

TRANSFER

DAS STEINBEIS-MAGAZIN 02|22



**EINE PERSPEKTIVE FÜR
BILDUNG UND ARBEITSWELT
DER ZUKUNFT**



Steinbeis



ARMARIO: EIN SCHALTSCHRANK-KONFIGURATOR SCHREIBT ERFOLGSGESCHICHTE

WIE AUS DER PROJEKTARBEIT EINES STEINBEIS-STUDENTEN EIN CLEVERES PRODUKT WIRD

Markus Fiedler, Geschäftsführer der FiMAB GmbH & Co. KG, hatte im Rahmen seines Studiums an der SBA – Management School der Steinbeis-Hochschule die Idee, einen Schaltschrank-Konfigurator zu entwickeln. Gesagt, getan, setzte er diese Idee im Zuge seiner Studienarbeit in die Praxis um. In der TRANSFER erzählt Markus Fiedler, was das Tool so einzigartig macht, mit welchen Herausforderungen er zu kämpfen hatte und warum er ein berufsintegriertes Studium jedem empfiehlt.

Seine ersten Berührungspunkte mit der Blechverarbeitung hatte Markus Fiedler im Unternehmen seines Vaters, der FiMAB GmbH & Co. KG, das er später übernommen hat. In das Berufsleben ist er mit einer Ausbildung zum Energieeräteelektroniker gestartet, später ließ er sich zum Industriefachwirt weiterbilden und entschied sich mit 45 Jahren für ein Bachelorstudium. Im elterlichen Unternehmen baute er sein technisches Know-how aus, wollte sich aber auch kaufmännisch weiterbilden: „Die Weiterbildung zum Business Coach

war damals ein erster Schritt aus der Technik, hin zu Menschen und Kommunikation – auch, um mit anderen Branchen und Sichtweisen in Kontakt zu kommen“, blickt er zurück. Er entschied sich danach für das berufsintegrierte Masterstudium an der SBA – Management School der Steinbeis-Hochschule.

WISSENSCHAFTLICHER INPUT – UNTERNEHMERISCHER OUTPUT

Das Projekt-Kompetenz-Studium (PKS) der Steinbeis-Hochschule macht die enge Verzahnung von Job und Studium aus und gerade diese Besonderheit gab Markus Fiedler die Möglichkeit, eine lang gereifte Idee in die Tat umzusetzen: ARMARIO, einen Online-Konfigurator für Schaltschränke. Das PKS bot dem Steinbeis-Studenten unter anderem Zugang zu Netzwerken, zu vorhandener Wissenskompentenz und zu Unterstützung bei der Finalisierung der Finanzierung. Ein wichtiger Aspekt von Markus Fiedlers Studium war auch der Austausch mit Studierenden aus den unterschiedlichsten Branchen, um Kon-

takte zu knüpfen und vielseitige Perspektiven auf das Thema zu gewinnen.

ARMARIO: BESSERE QUALITÄT IN KÜRZERER ZEIT

Bisher bestellten Unternehmen Schaltschränke, meist auch in höherer Auflage, um diese manuell erst vor Ort anzupassen. Der Online-Konfigurator ARMARIO soll die Qualität erhöhen und Zeit einsparen, indem passgenaue Schaltschränke ab Losgröße 1 geliefert werden können. Analog zu einem klassischen Online-Shopping-Vorgang wählt der Kunde das Produkt, konfiguriert dieses und lässt sich den aktuellen Preis sowie die Lieferzeit anzeigen. Die Produktion ist standardisiert, mit den Vorteilen der gleichbleibenden Qualität eines Serienprodukts und einer flexiblen Individualisierungsmöglichkeit – fernab der hohen Preise, die „Handarbeit“ mit sich bringt. Durch die passgenauen Schaltschränke kann der vorhandene Platz millimetergenau genutzt werden, mit zusätzlicher Raumschaffung für die



Steuerung als Kernstück der Schaltschränke.

HERAUSFORDERUNGEN UND CHANCEN

Die größte Herausforderung bei der Markteinführung war die Aufklärung innerhalb der Branche. Das Produkt eignet sich vor allem für moderne Maschinen oder kleinere Anlagen. Während jüngere Unternehmen und Start-ups häufig offen für den Konfigurator sind, erkennt Markus Fiedler bei traditionellen Unternehmen eine Hürde in Form einer „Das machen wir schon immer so“-Mentalität. Einen Nutzen konnte die FiMAB GmbH & Co. KG aus der Pandemie ziehen: Die Digitalisierung wurde vorangetrieben, Lockdowns und Homeoffice machten den Online-Konfigurator zu einem gefragten Tool. Die Website soll außerdem mehrsprachig werden, damit bald Nutzer auf der ganzen Welt ihre individualisierten Produkte zusammenstellen und bestellen können. Ein Beratungsteam im Vertrieb beschäftigt sich aktuell damit, den Konfigurator auch anderen Unternehmen anzubieten, damit weltweit regional produziert werden kann. Ein weiteres, bereits umgesetztes Ziel war die Realisierung einer Lieferzeit von zehn Arbeitstagen – Sonderlösungen bedürfen normalerweise acht bis 12 Wochen! „Durch die Umsetzung von Lean-Production-Prinzipien in der Produktion streben wir zukünftig sogar eine Lieferzeit von drei Tagen an“, erklärt Markus Fiedler.

sierung einer Lieferzeit von zehn Arbeitstagen – Sonderlösungen bedürfen normalerweise acht bis 12 Wochen! „Durch die Umsetzung von Lean-Production-Prinzipien in der Produktion streben wir zukünftig sogar eine Lieferzeit von drei Tagen an“, erklärt Markus Fiedler.

