in etablierten Industrieländern und das gilt insbesondere für die Bereiche Pharma und Food, da sie von einem wesentlich geringeren Ausgangsniveau starten. Bei einem der größten chinesischen Pharmazeuten haben wir kürzlich eine umfassende Track & Trace-Lösung installiert. In einem anderen Fall stellen unsere Tara-Brutto-Systeme beim Abfüllen von Tabletten durch hochpräzises Wiegen sicher, dass immer die korrekte Anzahl von Tabletten im Pillendöschen vorhanden ist – wobei auch zerbrochene Tabletten erkannt werden. Außerdem verzeichnen wir eine verstärkte Nachfrage nach Maschinen, die in explosionsgefährdeten Bereichen eingesetzt werden können.

Was hat Sie besonders beeindruckt?

OCS hat in China die bisher schnellste, in eine Produktionsumgebung installierte Maschine geliefert. Sie läuft seit der Installation ohne einen einzigen Service-Request. Auf die wachsende Zahl unserer Kunden haben wir übrigens schon vor einiger Zeit reagiert und in



Michael Chen
Chief Project Engineer OCS Shanghai, China



MADE IN GERMANY

Es ist ein großer Vorteil der Produkte von OCS, dass wir mit diesem Attribut werben können – und ein noch größerer, dass die Produkte unser Qualitätsversprechen in überragender Weise einlösen.

Shanghai eine eigene Niederlassung eröffnet. Damit schaffen wir eine größere Kundennähe in diesen für uns wichtigen Märkten.

Welche Änderungen erwarten Sie für die nächste Zukunft?

Auf jeden Fall weitere Änderungen durch den Gesetzgeber. Im Bereiche Track & Trace wird es weitere Feinjustierungen geben. Und gerade hier in China heißt es: Follow the Law. Systeme und Verfahren entwickeln hier eine gewisse Trägheit, wenn man sie sich selbst überlässt. Auf der anderen Seite werden Sie eine ungeahnte Dynamik auf chinesischen Märkten erleben, wenn sich die Vorgaben ändern. Dann will jeder bei der Umsetzung der erste sein. Und es geht nicht nur um den Pharmamarkt. Im Bereich Lebensmittel werden ähnliche Mechanismen greifen, nehmen Sie das spezielle Beispiel Milchpulver. Auch für Weine und andere Genussmittel erwarten wir hier Veränderungen.

Hilft da auch Made in Germany?

Ich muss Ihnen nicht sagen, dass Made in Germany hier in China einen ausgezeichneten Ruf genießt. Jeder, der sie sich leisten kann, präferiert deutsche Produkte; man schätzt das deutsche Engineering, die Qualität und die quasi eingebaute Zuverlässigkeit.

Es ist ein großer Vorteil der Produkte von OCS, dass wir mit diesem Attribut werben können, und ein noch größerer Vorteil, dass die Produkte das Qualitätsversprechen auch einlösen. Auf der anderen Seite sehen wir, dass immer Mitbewerber auf diesem Markt Maschinen mittlerweile in China herstellen. Das sind preisgünstige Modelle, die unter anderem sehr erfolgreich in die USA exportiert werden können. Hier hilft uns, am aktuellsten Stand der Technik zu bleiben und so zeitnah wie möglich die gesetzlichen Vorgaben umzusetzen, damit wir auch in der Funktionalität einen Schritt voraus sind.

In China unterscheidet man übrigens durchaus zwischen deutschen Produkten, die in China hergestellt werden, und original Made in Germany. Deshalb sollten wir auch zukünftig Firmenbesuche am deutschen Produktionsstandort ermöglichen, wenn danach gefragt wird.

Und wann sind Sie mal wieder in Deutschland?

Hoffentlich bald. Ich soll meiner Mutter Kochgeschirr mitbringen. Aber nur von Fissler. Die produzieren nämlich noch in Deutschland.



Produktionsstandort Kaiserslautern: Ein Besuch der Wipotec Zentrale auf über 32.000 m² belegt eindrucksvoll das, wofür das Unternehmen steht: modernste Produktionsstandards, Erfahrung mit weltweiten Projekten, ungewöhnlich hohe Fertigungstiefe.

32.000

TRACK & TRACE



RENOMMIERTER TÜRKISCHER PHARMAHERSTELLER SANTA FARMA SETZT AUF TQS-LÖSUNG VON OCS

Als einer der größten türkischen Pharmahersteller vertraut Santa Farma in seinen Produktionslinien der Track & Trace-Lösung „Traceable Quality System“ (TQS) von OCS.

Der Innovationsführer im Bereich der dynamischen Wäge- und Inspektions-technik stattete 14 Linien des neuen, ultramodernen und mehr als 40.000 m² großen Werkes von Santa Farma nahe Istanbul mit hochmodernem TQS-Equipment aus. Dabei kommen sowohl Stand-Alone-Maschinen als auch integrierte OEM-Technik von TQS zum Einsatz. Santa Farma produziert jährlich 150 Millionen Faltschachteln mit Arzneimitteln.

Einfachste Bedienung über nur eine Softwareoberfläche

Die erfolgreiche Integration von TQS ist das Ergebnis der Zusammenarbeit von OCS-Spezialisten mit renommierten Maschinenbauern. Bei Santa

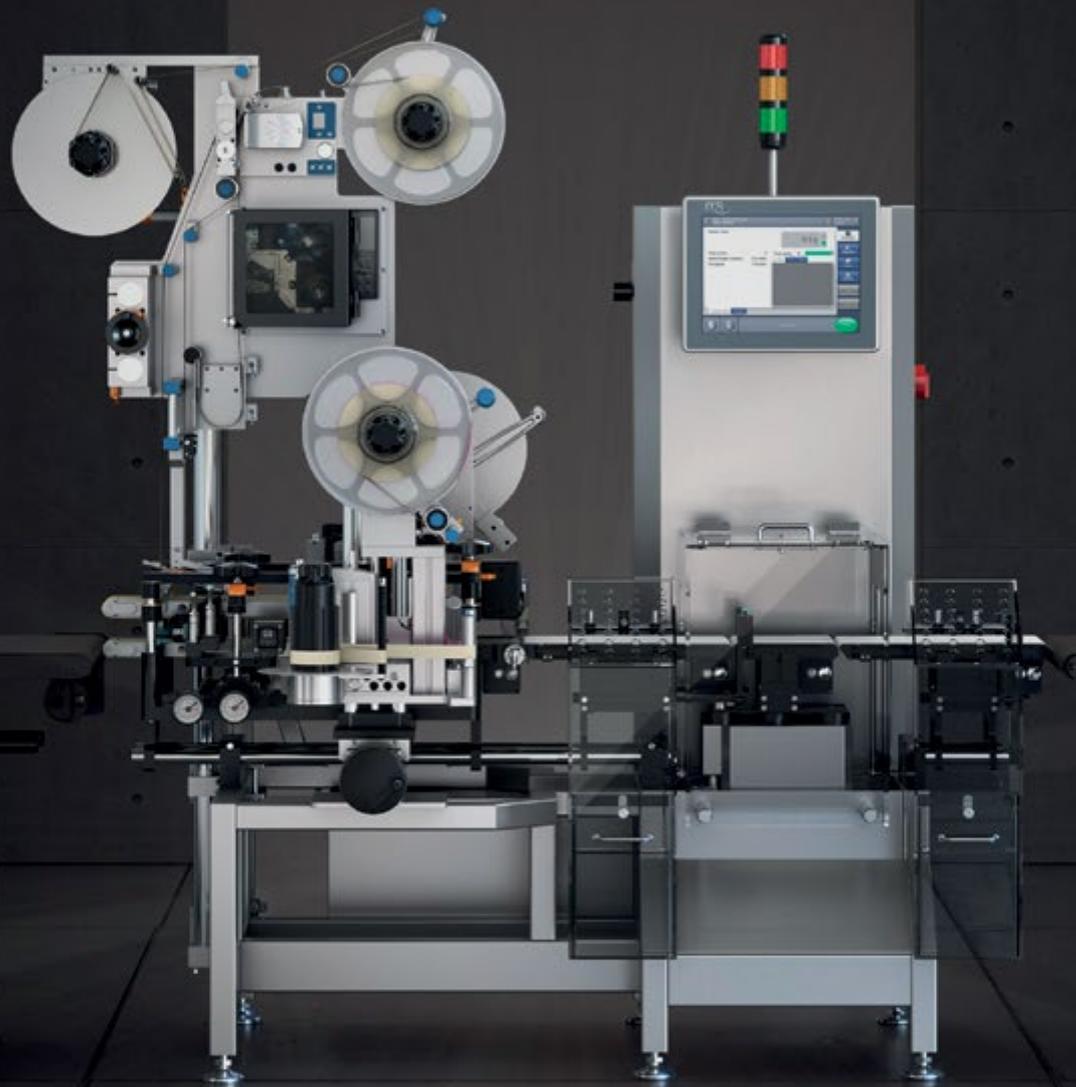
Farma kommen die kompakten Lösungen TQS-HC-A und TQS-BP als Stand-Alone-Maschinen zum Einsatz. TQS-CP ist als OEM-Version in bereits vorhandene Verpackungsmaschinen integriert. TQS besticht durch einfachstes Handling über nur eine Softwareoberfläche. Dabei wird sowohl der Inhalt als auch das Drucklayout des gewünschten Drucks gleichzeitig mittels ConfigureFast generiert. Parallel dazu werden die Druckdaten an den Drucker und an die Bildverarbeitung gesendet, sodass die teils umständliche Einrichtung verschiedener Einzelsysteme komplett entfällt. Stattdessen arbeitet der Bediener zeitsparend in einem voll-integrierten System, das sich intuitiv per Touchscreen bedienen lässt.



Wir schätzen die Kooperation mit OCS sehr und fühlen uns bei diesem Hightech-Spezialisten sehr gut aufgehoben.



Ersin Hayran
Technical Director Santa Farma



TQS

**DIE WELTWEITE TRACK & TRACE-
LÖSUNG VON OCS**

VERBRAUCHERSCHUTZ: WIE SERIALISIERUNGS- UND AGGREGATIONS- LÖSUNGEN VON OCS VERHINDERN, DASS FÄLSCHUNGEN IN DIE LEGALE LIEFERKETTE VON VERSCHREIBUNGSPFLICHTIGEN MEDIKAMENTEN EINDRINGEN

Der Durchbruch auf dem Pharmamarkt: Einer Serie von länderspezifischen Serialisierungsgesetzen mit globaler Wirkung, die den Verbraucherschutz bei Medikamenten erhöhten, folgte die EU mit der Richtlinie 2011/62 und einem Maßnahmenkatalog. Demzufolge wird ab Februar 2019 und damit 3 Jahre nach Veröffentlichung des Rechtsaktes kein rezeptpflichtiges Arzneimittel mehr auf den Markt gebracht werden können, dessen Echtheitsprüfung nicht die komplette Lieferkette umfasst – angefangen beim Hersteller bis hin zur Apotheke. Die unter dem Namen Track & Trace allgemein bekannten Lösungen vereinigen maschinenlesbare Codes und eine eindeutige Produktzuordnung in Form eines Produktcodes und einer Seriennummer. Mit der globalen Lösung TQS (Traceable Quality System) bietet die zur Wipotec Group gehörende OCS in diesem Bereich die perfekte Antwort auf alle Fragen der weltweiten Serialisierung und durchgängigen Aggregation.

