

# Wir schalten mal kurz rüber

## Wittmann setzt im Kundenkontakt zusätzlich auf digitale Lösungen

Seitdem direkte persönliche Kontakte pandemiebedingt nur noch eingeschränkt möglich sind, erfahren digitale Plattformen zur Unterstützung des Vertriebs eine in der Investitionsgüterindustrie bisher eher ungekannte Wertschätzung. Wittmann hat dazu nun ein flexibles interaktives Tool vorgestellt, mit dem die Geschäftsführung in einer Live-Schaltung auch gleich die Neuheiten aus den einzelnen Geschäftsbereichen übertrug.



Fernsehstudioatmosphäre: Durch die Sendung führten Michael Wittmann (links) und Rainer Weingraber. Quelle: Wittmann; Screenshot: © Hanser

Das Spritzgießtechnikum wird zum Fernsehstudio – oder sogar zur Reality Show. Einen Vorgeschmack auf die neuen digitalen Möglichkeiten des interaktiven Austauschs mit Kunden gaben Michael Wittmann, geschäftsführender Gesellschafter der Wittmann Group, und Rainer Weingraber, Geschäftsführer von Wittmann Battenfeld, der internationalen Fachpresse in einer Online-Presskonferenz am 19. Mai 2021. Auch bei Wittmann habe man sich Gedanken gemacht, so hieß es, wie Kunden und Partner in dieser schwierigen, von der Covid-19-Pandemie geprägten Zeit – aber auch darüber hinaus – mithilfe digitaler Plattformen bestmöglich erreicht und unterstützt werden könnten. Das Ergebnis, das die beiden Spitzenmanager via Live-Schaltung präsentierten, lautet: Wittmann Interactive.

Wie unmittelbar dieses multimediale Kommunikationstool wirkt, demonstrierte Wittmann, indem er im Stile eines Fernsehmoderators in vier verschiedene Werke schaltete, wo Niederlassungsleiter und Mitarbeiter sozusagen als Live-Reporter in gestochen scharfen Bildern und hoher Tonqualität von ihren Neuheiten berichteten. Doch bevor es soweit war, zeichnete Wittmann für die teilnehmenden Journalisten ein Bild der aktuellen Lage und der jüngeren Vergangenheit. Demnach habe der Auftragseingang im 1. Quartal 2021 das höchste Niveau in der Unternehmensgeschichte erreicht. Bereits seit Mitte 2020 habe man eine sehr starke Belegung verzeichnen können, mit Zuwächsen über praktisch alle Branchen und Länder. Besonders hob Wittmann die Freizeitindustrie hervor: „Die Leute hatten

eben Zeit, und das hat sich in Bestellungen aus den Bereichen Heim, Garten, Sport und Unterhaltungselektronik niedergeschlagen.“

Für 2021 rechnet die Unternehmensgruppe mit einem Umsatz zwischen 400 Mio. und 350 Mio. EUR, nach 305 Mio. EUR im Vorjahr. Ob der Höchstwert erreicht werden könne, sei ungewiss, denn: „Aktuell verursacht eine Materialknappheit über fast alle Industriezweige hinweg ebenso wie bei Verarbeitern bereits einen Abkühleffekt.“ Daher werde die Verfügbarkeit insbesondere kritischer Komponenten wie Mikroprozessoren maßgeblich über den Erfolg des Jahres bestimmen. Aber, und das war Wittmann wichtig zu erwähnen: „Wir können alle unsere Lieferverpflichtungen erfüllen.“

### Moderne Infrastruktur für Schulungen und Maschinenabnahmen

Auch an den geplanten Investitionen wird sich nichts ändern. Wie Rainer Weingraber ausführte, arbeitet Wittmann Battenfeld in Köttingbrunn derzeit daran, eine höhere Produktionskapazität für Groß- und Sondermaschinen und insgesamt eine gesteigerte Produktivität durch vollautomatische Logistikkonzepte zu erreichen. Dafür werde ein Logistikzentrum mit rund 1500 Palettenstellplätzen sowie einem eigenen Lager- und Kommissionierbereich errichtet und die Montagefläche für Vertikal- und Großmaschinen erweitert. Zudem wurde das Technikum für die Integration von „Wittmann Interactive“ ausgebaut. „Wir haben hier nun eine moderne Infrastruktur für Schulungen, Maschinenabnahmen, Technologiepräsentationen,



Durch Harmonisierung und Kompaktheit des GIT-Moduls fallen die Anschaffungskosten geringer aus als bisher. Die einfachere Bedienung erspart zudem Zeit © Wittmann Battenfeld

Online-Expertengespräche und Inhouse-Veranstaltungen“, so Weingraber.