IM STUDIUM PERSÖNLICH UND GESCHÄFTLICH WACHSEN

Auf die Frage, wem Markus Fiedler ein Studium an der SBA – Management School der Steinbeis-Hochschule empfehlen würde, fällt die Antwort eindeutig aus: „Jedem – und insbesondere Unternehmern, die persönlich und geschäftlich wachsen wollen.“ Das Studium neben dem Beruf bietet den großen Vorteil der direkten Projektumsetzung. Der Austausch mit Menschen und Unternehmen führt dazu, dass das Projekt aus den verschiedensten Blickwinkeln betrachtet wird. Der Steinbeis-Alumnus rät allen, die ihre Ideen Wirklichkeit werden lassen wollen, über ihr Vorhaben zu sprechen, zu netzwerken und von anderen zu lernen. Er hat selbst erlebt: „Mit jeder Erkenntnis geht es nur vorwärts und jede Erkenntnis ist eine gute Erkenntnis.“



WEITERE INFOS ZU ARMARIO AUF WWW.ARMARIO.DE

MARKUS FIEDLER
info@fimab.eu (Autor)



Geschäftsführer
FiMAB GmbH & Co. KG
(Neubulach)

www.fimab.eu

PROF. DR. PETER DOHM
peter.dohm@steinbeis.de



Steinbeis-Unternehmer
Steinbeis-Transfer-Institut
Management und Business
(Berlin, Gaggenau)

www.steinbeis.de/su/0638

IMPRESSUM – TRANSFER. DAS STEINBEIS-MAGAZIN

Zeitschrift für den konkreten Wissens- und Technologietransfer
Ausgabe 2/2022
ISSN 1864-1768 (Print)

HERAUSGEBER

Steinbeis GmbH & Co. KG für Technologietransfer
Adornostr. 8 | 70599 Stuttgart
Fon: +49 711 1839-5 | E-Mail: stw@steinbeis.de
Internet: transfermagazin.steinbeis.de | www.steinbeis.de

VERANTWORTLICHE REDAKTEURIN

Anja Reinhardt
Adornostr. 8 | 70599 Stuttgart
E-Mail: anja.reinhardt@steinbeis.de

REDAKTION

Anja Reinhardt, Marina Tyurmina, Luisa Dietrich
E-Mail: transfermagazin@stw.de

Für den Inhalt der einzelnen Artikel sind die jeweils benannten Autoren und Interviewpartner verantwortlich. Die Inhalte der Artikel spiegeln nicht zwangsläufig die Meinung der Redaktion wider. Aufgrund der besseren Lesbarkeit werden in den Beiträgen in der Regel nur männliche Formen genannt, gemeint sind jedoch stets Personen jeglichen Geschlechts. Die Redaktion kann für die als Internetadressen genannten, fremden Internetseiten keine Gewähr hinsichtlich deren inhaltlicher Korrektheit, Vollständigkeit und Verfügbarkeit leisten. Die Redaktion hat keinen Einfluss auf die aktuelle und zukünftige Gestaltung und auf Inhalte der verlinkten Seiten. Beiträge beziehen sich auf den Stand der genannten Internetseite, der zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieser Ausgabe des Transfer-Magazins gilt.

ABBESTELLUNG

Möchten Sie das Steinbeis Transfer-Magazin in Zukunft nicht mehr erhalten, können Sie es jederzeit abbestellen. Bitte informieren Sie uns dazu per E-Mail an media@steinbeis.de oder telefonisch unter +49 711 1839-5. Ihre Abmeldung wird spätestens mit der übernächsten auf Ihre Abbestellung hin erscheinenden Ausgabe aktiv.

GESTALTUNG UND SATZ

Julia Schumacher

DRUCK

Berchtold Print-Medien GmbH, Singen

FOTOS UND ABBILDUNGEN

Fotos stellen, wenn nicht anders angegeben, die im Text genannten Steinbeis-Unternehmen und Projektpartner zur Verfügung.
Titelbild: © undraw.co

Steinbeis ist mit seiner Plattform ein verlässlicher Partner für Unternehmensgründungen und Projekte. Wir unterstützen Menschen und Organisationen aus dem akademischen und wirtschaftlichen Umfeld, die ihr Know-how durch konkrete Projekte in Forschung, Entwicklung, Beratung und Qualifizierung unternehmerisch und praxisnah zur Anwendung bringen wollen. Über unsere Plattform wurden bereits über 2.000 Unternehmen gegründet. Entstanden ist ein Verbund aus mehr als 5.500 Experten in rund 1.100 Unternehmen, die jährlich mit mehr als 10.000 Kunden Projekte durchführen. So werden Unternehmen und Mitarbeiter professionell in der Kompetenzbildung und damit für den Erfolg im Wettbewerb unterstützt.

217078-2022-02