TQS steht für eine flexible und modulare globale Lösung, mit der man alle gesetzlichen Vorgaben für mehr Medikamentensicherheit umsetzen kann. Die Systeme gehören zu den erfolgreichsten Lösungen des Unternehmens, obwohl die Produktfamilie erst 2012 durch OCS auf dem Pharmamarkt eingeführt wurde. Über 600 weltweit erfolgreich installierte Lösungen sprechen eine deutliche Sprache. „Mit TQS haben wir ein modulares und offenes System geschaffen, das in Kombination mit unserer hohen Beratungskompetenz wesentliche Kundenanforderungen reflektiert und eine immer größere Nachfrage auf dem Weltmarkt generiert“ so Volker Ditscher, Business Manager Track & Trace.

Woher kommt dieser „späte“ Erfolg, könnte man sich fragen – denn den ersten Nachfrageboom, getrieben durch Verordnungen im Serialisierungsumfeld, verzeichnete man bereits 2008, gefolgt von weiteren Realisierungsgesetzen in aller Welt. Diese kurbelten die globale Nachfrage noch weiter an.

Daniel Anders, Product Manager Track & Trace weiß die Antwort: „Während der ersten Einführungswelle gerieten viele Unternehmen – Anbieter und Kunden – unter Zeitdruck. Das Thema war für alle neu, und getrieben durch neue und kurzfristige gesetzliche Vorschriften wurden optimale Lösungen häufig verfehlt. Als wir in der Abklingphase mit den ersten Anfragen konfrontiert wurden, wurde uns klar, dass wir über einen großen Teil der nachgefragten



Volker Ditscher
Head of Sales Track & Trace OCS Checkweighers

Technologien bereits verfügten und auf dem von uns beherrschten Markt dynamischer Wägesysteme Lösungen realisiert hatten, nach denen andere noch suchten.“

Bei den nachzurüstenden Funktionalitäten handelt es sich um die Bedruckung von Medikamentenverpackungen mit maschinenlesbaren Matrixcodes oder alphanumerischen Zeichenketten.



Wo andere nur drucken und identifizieren, können wir das Produkt auf gleicher Installationsfläche zusätzlich noch wiegen und so eine Vollständigkeitskontrolle durchführen.

Diese werden anschließend über Kameras verifiziert. Die Einzelverpackungen müssen darüber hinaus manipulations-sicher verpackt werden. Hinzu kommen gegebenenfalls Vignetten, mit denen die Einzelverpackungen versehen werden. Auch kann es zu den Aufgaben gehören, Produktverpackungen serialisiert zu größeren Gebinden zusammenzustellen (Aggregation).

Die im Pharmabereich zu installierenden Maschinen müssen zumeist mit dem vorhandenen Platz auskommen, selbst wenn dabei Maschinen ersetzt werden. Erklärtes Ziel: Mehr Funktionalität auf gleicher Fläche.

„Pharmazeutische Produkte teilen sich die teuersten Produktionsflächen der Welt“ so Daniel Anders. „Das schreckt uns nicht wirklich. Maschinenkompaktheit bei hoher Geschwindigkeit in Verbindung mit sicherem Produkthandling ist für uns wesentliches Qualitätsmerkmal. Wo andere nur drucken und identifizieren, können wir das Produkt auf gleicher Installationsfläche zusätzlich noch wiegen und so eine Vollständigkeitskontrolle durchführen. Hier profitieren unsere Kunden von unseren Erfahrungen aus der Wägetechnik, wo teilweise noch höhere Anforderungen an Geschwindigkeit und Präzision gestellt werden.“

Bezeichnend für Track & Trace-Fragestellungen ist, dass es immer relativ komplexe Lösungen sind, die gesucht werden – auch wenn es manchmal nur darum geht, innerhalb einer existierenden Produktionslinie mittels einer neuen Maschine Funktionen nachzurüsten oder zu erweitern. Serialisierungslösungen sind obendrein hoch strategisch – ihnen kommt eine Schlüsselrolle im Produktionsumfeld zu. Von ihnen hängt es schließlich ab, ob ein Produkt überhaupt verkaufsfähig ist: Bis hin zur letzten Stufe im Produktentstehungsprozess – vielleicht die Palettierung von Einzelschachteln vor dem Versand – kann der Anspruch eines lückenlos kontrollierten Produktionsflusses noch scheitern. „Wir haben bei TQS immer den kompletten Lösungsweg im Blick“, meint Volker Ditscher. „Deswegen kommunizieren wir in unseren Projekten mit den unterschiedlichsten Ansprechpartnern und auf allen Funktionsebenen, von der Produktionsleitung, über die IT, Qualitätssicherung, Einkauf bis hin zur Geschäftsführung. Und jeder hat einen anderen Blickwinkel auf die gestellten Aufgaben. Um allen Anforderungen gerecht zu werden und diese dabei möglichst effektiv zu bündeln, kommt hier unser Best Practice Ansatz ins Spiel.“



Daniel Anders
Product Manager Track & Trace OCS

Best Practice steht für den Anspruch, standardisierte Maschinen bereitzustellen, die eine größtmögliche Anzahl von erforderlichen markt- und kundenspezifischen Funktionen leisten. Die Ausstattung basiert auf den Projekterfahrungen von OCS. Dazu wurden die Anforderungen einer großen Anzahl von Kunden zusammengestellt und Maschinen danach typisiert. Pre-Engineering ermöglicht dabei eine Lieferzeit von 12 Wochen. Wenn man in Rechnung stellt, dass in allen TQS- auch die Lieferung und Konfiguration einer offenen XML-Schnittstelle inbegriffen ist, wird klar, dass es kaum einen schnelleren Weg gibt, die Anforderungen einer Serialisierung zu erfüllen und dabei gleichzeitig eine proprietäre Insellösung zu vermeiden.

Volker Ditscher weiter: „Mit Sicherheit werden neue Deadlines kommen, in Form neuer Vorgaben oder anderer Marktgegebenheiten. Kunden sollten sichergehen, sich hinsichtlich Erweiterungen einige Türen offen halten – und dazu zählen auf jeden Fall leistungsfähige Schnittstellen, wie es für all unsere Track & Trace-Lösungen gilt.“ Datenintegrität sei nicht gleichbedeutend mit dem Anspruch, Daten einzusperren. TQS stehe für den offenen Kommunikationsansatz der Track & Trace-Lösungen von OCS; dieser unterstützt die Philosophie, industrielle Interoperabilitätsstandards für globale Serialisierungsanforderungen der Gesundheitsindustrie bereitzustellen.



TQS-SP
Serialisation



TQS-HC-A
Serialisation/Tamper Evident/Wiegen



TQS-BP
Bundle Pack Aggregation



TQS-CP
Case Aggregation

„Nur mit offenen Schnittstellen wie bei TQS lässt sich eine künstliche Lieferantenabhängigkeit (Vendor Lock-in) vermeiden. Doch die oftmals kompetenz- und ebenenübergreifenden Anbieterszenarien führen zwangsläufig zu einer unfreiwilligen Bindung aus Sicht der Pharmazeuten“ so Volker Ditscher. Es seien nicht nur funktionale Bindungen; oft entsteht dadurch auch eine ökonomische Kundenbindung, die einen späteren Wechsel wegen realer oder vermeintlicher Wechselkosten erheblich erschwert. Mit diesen Herstellerabhängigkeiten steigen auch Konformitätsrisiken in Ländern oder das Risiko von Produktionsausfällen aufgrund verzögerter Softwareanpassungen.

Neben der offenen Systemschnittstelle zählen nicht nur die sehr kurzen Lieferzeiten bei Best Practice Maschinen oder die universellen Integrationsmöglichkeiten in andere Verpackungsmaschinen zu den wichtigen Vorteilen der OCS Track & Trace-Gesamtlösung. Mindestens ebenso wichtig ist auch die Tatsache, dass das Gesamtsystem aus einer Hand stammt, an einem Standort gebaut und über eine einzige Oberfläche gesteuert wird.

„Diesen Umstand sollte man niemals unterschätzen“ meint Daniel Anders. „Wenn Transportsystem, Codierer, Drucker, Kamera, Waage und Etikettierer, kurzum alle Funktionalitäten über eine gemeinsame Softwareplattform gesteuert und eingestellt werden können, haben Sie einen unglaublichen Zeit- und Komfortvorteil gegenüber dem Management von Einzelsystemen. Insbesondere dann, wenn es zu Umstellungen innerhalb der Linie kommt. Alle Track & Trace-Funktionalitäten innerhalb TQS werden bei uns schnell und problemlos über eine Anwendung konfiguriert, die wir TQS ConfigureFast nennen.“

Über die Serialisierungsparameter hinaus können weitere Produktattribute wie Gewicht und Codequalität erfasst werden – ein

Alleinstellungsmerkmal. Alle Attribute lassen sich zusammen mit der Seriennummer speichern (TQS Traceability+).

Nicht selbstverständlich und dafür umso bemerkenswerter: Es fallen keine Wartungs- oder Pflegegebühren für Software an. Wenn man berücksichtigt, dass Produktionsumgebung und das damit verbundene Datenhandling von länderspezifischen Vorschriften abhängen, die zeitlichen Änderungen unterworfen sind, ist das ein sorgenfrei machendes Pflegeversprechen, vergleichbar mit lebenslangen Kartenupdates bei Navigationssystemen. Dieses weitere Alleinstellungsmerkmal von TQS stellt einen wesentlichen Kostenvorteil dar und das in einer Zeit, in der neue Maßnahmenkataloge und Gesetzesanpassungen nicht ausgeschlossen sind.

OCS ist über eine Vielzahl an Niederlassungen und Partnern vertriebs- und serviceseitig ganz nah an den Pharmakunden und CMO's, deren Profil stark international geprägt ist. Für einen Lösungsanbieter mit einem breiten Track & Trace-Portfolio, wie es die Lösungen von OCS darstellen, öffnen sich daher weltweit viele Türen. „Im Fokus stehen neben der Teilnahme in Arbeitsgemeinschaften des VDMA (Protect-ing) oder als Solution Provider bei GS1 Germany auch internationale Aktivitäten. So zum Beispiel die aktive Mitarbeit in der GS1 Global Healthcare User Group und richtungsweisend als Gründungsmitglied und Teil des Lenkungsausschusses (Steering Committee) in der Open-SCS Working Group“ fasst Volker Ditscher zusammen. Zu antizipieren, wohin sich nationale Märkte und Wirtschaftsregionen im Pharmabereich entwickeln ist der Anspruch, mitzubestimmen, wohin es zukünftig geht und das Bereitstellen von Lösungen, welche die eigenen Kunden erfolgreicher machen, das Ziel. Und bei so vielen Anglizismen, die sich bis in die eigene Namensgebung hineinziehen, sollte der Wichtigste hier nicht vergessen werden: Made in Germany. Completely.