Das Tool, einführend von Valentina Faloci, Head of Sales, erläutert, ermöglicht eine Live-Übertragung mittels einer Kopfkamera, bei der die Interaktion mit Kunden oder anderen Gesprächspartnern via einer Streamingplattform abläuft. Die

Kopfkameras werden durch mobile Licht- und Kameratechnik ergänzt. Dabei handelt es sich um steckerfertige Module mit Ausstattung für Licht, Ton und Videobild, die auch als zusätzliche mobile Standorte für Web-Konferenzen direkt an der Spritzgießanlage genutzt werden können.

### Live-Tour über vier Stationen

Auf diese Weise wurden die Pressevertreter von Wolfgang Roth, Head of Application Engineering bei Wittmann Battenfeld, auf einem virtuellen Rundgang durch das Technikum in Köttingbrunn begleitet. Aktuell verrichten dort zehn Maschinen mit Anwendungen vom Mikrospritzgießen bis zur Strukturschaumtechnik Cellmould ihren Dienst. Nächste Station war Meinerzhagen, wo Andreas Hollweg, Vertriebsleiter Spritzgießtechnik bei Wittmann Battenfeld in Deutschland, u. a. das neue Modul „Airmould Next“ (Bild) für die Gasinnendrucktechnik vorstellte (siehe S. 12).

In der Niederlassung Nürnberg erwartete der dortige Vertriebsleiter Peri-

pherie und Automation, Guido Ahlfeld, die Zuseher. Er präsentierte eine platzsparende Lösung für Automatisierungen, speziell im Bereich Pick and Place. Diese sogenannten Easy-Zellen sind vor allem für bereits installierte Spritzgießmaschinen mit kleinen Abständen zueinander gedacht, die der Kunde nachträglich automatisieren will. Zudem rückte er eine Produktionszelle des Typs Ingrinder ins Bild, bei der Angusspicker und Mühle platzsparend in die Anlage und in die Maschinensteuerung Unilog B8 integriert sind. Domenik Nikollaj, Head of Sales Wittmann Technology in Wolkersdorf, informierte abschließend über Neuheiten bei Peripheriegeräten. ■

Dr. Clemens Doriat, Redaktion

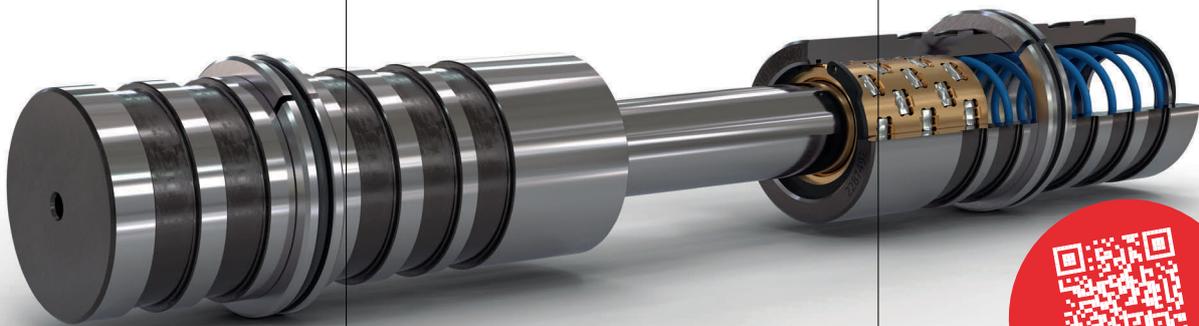
## Service

### Digitalversion

➤ Ein PDF des Artikels finden Sie unter [www.kunststoffe.de/onlinearchiv](http://www.kunststoffe.de/onlinearchiv)

# AGATHON

## HAT DREI LEBEN



DAS HILFT GEGEN  
KOPFSCHMERZEN

WIR SIND IHR  
SPARSCHWEIN