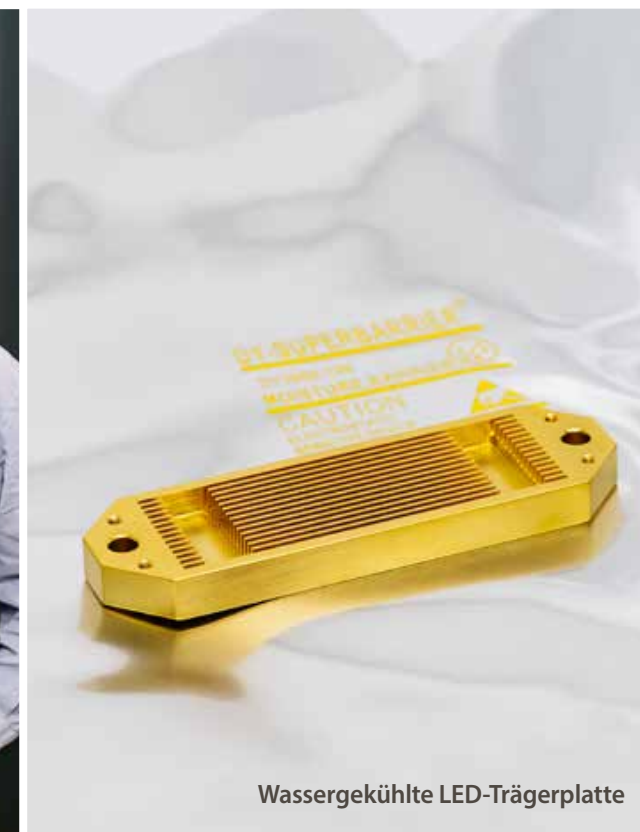


BAIERTEC – ein Unternehmen auf dem Weg in die Zukunft



Michael Sattler und Bob Baier



Wassergekühlte LED-Trägerplatte

BAIERTEC fertigt u.a. Produkte zur Kühlung von elektronischen Bauelementen. Die Nachfrage dieser Produkte wird in Zukunft steigen, prognostiziert Michael Sattler, Prokurist bei BAIERTEC. Mehr Nachhaltigkeit und der Wunsch zur Rückgewinnung von Wärmeenergie werden diesen Trend verstärken. Die Digitalisierung an sich, Trends wie Blockchain und der Einsatz von künstlicher Intelligenz führen zu einem weltweiten Anstieg des Energieverbrauchs in großen Rechenzentren. Selbst bei Mittelstandsunternehmen wird der Energiebedarf der Server ein Niveau erreichen, so dass eine neue, grüne Technologie unverzichtbar wird: Die Wärmerückgewinnung auf Servermainboards wird eine Zukunftstechnologie sein, auf die das Unternehmen setzt. „Wir erwarten ebenfalls im Umfeld der Brennstoffzellenentwicklung einen steigenden Bedarf. Unsere Kunden setzen dabei gezielt auf Partner mit hoher Innovationsfähigkeit und schneller Reaktionszeit in der Entwicklungsphase. Diesen neuen Anforderungen müssen wir uns ebenso stellen, wie dem Wunsch kostengünstig zu fertigen.“ berichtet Michael Sattler.

Innovativ Kosten senken.

Bob Baier, Geschäftsführer und Inhaber von BAIERTEC, setzt für dieses Ziel auf sein erfahrenes Team. Der kollegiale Umgang, der persönliche Kontakt und die Freiräume für Entscheidungen sind die Basis für die laufende Bereitschaft zur Veränderung. „Dass unsere Produkte durch die Pandemie eine derart hohe Nachfrage erfahren haben, ist ein Zufall. Aber wir wissen auch, dass wir uns darauf nicht ausruhen dürfen.“ erklärt Baier. So konnte Baier in den vergangenen zwei Jahren um 20 Prozent zum Vorkrisenniveau wachsen. Dabei paart das Unternehmen die 30-jährigen Erfahrungen in der Zerspanung und der Oberflächenbearbeitung mit neuen Technologien wie Automatisierungen, robotergeführte Laser für Härte- und Oberflächenprozesse oder thermisches Entgraten. Eine weitere Aufgabe für die Zukunft wird sein, nicht nur das eigene Unternehmen zu digitalisieren, sondern auch Firmen untereinander zu vernetzen. „Uns geht es darum, mit unseren Kunden und Lieferanten schneller und effizienter zu werden, um gemeinsam für unsere Endkunden einen Benefit zu schaffen.“ Einzelne Unternehmen zu digitalisieren ist nicht das Ende. Das Ziel muss

eine Vernetzung der Lieferkette sein, egal wie groß oder klein die beteiligten Firmen sind. Damit kann die Wettbewerbsfähigkeit einer ganzen Region gesteigert werden.“ so Sattler. Die Partner müssen digitale Zugänge haben, um Befragungen und auch Kapazitäten, Auftrags- und Terminstatus einzusehen. Selbst die Einsicht in sensible Daten wie Aufwände und Kostenstrukturen sind denkbar, um maximales Vertrauen zu schaffen. In der digitalen Arbeitswelt werden bereits heute nahezu alle Daten erfasst, so dass eine vollständige Transparenz gewährleistet ist. „Es gilt, vertrauensvoller zusammenzuarbeiten und Transparenz zu schaffen, um insgesamt in kürzerer Zeit eine höhere Leistung zu erzielen. Es darf keine Barrieren innerhalb der Lieferketten geben. Auch nicht vom Kleinunternehmen zum Mittelständler.“ Digital sind interne Prozesse sehr gut zu steuern. Aber um externe Prozesse zu steuern, binden nicht vernetzte Unternehmen

nach wie vor ein hohes Maß an internen Kapazitäten. „Wenn wir gemeinsam wettbewerbsfähig bleiben wollen, wird es zwingend notwendig sein, dass wir uns mit unseren Lieferanten vernetzen und unseren Kunden den gleichen Service anbieten.“, ist sich Bob Baier sicher und wünscht sich vergleichbare Vorgehensweisen bei seinen Partnern. Dass diese Vision wahr werden könnte, zeigen die ersten Projekte aus der Serienfertigung der Industriekameras, die BAIERTEC vor zwei Jahren gestartet und nun erfolgreich abgeschlossen hat. Die Potentiale in Bezug auf die Dauer der Produktrealisierung und kundenseitiger Kosteneinsparung, durch Wegfall von Sachbearbeitung und administrativer Arbeit, haben unsere Kunden überzeugt. Weitere Partner werden folgen. Dies ist eine wichtige Anerkennung der harten Arbeit der vergangenen Jahre. Dass wir an unserem Standort auf Dauer wettbewerbsfähig

Zerspanungsprozesse anbieten können, ist ein Erfolg der gesamten Mannschaft.“, hebt Sattler hervor. Derzeit arbeitet das Unternehmen daran, diese Vision auch im Fertigungsbereich von Einzelteilen für den Maschinen- und Vorrichtungsbau wahr werden zu lassen. Hier ist es jedoch um ein Vielfaches anspruchsvoller die kurzfristigen Kundenanforderungen digital abzubilden. Dennoch ist das Unternehmen bereit, sich dieser Herausforderung zu stellen, um ein zuverlässiger Partner für die Zukunft zu sein.



www.baiertec.de