SICHERHEITSTECHNIK

MAIL & LOGISTICS

**DWS-SECURE-SYSTEME: INTEGRIERTE SICHERHEITSTECHNIK
ERMÖGLICHT LÜCKENLOSE ÜBERWACHUNG
BANDFÄHIGER PRODUKTE**



Durch das rasante Wachstum im E-Commerce Business müssen auf B2B ausgelegte Anlagen auf das rasant wachsende B2C Volumen angepasst werden. Es ist das stückzahlenabhängige Versandvolumen der Internetversender, das Transport- und Sortieranlagen an ihre Grenzen bringt.



Jens Alder
Sales Director Mail & Logistics OCS

Die Wipotec Group verfügt über ein breites Portfolio modularer Inspektionssysteme, das sowohl die Zielmärkte für Briefsortierung, Kurier-, Express- und Paketdienstleistungen als auch die Bereiche Retail/Warehouse abdeckt. Man erwartet, dass hier die Wachstumsraten weltweit erheblich steigen und demnächst der asiatische Markt den amerikanischen ein- bzw. überholt. Interessant wird es, wenn man die zusätzlichen Aufgabenstellungen untersucht, die Global Player in jüngster Zeit verstärkt nachfragen. Es wird nicht nur gewogen, Dimensionen erfasst und Frachtvolumina errechnet. Immer häufiger kommen Sicherheitsaspekte hinzu, begründet auch durch den zunehmenden grenzüberschreitenden Paketversand, speziell per Luftfracht. OCS selbst und seine Systempartner bieten deshalb integrierte Security-Lösungen für unterschiedlichste Anwendungsfälle.

Man braucht sich nur hin und wieder die Abendnachrichten anzusehen um zu erkennen, dass die Nachfrage nach mehr Sicherheit, Kontrolle und Überwachung immer stärkere Resonanz findet. Während die Öffentlichkeit damit zumeist Videoüberwachung im Personenverkehr, für Veranstaltungen oder auf öffentlichen Plätzen in Verbindung bringt, sehen sich auch die Systeme der Transportdienstleister neuen Herausforderungen gegenübergestellt. Ausgehend von einer dynamischen Gewichtserfassung, die in allen Branchen üblich ist, hat sich mittlerweile zusätzlich die Identifizierung über Bilderkennung und Videosysteme sowie die Volumenerfassung etabliert. Letzteres wird für Volumentarife benötigt oder für Volumen- und Schwerpunktberechnungen im Luftverkehr. Aktueller Stand der Entwicklung sind DWS-secure-Systeme (DWS: Dimensioning-Weighing-Scanning), die eine lückenlose Erfassung der Ereigniskette rund um die Identifizierung und Barcode-Lesung, Vermessung, Durchleuchtung, Wägung, Sortierung, Verteilung oder Ermittlung von Transportgut versprechen.

Doch der Reihe nach: Dynamische Wägesysteme, wie sie von OCS in unterschiedlichen Leistungsklassen angeboten werden, sind in Paket- und Briefsortieranlagen weit verbreitet und bilden vielerorts das wägetechnische Kernsystem.

Jens Alder, Sales Director Mail & Logistics, zu den aktuellen Trends: „Durch das rasante Wachstum im E-Commerce Business müssen diese Anlagen derzeit an B2C-Verhältnisse angepasst werden. Es ist das stückzahlenabhängige Versandvolumen der Internetversender, das Transport- und Sortieranlagen an ihre Grenzen bringt.“

Bei den hier vorherrschenden Transportprodukten spricht man von Smalls (< 10 kg); der Trend geht im B2C-Bereich deutlich zu kleineren Produkten. Durch eine entsprechende Auslegung der Wägesysteme auf das längste zu wiegende Produkt kann OCS Anlagen mit kürzeren Bändern realisieren, welche kürzere Produktabstände und damit höhere Durchsätze ermöglichen. Während Smalls insgesamt rasant zulegen, ist das Briefgeschäft der Versender rückläufig; von OCS gibt es für dieses Anwendung eine schnelle VLS-Waage (Vertical Letter Scale), die in die Briefsortierstrecke integriert wird. Gerade diese Anlagen sind hoch automatisiert.

Bei größeren Produkten ist man bei OCS schon seit einiger Zeit einen Schritt weiter: Bei den Irregs, großen, oft sehr schweren und nahezu beliebig geformten Objekten, ermittelt ein Volumensmesssystem wichtige Frachteigenschaften wie Länge, Breite und



DWS-secure-Systeme

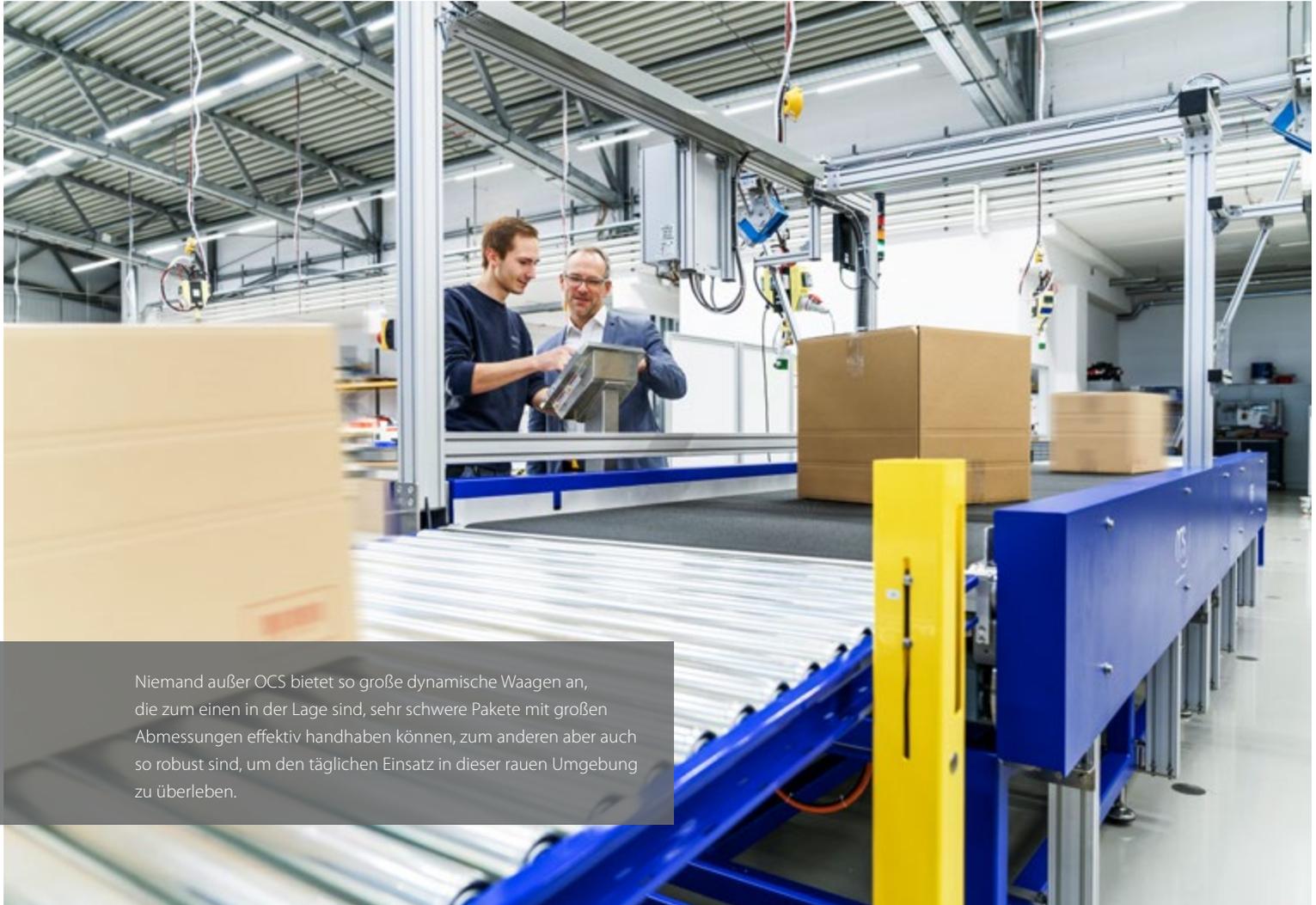
DWS-Systeme, verbunden mit integrierter Sicherheitstechnik. Erklärtes Ziel ist die vollumfängliche und lückenlose Überwachung bandfähiger Produkte durch die Kombination von fracht- und sicherheitsrelevanten Daten.

Höhe sowie das reale Frachtvolumen. Irreguläre können definitionsgemäß nicht auf den für das Standard-Paketspektrum ausgelegten Förderanlagen transportiert werden. Hier verfügen OCS-Anlagen über ein wesentliches Alleinstellungsmerkmal: Niemand außer OCS bietet so große dynamische Waagen an, die zum einen diese großen Volumina handhaben können, zum anderen aber auch so robust gebaut sind, um den täglichen Einsatz in dieser rauen Umgebung zu überleben. Die Anlagen erfassen in Ergänzung zu den allgemeinen Frachteigenschaften dynamisch das Gewicht der Objekte. DWS-Systeme werden insbesondere im CEP-Markt (Courier Express Parcel) nachgefragt. Hierzu gehören Paketdienstleister und lokale Integratoren.

Als neueste Entwicklungen gelten DWS-secure-Systeme. Diese erfassen bzw. dokumentieren die komplette Transport-Ereigniskette einschließlich ihrer Umgebung. Alle Ereignisse innerhalb des Gesamtsystems sind über Zeitstempel oder Events quasi miteinander verheiratet, also miteinander verknüpft. Beim Auftreten sicherheitskritischer Ereignisse können somit die Aufzeichnungen aller Sensoren miteinander verglichen und ausgewertet werden. Jens Alder dazu: „Bei mehr als 150 Einbrüchen im Monat in die Lieferkette von Logistikdienstleistern entstehen durchschnittliche Schäden in Höhe von 80.000 Euro per Schadensfall. Auf der Nachfrageseite begegnen wir deshalb

immer häufiger Forderungen nach der lückenlosen Überwachung bandfähiger Produkte, in deren Folge die Komplexität der Systeme zunimmt, weil viele Subsysteme integriert werden müssen. Unsere DWS-secure-Systeme für Paketdienstleister erfüllen diese Anforderungen.“

Und so sieht die Lösung aus: IP-Technologie verbindet Kameras und weitere Sensoren innerhalb des DWS-Systems und im nächsten Schritt DWS- und weitere Subsysteme untereinander. Subsysteme können Zutrittskontrollanlagen sein, Module zur Videoüberwachung, Fahrzeug-GPS-Systeme oder Brandschutz- und Einbruchmeldeanlagen. Über Events oder Trigger sind korrespondierende Daten miteinander verbunden, z.B. der gelesene Barcode eines Pakets mit seiner Röntgenaufnahme, seinem dokumentierten Volumen und Videodaten von einer Bandkamera. Frachtrelevante Daten werden mit sicherheitsrelevanten Daten kombiniert, indem ein Videomanagement-System logistische Prozesse mit Videostreams verbindet. Auch aus Videobildern werden heute softwaretechnisch Informationen erzeugt. Die 4K-Technik stellt hier aufgrund der höheren Auflösung und besseren Zoombarkeit einen wesentlichen Fortschritt dar. Erklärtes Ziel ist die vollumfängliche und lückenlose Überwachung bandfähiger Produkte.



Niemand außer OCS bietet so große dynamische Waagen an, die zum einen in der Lage sind, sehr schwere Pakete mit großen Abmessungen effektiv handhaben können, zum anderen aber auch so robust sind, um den täglichen Einsatz in dieser rauen Umgebung zu überleben.



Auf der Nachfrageseite begegnen wir immer häufiger Forderungen nach der lückenlosen Überwachung bandfähiger Produkte. Die Komplexität der Systeme nimmt damit zu, weil viele Subsysteme integriert werden müssen.

Ein DWS-secure-System auf Basis einer OCS-Dimensioning-Weighing-Scanning-Anlage wird gerade für einen der weltweit größten Paketdienstleister projektiert: An der Integration ist neben OCS und dem eigentlichen Integrator auch ein Softwarehaus beteiligt. Dieses steuert Videoüberwachung, Video-management-Software und IP-Technologie bei. Dazu wurde eine DWS-Anlage um Kameras und weitere Sensoren erweitert und mit Sicherheitstechnik vernetzt. „Sensoren und Kameras,“ so Jens Alder, „werden mit Hilfe der Videomanagement-Software und Zeitstempel aus dem DWS-System getriggert. In einer Leitstelle könnte beispielsweise ein über Barcode erfasstes Paket,

dessen Video- oder Röntgenaufnahmen, seine Frachtdaten und Umgebungsvideos (wer war am Band, zeige mir das Paket, wo ist es jetzt) aufgerufen werden. Live-Monitoring und Sendungsermittlung werden so auf ein vollkommen neues Level gehoben.“

In Verbindung mit den über das DWS-Kernsystem erfassten Frachtdaten bietet diese Lösung die Integration aller Daten und Prozesse in eine übergeordnete Sicherheitslösung, zu deren Bestandteilen ein zentrales Auskunftsorgan gehört. Die Abnahme des ersten DWS-secure-Systems erfolgt in den nächsten Wochen am zentralen Wipotec-Produktionsstandort in Kaiserslautern.





Das Chronopost Sortiercenter in Chilly Mazarin, Frankreich

CHRONOPOST

SETZT AUF WÄGETECHNIK AUS KAISERSLAUTERN

Der französische Branchenriese Chronopost sichert seinen Kunden zu, unter bestimmten Voraussetzungen Pakete mit einem Gewicht von bis zu 30 Kilogramm national wie international bis zum Folgetag auszuliefern. Die gewissenhafte Umsetzung dieser alltäglichen Herausforderung basiert auf einer hochprofessionellen Intralogistik, deren Fäden unweit von Paris zusammenlaufen. Im Sortiercenter in Chilly Mazarin sorgen 450 Trucks am Tag bei einer stündlichen Abwicklung von 30.000 Paketen für die imponierenden Eckdaten einer täglich wiederkehrenden logistischen Höchstleistung. Um sicherzustellen, dass von Chronopost tatsächlich erbrachte Logistikleistungen gegebenenfalls auch Kunden in Form von Nachforderungen in Rechnung gestellt werden können setzt man auf Lösungen von OCS Checkweighers.

Bei Chronopost erfolgt der Transport aller Frachtstücke durch Förderbandstrecken mit integrierten DWS-Systemen (Dimensioning-Weighing-Scanning) von OCS. Am Ende steht die erfolgreiche Sortierung in Zustellbereiche. In jeder dieser DWS-Anlagen befindet sich ein Barcode-Leseportal, mit dem die eindeutige Identifikation und somit die Steuer- und Rückverfolgbarkeit jeder gewogenen Einheit sichergestellt werden

kann. Im Anschluss an das Scannen wird über eine integrierte Durchlaufwaage schnell und präzise das Gewicht jedes Packstücks ermittelt. Parallel zum Wiegen des Frachtguts erfasst ein zertifiziertes Messsystem die Länge, Höhe und Breite eines jeden Pakets um daraus das Volumen zu ermitteln. Dimensionen und Barcodedaten werden danach zum Wiegesystem übertragen und dort gemeinsam mit den Gewichtsdaten hinterlegt.





Pascal Triolé
Direktor Industrie und Einkauf bei
Chronopost Frankreich



Dank des Einsatzes der DWS-Systeme sind wir in der Lage, unsere tatsächlich erbrachten Logistikleistungen punktgenau zu ermitteln und unseren Kunden gegebenenfalls Nachforderungen in Rechnung zu stellen.

Anhand dieser gesammelten Informationen kann man in Chilly Mazarin eindeutig feststellen, wie welche Transportleistung abzurechnen ist und welchen Kunden Nachforderungen in Rechnung gestellt werden müssen. Im Gegensatz zur vollautomatischen Registrierung von gewöhnlicher Fracht verläuft die Inspektion von Frachtgut, das in Bezug auf Inhalt, Größe oder Gewicht keinen Standard aufweist (sogenannte Irregs) halbautomatisch. Hier wird die Identifikation jeder Paketeinheit mittels Scanner ausschließlich manuell realisiert. Das Wiegen und Dimensionieren erfolgt im Anschluss daran aber auch hier vollautomatisch.

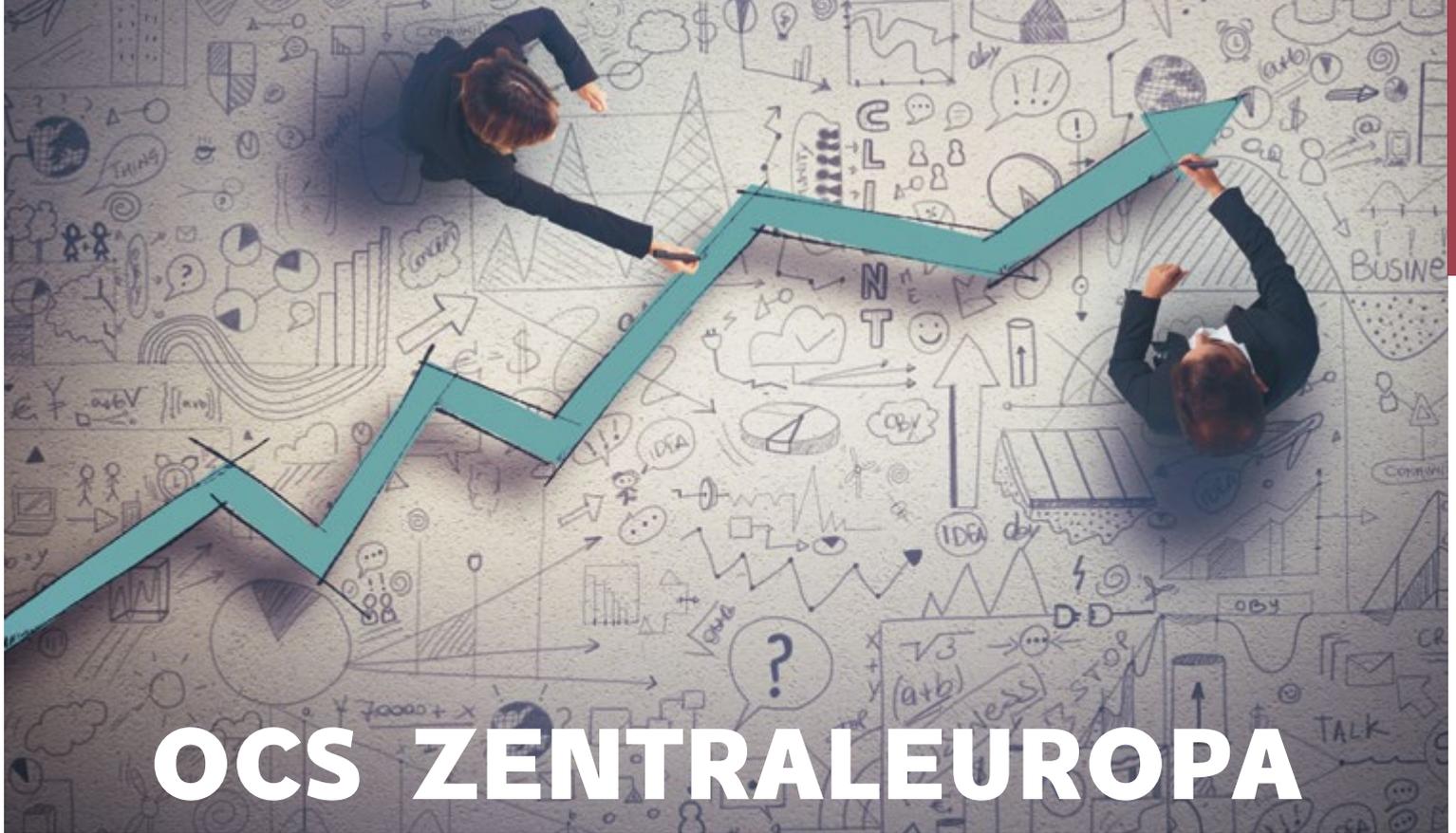
Um maximalen Durchsatz zu erreichen arbeiten in DWS-Systemen von OCS gleich mehrere Technologien zusammen: Mit Hilfe einer Lichtschranke am Anfang des Systems werden Packstücke über die gesamte Prozessstrecke verfolgt und die Abstände zwischen Packstücken so auf das absolute technische Minimum reduziert. Dieses liegt bei OCS-Durchlaufwaagen erheblich unter dem Durchschnitt konventioneller Anlagen, weil die hier verbauten, auf dem EDK-Prinzip basierenden Wipotec-Präzisionswägezellen über kürzeste Einschwing- und Messzeiten verfügen. Die Wägezellen liefern extrem schnell und zuverlässig sehr präzise Gewichtsergebnisse. Sobald ein gültiger Messwert ermittelt wurde, ist die Waage messbereit für das nächste Produkt. Das bedeutet: Es sind äußerst kurze Mindestabstände zwischen den Packstücken möglich – auch bei hohen Transportgeschwindigkeiten.

Vor diesem Hintergrund und um den Prozess der Paketabwicklung zu optimieren, hat OCS seit vielen Jahren in Chilly Mazarin sowie an zahlreichen weiteren Chronopost-Standorten DWS-Systeme sowie Durchlaufwaagen installiert. „Dank des Einsatzes der DWS-Systeme“, so Pascal Triolé, Direktor Industrie und Einkauf bei Chronopost Frankreich, „sind wir in der Lage, unsere

tatsächlich erbrachten Logistikleistungen punktgenau zu ermitteln und unseren Kunden gegebenenfalls Nachforderungen in Rechnung zu stellen.“ Diese Möglichkeit des Revenue Recovery, so Pascal Triolé weiter, sei für Chronopost von immenser wirtschaftlicher Bedeutung. „Es ermöglicht eine faire Abrechnung dessen, was wir an Leistung erbracht haben. Dank der DWS-Systeme gehen uns keine Einnahmen verloren.“

Die neuen Anlagen stehen aber auch für das vermehrte Engagement vieler Postdienstleister in das Paketgeschäft. Diesem werden überall attraktive Steigerungsraten vorausgesagt, verursacht durch das anhaltende Wachstum im E-Commerce-Sektor. Da Chronopost auch Lieferungen der Internetversender abwickelt und damit das Aufkommen der kleinen und mittelgroßen Packstücke weiterhin wachsen wird, wird auch der Bedarf an Wägetechnik künftig noch weiter zunehmen. In diesem Bereich, der von großen Dienstleistern dominiert wird, hat sich OCS nicht zuletzt durch einige Großprojekte auf unterschiedlichen Kontinenten gut positioniert. Im klassischen KEP-Bereich setzen mit DHL, FedEx, TNT, USPS und UPS immer mehr dieser Big Player auf Wägelösungen mit Wipotec inside. Häufig übernehmen dabei große Integratoren die Generalunternehmenschaft in Mega-Projekten, in denen auch Fördertechnik im großen Stil eingebaut wird und große Verteilerzentren entstehen. Bei Chronopost übernahm OCS die Erweiterung der bestehenden Fördertechnik um DWS-Systeme und Durchlaufwaagen.

„Wir können sehr rasch kundenspezifische Lösungen konzipieren und diese optimal in eine vorhandene Kundenumgebung einpassen“ so Jens Alder, Director Sales Mail & Logistics bei Wipotec. „Die Basis für unseren Erfolg: Als Hersteller kennen wir unsere Produkte und ihre Einsatzmöglichkeiten auf unterschiedlichsten Märkten – Mail & Logistics ist nur einer von ihnen, und für uns ein sehr erfolgreicher noch dazu.“



OCS ZENTRALEUROPA AUF EXPANSIONSKURS

**OB EINSTEIGER, UMSTEIGER ODER AUFSTEIGER:
KUNDEN LIEBEN KURZE WEGE.
OCS IST DIE NR. 1 BEI DYNAMISCHEN KONTROLLWAAGEN**



Dynamik zählt doppelt: OCS hat das Produkthandling – auch bei kürzesten Wägezeiten – im Griff wie kein anderer Hersteller und ist deshalb nicht unverdient die Nr. 1 bei dynamischen Kontrollwagen in Deutschland.



Peter Radke
Sales Director OCS, Zentraleuropa

Ende November war es soweit: Die OCS Niederlassung Nord bezog neue Geschäftsräume in Hildesheim. Auf 800 m² wuchsen durch den Neubau die Bereiche Test-, Schulungs- und Vorführräume. Was 1998 als Vertriebsstützpunkt seinen Anfang nahm, entwickelte sich zum bedeutenden Schulungs- und Vertriebscenter der OCS in Deutschland. Eine wachsende Anzahl von Systemen werden von hier aus jährlich im norddeutschen Raum vertrieben und installiert, entsprechende Kundens Schulungen angeboten. Auch bei Integrationen von OCS-Lösungen spielt die Niederlassung in Hildesheim eine entscheidende Rolle. Doch nicht nur in Deutschland wächst OCS, bestätigt Peter Radke, Sales Director OCS Zentraleuropa.

„Wir tragen der positiven Geschäftssituation Rechnung, indem wir auch eine neue Niederlassung in den Niederlanden gegründet haben, die von Remco van Zijl als Sales Director geführt wird. Somit können wir durch ein wachsendes Team unsere Bestandskunden noch besser bedienen und parallel das Neukundengeschäft intensivieren. Neben unseren zentraleuropäischen Auslandsmärkten bleibt natürlich unser OCS Stammmarkt Deutschland im Fokus. Hier punkten wir mit einem engen Netz von sechs Vertriebs- und Serviceniederlassungen.“ Auf einer Karte markiert Peter Radke die Standorte der Niederlassungen in Schwäbisch-Hall, Aachen, Dessau-Roßlau, Hildesheim, Gröbenzell bei München und Mülheim an der Ruhr. Firmensitz der Muttergesellschaft ist Kaiserslautern. „Vor wenigen Tagen haben wir in Hildesheim unseren Neubau an der Max-Planck-Straße bezogen. Für uns ein idealer Standort, denn hier finden und haben wir viele Kunden aus dem norddeutschen Raum direkt um die Ecke – und unsere Kunden lieben die kurzen Wege und schnellen Reaktionszeiten unserer Niederlassung.“

Über 20 Spezialisten der Hildesheimer Geschäftsstelle unterstützen Kunden im Bereich von Tests, Inbetriebnahmen, Service, Schulungen, und Integrationen. Die von der OCS Niederlassung Nord installierten Lösungen sind zumeist leistungsfähige Anlagen in den Bereichen Food und Pharma. Sie umfassen Applikationen

im dynamischen Wiegen, in der Serialisierung und im Röntgenbereich. Häufig sind es multiple Inspektionslösungen oder Serialisierungsmaschinen in unterschiedlichen Konfigurationen. Dabei ist die Niederlassung Nord repräsentativ, aber nicht überdimensioniert. Man ist auf weiteres Wachstum vorbereitet und hat sich dafür eine gute Lage ausgesucht: Der Raum um Hildesheim ist Standort vieler Unternehmen rund um die Lebensmittelproduktion, weiter westlich sind viele Firmen aus der fleischverarbeitenden Industrie beheimatet.

Wenn man untersucht, warum sich Kunden letztlich für eine OCS-Lösung entscheiden, muss man immer im Hinterkopf behalten, dass es sich bei Kontrollwaagen um Messsysteme handelt. Von jenen erwarten die Kunden an erster Stelle, dass sie sehr genau wiegen können, und an zweiter Stelle dasselbe. Danach folgen Schnelligkeit, Wartungsfreiheit, mit wenig Pflege auskommen, einfache Bedienung und natürlich Langlebigkeit. Tatsächlich gibt es viele OCS-Kontrollwaagen bei Kunden, die mittlerweile im 20. Jahr ihre Pflicht tun – problemlos, ohne Beanstandungen. Als wenn es keinen Service gäbe.

Es komme auf das Vertrauen in Messsysteme an, und das müsse man sich erst verdienen, über lange Zeit, davon ist Peter Radke überzeugt.

SERVICECENTER



Michael Baule
Area Sales Manager OCS
Vertriebs- und Servicecenter Nord, Hildesheim



Remco van Zijl
Sales Director OCS Niederlande



Wir punkten mit einem engen Netz von Vertriebs- und Serviceniederlassungen in Zentraleuropa.

Bis jetzt ging es nur um das Wiegen und die Wägetechnologie. Aber zum Wiegen gehört mehr. Was gewogen werden soll, muss auf die Waage und von dort wieder herunter. Das bedeutet: Das Produkt wird quasi im Vorbeigehen gewogen, was eher ein Vorbeifliegen ist, wenn man auf die Geschwindigkeit abzielt, die gewünscht ist. Peter Radke: „Auch hierfür nutzen wir die beste Technologie, die wir finden konnten – weil wir sie selbst entwickelt haben. Denn auch die Antriebe entwickeln und bauen wir selbst.“

Wobei der Trend klar zu höheren Geschwindigkeiten geht. Waren es früher 200 Produkte je Minute, so sind es jetzt mindestens 600 Produkte je Minute, welche die Highspeed-Grenze bei dynamischen Kontrollwaagen von OCS definieren. Bei höheren Geschwindigkeiten treten vermehrt Probleme in den Vordergrund, deren Beherrschung eine Menge Know-How und Erfahrung erfordern, will man schnell bewegte Objekte wiegen: Windschatten, Auf- und Abtrieb, Aufladungen, Anziehungs- und Abstoßungskräfte. Und natürlich die immer kürzer werdenden Wägezeiten. OCS hat das Produkthandling – auch bei kürzesten Wägezeiten –

im Griff wie kein anderer Hersteller und ist deshalb nicht unverdient die Nr. 1 bei dynamischen Kontrollwagen in Deutschland.

Aber Kontrollwaagen bleiben Messsysteme, egal wie schnell die Produkte an ihnen vorbeirasen. Wenn sie wirklich eines Services bedürfen, dann darf der Servicetechniker nicht weit sein – am besten um die Ecke. Ein enges Servicenetz wie das von OCS ist deshalb vorteilhaft – mit eigenen Mitarbeitern auch in USA, China, England, Frankreich, Italien, Holland und Spanien. In Deutschland allein gibt es sieben Servicestützpunkte. Die anderen Regionen werden mit Hilfe servicegeschulter Vertretungen unterstützt.

Für das Wachstum von OCS gibt es aber noch weitere Gründe. „Jeder der heute eine Kontrollwaage sucht, wiegt schon“ so Peter Radke. „Aber nun sucht er etwas Besseres. Vielleicht schneller, häufiger aber auch mit mehr Funktionalität. Einen Metalldetektor? Röntgeninspektion in Verbindung mit Wiegen? Mehrspuriger Betrieb? Hier gibt es Lösungen: Kombinationsgeräte, die zwei oder mehr Anwendungen abdecken können, sind stark im

Wächst und wächst: das Team der OCS Niederlassung Nord, Hildesheim



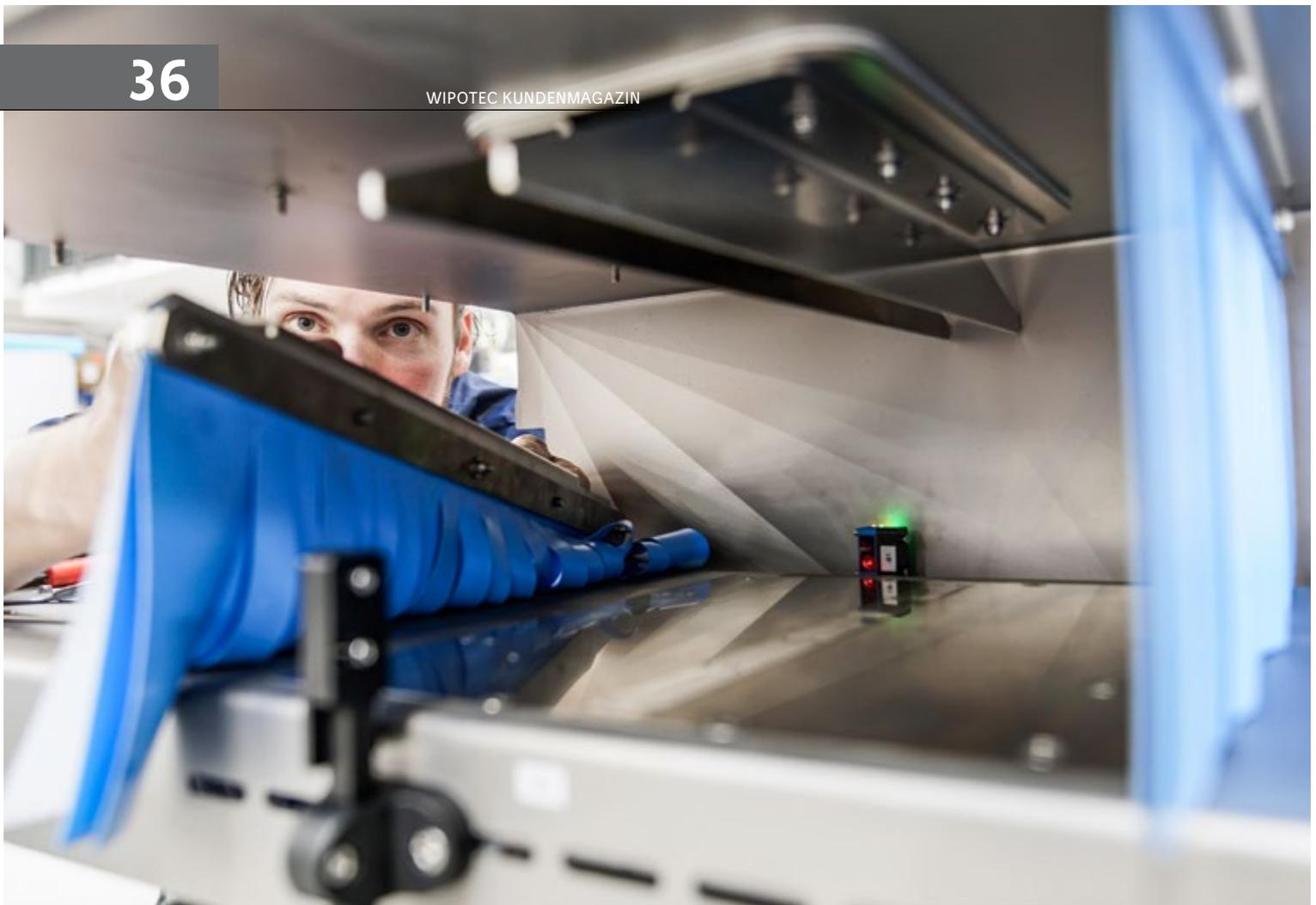
Kommen – wie speziell sie OCS anbietet, mit nahezu gleichem Footprint wie Standardmaschinen, was die Integration bei eingeschränkten Platzverhältnissen erleichtert oder erst ermöglicht.

Bleibt die Frage des Umstiegs. Natürlich wollen Kunden möglichst in ihrer gewohnten Systemumgebung bleiben – das hält den Schulungsaufwand gering. Aber umsteigen müssen sie ohnehin, auch wenn sie beim alten Anbieter bleiben. Häufig werden sie durch Produktabkündigungen dazu gezwungen und sehen sich deshalb auf dem Markt um. Hier stellt man natürlich ziemlich schnell fest, wessen Systeme als besonders zuverlässig gelten und auch schon lange im Einsatz sind. Nur ein Hersteller mit einer hohen Fertigungstiefe wie OCS, der Motoren und Antriebe, Bänder und selbst Leiterplatten entwickelt und fertigt, kann hohe Produktlaufzeiten und Systemkompatibilität über lange Zeiträume

garantieren. Er kennt keine Ersatzteilprobleme, weil er nicht von Zulieferern abhängig ist. Und das gilt auch für die Software, da er sie selbst schreibt.

„Viele Produkte vom Mitbewerb sind schon längst abgekündigt, wenn es um Ersatzbeschaffungen geht. Und neue Systeme verlangen ein Umlernen. Bei uns hat es der Kunde nur mit einem Interface zu tun. Angefangen vom Wiegen, über das Röntgen, über intelligente Vision-Systeme, Schachtel-, Bündel- oder Kartonmaschine. Überall greift ein durchgängiges Bedienkonzept. Unsere Hardware, unsere Software, unser Interface.“

Wer es nicht glaubt, mag sich selbst überzeugen; auf der interpack 2017 zum Beispiel. Vom 4. bis 10. Mai in Düsseldorf. Peter Radke und sein Team sind auch da.



RÖNTGENTECHNOLOGIE

X-RAY

TOTAL INSPECTION: MODULARE INSPEKTIONSSYSTEME IN DER QUALITÄTSSICHERUNG FÜR LEBENSMITTEL

Der röntgentechnische Urknall ist bei OCS gerade einmal 8 Jahre her; in der Zwischenzeit entstand ausgehend von einem zentralen Kernsegment ein System von Ausstattungsmodulen, welche sich je nach Applikation um das ultrakompakte Basissystem gruppieren. Die OCS-Lösung findet man dank ihrer Modularität heute in vielen Ausstattungsvarianten im Lebensmittelbereich. Typisch für OCS, ging man dabei einen Schritt weiter und integrierte bei Bedarf ergänzend zur Fremdkörpererkennung eine hochpräzise Gewichtsprüfung. Kunden erhalten dabei Röntgenscanner und Kontrollwaage in einer Einheit – auf nahezu gleichem Raum. Auf Wunsch geht noch mehr.



SC-V

Das Modell **SC-V** gehört zu den Vertretern modernster Inspektionstechnik. Es verbindet das zuverlässige Aufspüren von Produktfremdkörpern per Hochleistungs-Röntgenscanner mit zusätzlichen im Hause OCS entwickelten optischen Kontrollsystemen.



Die Maschinen bestehen komplett aus Edelstahl. Wir setzen auf unser Hygienic-Design mit einem in C-Form realisierten schweißnahtlosen Produktraum.



In keinem Produktionsbereich ist die Fremdkörpererkennung so weit verbreitet wie in der Lebensmittelproduktion und nirgendwo sind die Anforderungen an Inspektionssysteme so unterschiedlich, resultierend aus der großen Bandbreite der zu untersuchenden Produkte. Weit verbreitet und gut eingeführt sind Metalldetektoren. Immer häufiger kommen heute darüber hinaus Röntgeninspektionssysteme zum Einsatz. Alle Röntgenscanner auf dem Markt verfügen über zumindest eine Röntgenquelle; danach aber hören die Gemeinsamkeiten schon auf. Denn für eine erfolgreiche Fremdkörpersuche benötigt man nicht nur Röntgenbilder von höchster Qualität, sondern auch den jeweils am besten geeigneten Sensor und passende, leistungsstarke Bildverarbeitungssoftware. Diese wird bei OCS im eigenen Hause entwickelt. Mit ihrer Hilfe erkennen die Maschinen nicht nur Fremdkörper aus Metall, Stein und Kunststoff, sondern überprüfen Produkte auch auf Vollständigkeit, korrekte Form und Füllmenge. Auch Spezialwünsche von Kunden werden hier erfüllt. Doch es kommt nicht nur auf die inneren Werte an, weiß Hasan Uygul, OCS Business Manager für X-ray-Systeme. Wahre Funktionalität beginnt bereits bei den Oberflächen der Maschinen.

„Bevor wir über die inneren Werte sprechen, sollten wir einen Blick auf die Systeme als Ganzes werfen.“ Hasan Uygul deutet auf die Oberflächen eines Röntgenscanners. „Die Maschinen bestehen komplett aus Edelstahl. Wir setzen auf unser Hygienic-Design mit



Hasan Uygul
Business Manager X-ray OCS

einem in C-Form realisierten schweißnahtlosen Produktraum. Das Kernsegment unserer Maschinen erfüllt die Anforderungen der Schutzklasse IP65, auf Wunsch auch die der Schutzklasse IP69K, wie sie für den Fleischbereich vorgeschrieben sind. Die Maschinen können in diesem Fall auch unter Druck und mit heißem Wasser gereinigt werden. Ein entsprechendes Beizen der Oberflächen sorgt für eine erhöhte Resistenz gegen Reinigungsmittel.“





Bei den Maschinen der SC-Produktfamilie verwenden wir einen selbst entwickelten, auf HD-TDI basierenden Kameradetektor. Dieser kennt keine Leistungsverluste über die gesamte Lebensdauer, die wir mit über 40.000 Stunden angeben.

Die weiteren Bausteine gruppieren sich je nach Applikation um das Kernsegment. Auf diese Weise können, wie bei einem Baukastensystem und in platzsparender Weise, Module für die Fördertechnik von Schüttgut oder für große und sperrige Produkte oder für Mehrspurbetrieb hinzugefügt werden. Andere Module erweitern das Basissystem um Wägetechnik oder zusätzliche Vision-Systeme.

Erfahrungen aus dem Bau von Kontrollwaagen, bei denen OCS Marktführer ist, flossen auch in die Serie der Röntgenscanner ein. Beispielsweise ist die Vielzahl von optional erhältlichen Ausschleusmechanismen, mit denen fehlerhafte Produkte aus dem Produktstrom entfernt werden. Auch Mehrspurinspektionstechnik in Kombination mit einer Kontrollwaage ist innerhalb einer Baureihe verfügbar. Alle Röntgenscanner können die für die Inspektion benötigten Produktabstände selbst erzeugen – auch diese Technologie stammt aus der Wägetechnik.

Speziell bei Hochgeschwindigkeitslösungen greift man auf die Erfahrungen aus dem Waagenbau zurück. Die hier erreichte hohe Fertigungstiefe in der Produktion ist Vorgabe auch für die Röntgenscanner, die ebenfalls im zentralen Werk in Kaiserslautern gebaut werden.

„Bei den Maschinen der SC-Produktfamilie verwenden wir einen selbst entwickelten, auf HD-TDI basierenden Kameradetektor. Dieser kennt keine Leistungsverluste über die gesamte Lebensdauer, die wir mit über 40.000 Stunden angeben“ erläutert Dr. Siegrist, Product Manager bei OCS. „Und unsere Leiterplatten bestücken wir selbst. Weitgehend unabhängig von Lieferanten können wir daher langfristige Ersatzteilgarantien geben und hohe Produktlaufzeiten für unsere Maschinen gewährleisten, weil wir nicht auf die Verfügbarkeit von elektronischen Bauteilen auf schnelllebigen Märkten angewiesen sind.“ Das hört man in einer Branche natürlich gern, in der Maschinenlaufzeiten von 20 Jahren keine Seltenheit sind.

2017 steht bei OCS nicht nur eine Erweiterung des Portfolios ins Haus. Technologische Weiterentwicklungen betreffen unter anderem die Optimierung der Bedienbarkeit und des Handlings unter Hygieneaspekten. Die Systeme werden zudem noch kompakter. Modulare Lösungen mit erweiterten Funktionalitäten wurden bereits zur IFFA 2016 vorgestellt. Über die Röntgeninspektion hinaus erkennen integrierte Vision-Systeme

aufgedruckte Informationen (beispielsweise Chargen- und Haltbarkeitsdaten oder Nährwertangaben) und überprüfen Labels, Barcodes und Etiketten auf korrekte Positionierung und Lesbarkeit.



Dr. Michael Siegrist
Product Manager X-ray, OCS

„Alle Kontrollsysteme werden über ein gemeinsames Bedienerinterface gesteuert“ sagt Hasan Uygul. „Das ist Integration und Bedienerkomfort in Höchstform und bringt darüber hinaus einen entscheidenden Vorteil mit sich. Für die Einrichtung der Maschinen – und hier geht es immerhin um hochintegrierte Inspektionstechnik, Sensorsysteme und Bildverarbeitung, alles auf hohem Niveau – werden keine Ingenieure oder andere Spezialisten benötigt. Unsere Kunden äußern sich begeistert darüber, dass sich Konfiguration und Einrichtung der Maschinen mit den vorhandenen Mitarbeitern vor Ort durchführen lassen. Für die Bedienung sind keine Experten notwendig, die Schulungsaufwände sind um einiges geringer als bei anderen Lösungen auf dem Markt. Die Gesamtsteuerung der Anlage erfolgt immer nur über einen einzigen Farb-TFT mit Touchscreen – egal welche Ausbaustufe vorliegt. Die Integration aller Module in die Software ist perfekt.“

Dr. Siegrist: „Wir verzeichnen am Produktionsstandort der Wipotec Group in Kaiserslautern eine große Anzahl von Kundenbesuchen. Es ist uns wichtig, unseren Kunden offenzulegen, wie wir Röntgenscanner konstruieren, bauen, integrieren und testen.“





Für die Bedienung sind keine Experten notwendig, die Schulungsaufwände sind um einiges geringer als bei anderen Lösungen auf dem Markt.

Für uns selbstverständlich: Alle Kunden lassen sich das Testcenter zeigen. In der Produktion zeigen wir die platzsparende Modulbauweise, vor allen Dingen aber die Fertigungstiefe aller Komponenten, die uns von anderen Anbietern unterscheidet. Diese im Werk mit eigenen Augen erlebt zu haben, hat schon viele überzeugt.“

Das Testcenter für Röntgeninspektion komplettiert den Bereich, in dem alle Kundenanforderungen verifiziert und Teststellungen durchgeführt werden. Produkttests auf Basis von Kunden-Samples liefern das Fundament für verbindliche Zusagen gegenüber dem Kunden. Diese Tests dienen auch der Überprüfung von Fehlanswurfraten oder führen den Nachweis über die Auffindbarkeit von Fremdkörpern.

Der derzeit erfolgreichste Kernmarkt für OCS Röntgenscanner liegt in Europa, wo sie wegen ihres einzigartigen modularen Konzepts in bestehenden Märkten bereits erhebliche Anteile gegenüber Wettbewerbern gewinnen konnten. Gleiches gilt für Nordamerika. Auch hier setzen sich die Röntgenscanner nicht zuletzt wegen ihrer Modularität durch. Optional werden die Systeme auch für die Schutzklassen IP69K bzw. USDA-Standard spezifiziert. Für besonders preissensitive Märkte wurden die Modelle der SC-E Baureihe konzipiert. Diese verfügen über ein besonderes Preis- Leistungsverhältnis. Auch diese Systemfamilie kommt bereits mit vielen Vorzügen einer Premium-Line: komplett aus Edelstahl, Balkonarchitektur mit C-förmigen Produkt-raum, Steuerung über Farb-TFT mit Touchscreen.



HEAVY, MEAT & METAL



Die Qualitätssicherung bei Lebensmitteln hat einen sehr hohen Stellenwert. Ein einziger Vorfall kann die Existenz des betroffenen Unternehmens ernsthaft bedrohen.

Schinken wiegen und Metall aufspüren: OCS Kontrollwagen mit integrierten Metalldetektoren im Einsatz auf dem Schwarzwaldhof.

Qualitätssicherung bei Lebensmitteln hat einen sehr hohen Stellenwert. Ein einziger Lebensmittelsicherheitsvorfall kann die Existenz des betroffenen Unternehmens ernsthaft bedrohen. Dabei muss die gesamte Kette überwacht und kontrolliert werden, beginnend in der Produktion über die Verarbeitung bis hin zur Verpackung, Lieferung und Lagerung.

Das in Blumberg im südlichen Schwarzwald gelegene Unternehmen Schwarzwaldhof vertraut in der Produktion von Schinken auf OCS-Kontrollwaagen der Klasse HC-M-VA. Die Maschinen aus der mittleren Leistungsklasse garantieren eine Durchsatzleistung von bis zu 250 Stk/min. Damit passen sie ideal zu den 11 Verpackungslinien des Schwarzwaldhofs, wo jährlich über 10.000 Tonnen Schinken- und Wurstprodukte endkundengerecht portioniert und verpackt werden. Wie bei allen Maschinen dieser Familie besteht auch hier der komplette Aufbau aus Volledelstahl. Wägezelle, Motoren und Bandaufbau erlauben ein umfassendes Nassreinigen für einen Einsatz im leichten und mittleren Feuchtraumumfeld (Schutzart IP65). Der Schwarzwaldhof nutzt dabei Maschinen in ein- oder mehrspuriger Bauweise.

Untergewichtige Produkte oder Produktunterfüllungen können Rückrufaktionen nach sich ziehen und den Ruf eines Markenprodukts nachhaltig schädigen. Die Aufgaben der Kontrollwaagen: Das Gewicht jeder Einzelpackung wird durch die Kontrollwaagen geprüft, fehlgewichtige Exemplare ausgeschleust. Ein Zuviel von Produkt würde wohl keinen Kunden verärgern, käme aber einer Produktverschwendung gleich und sollte deshalb ebenfalls vermieden werden.

Doch damit nicht genug: Zusätzlich zur Gewichtskontrolle werden die Packungen auf Verunreinigungen durch metallische Fremdkörper untersucht. Ein in die OCS-Kontrollwaage integrierter Metalldetektor erkennt etwaige produktionsbedingte Verunreinigungen, die betroffene Packung wird zuverlässig in ein abschließbares Behältnis ausgeleitet. Es handelt sich hierbei um ein vollintegriertes System, gesteuert und bedient von einem Panel und innerhalb einer Software, nicht etwa um zwei voneinander getrennte Einheiten aus Wäge- und Inspektionstechnik.

Die Maschinen überzeugen im täglichen Einsatz. Die Mitarbeiter loben insbesondere, dass sich die Waagen einfach und intuitiv bedienen lassen. Beeindruckt sind sie auch wegen der übersichtlichen Darstellung aller Inspektionsergebnisse auf den Displays.



KEY ACCOUNT BUSINESS

Die Strukturen rund um das Key Account Business haben in der Wipotec Group eine lange Geschichte. Sie stehen für die Geschäftsbeziehungen zu Schlüsselkunden, die von Anfang an auf intelligente Wägetechnik gesetzt haben. Nicht zuletzt die konsequente Weiterentwicklung dieser Technologie und der Ausbau der Marktführerschaft durch die Wipotec Group war und ist ausschlaggebend für den Erfolg dieser Unternehmen am Markt.

Diese Beziehungen wurden über Jahrzehnte gepflegt und ausgebaut und stehen nachweislich für gelebte Partnerschaften. Mit der aktuellen Erweiterung des Produktportfolios um Lösungen im Inspektions- und Track & Trace-Bereich bieten sich Lieferanten und Kunden heute viele neue Chancen. Über seinen Key Account Manager erfährt der Kunde zeitnah Details zu Konzepten, Neuentwicklungen und Lösungen auf seinen Interessengebieten. Er kann rechtzeitig Weichen stellen und ist so seinen Mitbewerbern nicht nur technologisch, sondern auch zeitlich einen Schritt voraus. Und ein Key Account Manager denkt für seinen Hauptkunden auch unternehmerisch mit. „Sowohl die größten Lebensmittelhersteller als auch die Pharmaunternehmen unter unseren Kunden sind durchweg global aufgestellt.“ so Carsten Röben, Key

Account Manager bei der zur Wipotec Group gehörenden OCS, über die aktuelle Situation.

Es sind Märkte, in denen es auf Vertrauen ankommt; kein anderer Bereich ist in solchem Maße sensitiv hinsichtlich Qualität seiner Produkte. Hier auftretende Probleme haben sofort weltweite Sichtbarkeit und Resonanz zur Folge. Unternehmen in diesen Bereichen leisten globale Wertversprechen, an denen sie gemessen werden. Diese müssen lokal eingelöst werden, was nicht ohne massive Unterstützung und volles Vertrauen in die Partner vor Ort geleistet werden kann. Und es geht um mehr als nur Service und Support. Auch das Verständnis für die Geschäfte des Kunden, für seine Herausforderungen und sein Auftreten am Markt gehören dazu. Ohne Kenntnis dieser Voraussetzungen könnte ein Key Account Manager bei OCS seinen Kunden weder bei der Erschließung neuer Geschäftsfelder noch bei der Optimierung von Geschäftsprozessen unterstützen.

„Unsere Key Accounts kennen ihr Geschäft und wir das ihre“ meint der Account Manager, der in der Wipotec Group ausgewählte Kunden in den Bereichen Food und Pharma betreut. „Früher waren beispielsweise Wägetechnik und Produktinspektion die



Carsten Röben (Mitte)
Key Account Manager OCS bei der
Vorstellung einer High-Definition-Kamera.



Wir investieren in Technologien, abgestimmt auf unsere Kunden, realisieren mit ihnen gemeinsame Lösungen. Das ist es, was wir unter langfristigen Partnerschaften verstehen, auf die es im Key Account ankommt.

wesentlichen Aufgabenstellungen im Lebensmittelbereich. Doch wenn man über den Tellerrand schaut, und das erwarten unsere Kunden auch von uns, erkennt man, wie benachbarte Märkte ihre Umgebungen beeinflussen, wie neue Standards plötzlich Grenzen überwinden und Wettbewerbsvorteile generieren, auf die man vorher nicht eingestellt war. Die Produktpalette der Wipotec Group umfasst beispielsweise Track & Trace-Lösungen, die beginnend mit einer einzelnen Applikation im Bereich der Serialisierung in nachfolgenden Schritten um weitere Aggregationslösungen erweitert werden können. Erreicht wird dieses Ziel unter Einsatz einer einzigen gemeinsamen Systemplattform, dem Traceable Quality System (TQS) von OCS. Die Zahl der Schnittstellen nimmt dabei nicht zu, und genau das ist, worauf es den Unternehmen letztlich ankommt. „Die Komplexität des von außen betrachteten Gesamtsystems darf nicht weiter steigen, auch wenn sich die Anzahl der erledigten Aufgaben erhöht“, so Carsten Röben.

Key Accounts sind global agierende Konzerne. Ihre Aufträge können große Dimensionen erreichen; im Gegenzug erreichen die den Aufträgen zugrundeliegende Lastenhefte unter Umständen Buchstärke. In ihnen sind alle Leistungsparameter beschrieben, die das zu liefernde System zu erfüllen hat: angefangen bei den Geschwindigkeiten, die erreicht werden müssen, über die Ausbringleistung, das Produktgewicht, Formatgrößen und Einbausituation, bis hin zu Fehlanswurfraten, die nicht überschritten werden dürfen. Auch wird im Lastenheft die Umgebung beschrieben, in der das System aus globaler Sicht funktionieren

muss und in die es vor Ort integriert werden soll. Ausgedehnte Factory Acceptance Tests beweisen dem Kunden, dass die Systeme den gestellten Aufgaben auch in der Praxis (und in Bezug auf seine Produkte) gewachsen sind. Selbst Tests in der Kundenumgebung, das heißt beim Kunden vor Ort sind üblich.

Die Modularität der TQS-Plattform von OCS stellt hier sicher, dass eine Integration in die Kundenumgebung immer gleich abläuft – auch wenn eine Landesorganisation die weltweiten Standards eines globalen Mutterkonzerns noch nicht erreicht hat. Diese Erkenntnis und die Sicherheit, dass das globale Wachstum der eigenen Organisation nicht etwa limitiert, sondern im Gegenteil durch gemeinsame Entwicklungen sogar weiter beschleunigt wird, hat viele Global Player im Food- und Pharmabereich von Lösungen aus dem OCS-Portfolio überzeugt. Nicht wenige von ihnen zeigen sich überrascht, wenn sie die Wertschöpfungstiefe erkennen, die sich bei näherer Betrachtung in den Lösungen zeigt: hier am Beispiel einer im Hause entwickelten High-Definition-Kamera für die X-ray-Technologie.

„Diese Kamera verschafft uns genau den Vorteil, den wir im Einsatz erreichen wollen“ weiß Röben. „Andere kaufen von der Stange. Wir investieren in Technologien, abgestimmt auf unsere Kunden, realisieren mit ihnen gemeinsame Lösungen. Das ist es, was wir unter langfristigen Partnerschaften verstehen, auf die es im Key Account ankommt.“

OCS ONLINE



Produktfinder

In drei Schritten zu Ihrer Lösung

OCS-CW.COM

The screenshot displays the OCS online website interface. At the top, there are navigation tabs for 'LÖSUNGEN', 'SERVICE', and 'UNTERNEHMEN'. Below this, a section titled 'Fast Track zu unseren Maschinen' provides a brief overview of the product finder tool. A three-step process is outlined: 1. Branche bestimmen, 2. Lösung wählen, and 3. Parameter einstellen. The main 'Produktfinder' section features a progress indicator with three steps (1, 2, 3) and a grid of industry categories represented by icons and images: FOOD, AEROSOLE, PHARMA, CHEMIE, MAIL & LOGISTIK, MASCHINENBAU, NON-FOOD, KOSMETIK, and BAU- & MINERALSTOFFE. The footer contains a detailed menu with sub-categories for 'Lösungen', 'Service', and 'Unternehmen', along with contact information and social media icons.

NEUE WEBSEITEN KOMMEN HÄUFIG MIT INTEGRIERTEN PRODUKTFINDERN. AUCH OCS HAT EINEN AUF IHRER WEBSEITE INSTALLIERT. EINE KURZVORSTELLUNG.

Kunden der Wipotec Group werden es bereits registriert haben – die neue OCS Webseite ist seit einigen Wochen online. Und – Achtung, jetzt folgt ein wenig Eigenlob – was ist zu sehen: Ein ansprechendes Design, aufgeräumt, barrierearm, responsive, kommunikativ, gute Inhalte, viel Weissraum, linksbündiger Satz, trendy und klassisch zugleich... Und natürlich: ein Produktfinder. Der nicht ganz unaufgeregt vom rechten Seitenrand um Aufmerksamkeit bittet, wenn man ihm zu nahe kommt. Und der sich auch sonst dezent in Bannerform vor den Text legt, um ja nicht übersehen zu werden. Aber was leistet eigentlich ein Produktfinder? Und ist man nach seiner Benutzung wirklich am Ziel?

In drei Schritten zur Lösung – das ist das Versprechen. Alles beginnt mit der Auswahl der Branche. Hier finden potentielle Kunden den Einstieg, indem sie ihre Branche auswählen. Angefangen bei Food, über Pharma und Mail & Logistics finden sich hier alle Branchen, für die OCS Lösungen bereithält. Ist die Branche einmal ausgewählt, öffnet sich die Palette, in der die Anwendungen vorgestellt werden, welche die angebotenen Lösungen näher beschreiben – auf der einen Seite Wägetechnologie, des weiteren Inspektionstechnik in der Form von Metalldetektoren oder Röntgenscannern. Je nach ausgewählter Branche werden auch Track & Trace- bzw. Kombilösungen vorgestellt. Das können je nach Branche Wägetechnologie kombiniert mit Metalldetektion oder Röntgeninspektion mit Wägetechnologie oder optischen Inspektionssystemen sein.

Hier zeigt sich ein unmittelbarer Vorteil eines Produktfinders: Auf der Suche nach einer geeigneten Lösung werden auch Varianten angezeigt, die über die Problemlösung hinaus Vorschläge machen, die das Angebot ergänzen. Das mag für einen Suchenden durchaus sinnvoll sein. Deswegen, weil die Systeme von OCS modular aufgebaut sind und sich häufig ohne zusätzlichen Platzbedarf weitere Inspektionstechnologien integrieren lassen, für die in Form von Stand-Alone-Lösungen kein Platz vorhanden wäre. Diese Lösungen sind natürlich auch durch den konventionellen Besuch der Webseite auffindbar, nicht aber auf einem so direkten Weg.

Die Vorschläge basieren auch auf den Best Practice Lösungen der OCS, in denen sich niederschlägt, welche Systemvarianten durch vergleichbare Kunden zusammengestellt und geordnet wurden. Indem vorhandene Standardvarianten vorgeschlagen werden, profitieren Kunden auch von den Kostenvorteilen dieser Zusammenstellungen, die bei vielen Kunden bereits zum Einsatz kommen. Hier zeigt sich deutlich, dass die Benutzung des Produktfinders zusätzliches Wissen vermittelt, das über die reinen Produktdaten hinausgeht – womit ein weiteres Ziel der OCS-Webseite erfüllt wäre.

Doch der Funktionsumfang des Produktfinders ist an dieser Stelle noch nicht zu Ende. In einer weiteren Entscheidungsebene lassen sich im Falle der Wägetechnologie Durchsatz, Gewicht und weitere Optionen einstellen. Auf diese Weise lässt sich das Zielsystem noch genauer spezifizieren. Auch bei Röntgenscannern können Produktspezifikationen wie flache, liegende Produkte oder Schüttgüter ausgewählt werden. Die Produktauswahl wird damit auch hier noch genauer eingegrenzt. In vielen Fällen erlauben nachgeordnete Filter die finale Auswahl genau desjenigen Systems, das die Anforderungen der gesuchten Lösung im Detail erfüllt.

In drei Schritten ist man in der Regel am Ziel – wie versprochen. Ist der Produktfinder also die ideale Lösung für die Besucher der OCS Webseite? Kommt darauf an, könnte man erwidern. Auf jeden Fall ist er eine sehr gute Alternative für alle Besucher, die bereits eine gute Vorstellung von den Anforderungen haben, die eine zukünftige Maschine erfüllen muss. Für diejenigen, die sich zuerst eine Übersicht über die angebotenen Technologien verschaffen wollen, ist dagegen der klassische Ansatz ein guter Weg. Frei von der geführten Version des Finders bewegt man sich je nach Interesse über die OCS-Webseite und geht dort in die Tiefe, wo man will. Wenn OCS eine passende Lösung für die Aufgabenstellung bereitstellt, wird sie auch auf diese Weise gefunden. Das Konzept „In drei Schritten zur richtigen Lösung“ entwickelte und realisierte Jennifer Fuchs (Marketing Wipotec Group).

Last but not least: Wie jede gute Webseite bietet auch die OCS-Webpräsenz den direktesten Weg der Kontaktaufnahme an, der von vielen als das vielleicht wichtigste Element einer Webseite verstanden wird: Der Call-to-Action wird als Kontakt-Schaltfläche mittig und damit an prominenter Position jederzeit am oberen Rand der Webseite angezeigt – und ermöglicht die unmittelbare Kontaktaufnahme mit einem Vertriebsexperten: Früher hieß das: Einfach zukleben und abschicken. Porto übernehmen wir. So ändern sich die Zeiten...

INTERNATIONALE UND NATIONALE MESSEN

Achtung Zungenbrecher: Was sagen uns IFFA, CFIA, PPMA? Und weiter Modex, Fachpack, Emballage? Natürlich - das sind Messen für Food, Packaging und Mail & Logistics.

Auf diesen und anderen Messen war die Wipotec Group in 2016 mit eigenen Messeständen vertreten, wie die nachstehenden Bilder belegen. Und auf über 40 weiteren Events zeigten Partner, Reseller und Repräsentanten Technologien und Anlagen der Wipotec Group und ihrer Töchter.



IMPRESSUM

(Weigh Up, Wipotec Kundenmagazin)

Herausgeber:

Wipotec GmbH

Postadresse:

Adam-Hoffmann-Straße 26

67657 Kaiserslautern

T +49.631.34146-0

F +49.631.34146-8640

www.wipotec.com

info@wipotec.com

Vertretungsberechtigte Geschäftsführer:

Theo Düppre, Udo Wagner

Redaktion:

Janosch Brengel, Kay Wessin

Bildnachweise:

Wipotec, 123 RF, Shutterstock

Grafik, Satz und Layout:

Global Marketing Wipotec, Klaus Lehmann (Neuformat)

Druck:

Kerker Druck GmbH, Kaiserslautern

Ansprechpartner:

Janosch Brengel

Janosch.Brengel@wipotec.com

Die in diesem Magazin veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Übersetzung, Nachdruck und Vervielfältigung sind nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers möglich. Für Fehler in den Veröffentlichungen wird keine Haftung übernommen.



**INNOVATION UND LEIDENSCHAFT FÜR TECHNIK.
FÜR DIE BESTE KUNDENINDIVIDUELLE LÖSUNG.**

WIPOTEC
WEIGHING TECHNOLOGY

ocs
CHECKWEIGHERS
A Wipotec Company