

Nachhaltigkeit & Digitalisierung

Klimaneutral ins neue Jahr

DMG Mori investiert in ein XXL-Logistikcenter am Standort Pfronten und geht mit einem neutralen CO₂-Abdruck ins neue Jahr. Anwender profitieren von kurzen Reaktionszeiten, einer verbesserten Energiebilanz und einem stetig steigenden Angebot an digitalen Lösungen.

Das Thema Nachhaltigkeit wurde in seiner Priorität nur kurz von dem Pandemiegeschehen verdrängt. Im Hintergrund hat DMG Mori allerdings die Weichen für reibungslose Lieferketten und fließende Warenströme gestellt. Mit dem Ausbau des Standorts Pfronten um ein hochmodernes Logistikzentrum wird der Problematik von Lieferengpässen die Stirn geboten. Bei dem Projekt handelt es sich um einen Anbau bereits bestehender Produktionshallen. Auf einer Fläche von rund 7000 Quadratmetern entsteht eine Logistikhalle mit Hochregallager. Weitere 2500 Quadratmeter werden mit einer Ladehofüberdachung und Verwaltungsräumen bebaut. Die Fertigstellung ist für Ende Januar 2022 geplant. Als Produktionsstandort werden im Werk allein 50 unterschiedliche Maschinentypen von der vielseitigen monoBlock-Serie bis zu den XXL-Maschinen montiert. Rund 1500 komplette Werkzeugmaschinen werden in der mit fahrerlosen Transportsystemen organisierten Fließfertigung pro Jahr fertiggestellt und dann in die ganze Welt ausgeliefert.

Nachhaltigkeitskonzept führt zu hohen CO₂-Einsparungen

DMG Mori ist in seiner Produktion nach eigenen Angaben bereits seit 2020 klimaneutral und weist eine ausgeglichene CO₂-Bilanz aus. Seit 2021 stellt das Unternehmen alle Maschinen komplett klimaneutral her – vom Rohstoff bis zur Auslieferung erhalten Anwender eine 'GreenMachine'. Auch im Betrieb beim Kunden arbeiten die Fertigungslösungen mit höchstmöglicher Energie-



1 President Dr.-Ing. Masahiko Mori, Vorstandsvorsitzender Christian Thönes und Irene Bader, Executive Officer Global Marketing, bei der Pre-EMO-Presskonferenz in Pfronten

© Hanser

effizienz ('Greenmode'). Verbleibende Emissionen, die bislang nicht vermeidbar sind, werden durch Klimaschutz-Zertifikate kompensiert. Als eines von deutschlandweit siebzehn Unternehmen ist man deshalb für den 'Deutschen Nachhaltigkeitspreis 2022' nominiert.

Technische Kommunikation statt Showkampf

Wer den Messestand auf der EMO in Mailand besucht hat, konnte sich selbst von einer geänderten Präsentationsstrategie überzeugen: »In den letzten Jahren wurden die Stimmen im Marketing immer lauter, der direkten Interaktion mit Kunden einen höheren Stellenwert einzuräumen«, stellt Christian

Thönes anlässlich der Pressekonferenz fest. »Das korrigieren wir. Dazu laden wir alle Interessierten ein, uns an unseren Standorten zu besuchen und in den Dialog zu treten. Nicht nur im Rahmen unseres Open House Events, das nächstes Jahr verlängert wird und vom 15.02. bis 22.02.22 stattfinden wird, sondern gerne auch unterjährig.« So soll dem komplexen technologischen Portfolio Rechnung getragen werden, was am besten vor Ort zu vermitteln sei. Digitale Präsentationsmöglichkeiten sollen diesen Trend zukünftig noch unterstützen. Das Ziel sei, Werkzeugmaschinen online zu konfigurieren, vergleichbar mit der Auswahl an Sonderausstattung beim Autokauf. Für 24 Ma-



2 Ein autonom fahrendes Transportgerät PH-AGV belädt den Werkstückspeicher selbsttätig mit einem auf einer Palette aufgespannten Werkstück © Hanser

schinenmodelle sei dies bereits realisiert; auch die 600 im Einsatz befindlichen Vertriebsmitarbeiter nutzen das Tool in der Beratung.

As-a-Service-Geschäftsmodelle liegen im Trend

Mit seinem digitalen Geschäftsmodell 'Payzr' (Pay with Zero Risk) greift DMG Mori günstigere Anbieter an. Im ersten Schritt habe man im Bereich Equipment-as-a-Service das kompakte Vertikalbearbeitungszentrum M1 angeboten.

Je nach Maschinenpaket und Vertragslaufzeit – 12, 24 und 36 Monate sind möglich – zahlen Anwender eine angepasste monatliche Grundgebühr, die Wartungen, Service und Versicherungen abdeckt – ein All-Inclusive-Paket, das risikofrei ist und volle finanzielle Flexibilität erlaubt, da anstelle von hohen Investitionsausgaben lediglich operative Betriebskosten anfallen. In den Bereichen Equipment-as-a-Service und Software-as-a-Service hat DMG Mori seither ein Portfolio aufgebaut, das die

Fertigung flexibler und planungssicherer gestaltet. Denn die neue Erfolgsformel des Technologieführers lautet „Abo & All-In statt Investition und Kauf“.

„Den Wandel hin zu Subscription-Geschäftsmodellen erleben wir schon seit geraumer Zeit. Wir wollen zum Netflix des Manufacturing werden“, gibt Thönes die Richtung vor. Ein griffiges Beispiel, denn die Funktionsweise des Streaming-Dienstes mit seinen rund 200 Millionen Abonnenten kennt quasi jeder. Die Geschäftsmodelle würden sich dabei unmittelbarer an den Anforderungen und Bedürfnissen der Kunden orientieren. ■ *mr*

INFORMATION & SERVICE



HERSTELLER

DMG Mori AG/Deckel Maho Pfronten
87459 Pfronten
Tel. +49 8363 890
www.dmgmori.com

www.muellerhydraulik.de

M müller
efficiency matters

Ihre Stecknadel im Heuhaufen – Ihr roter Faden für die Werkzeugmaschine!

Wir fragen uns: Warum machen Sie sich das zerspanende Leben eigentlich so schwer? Profitieren Sie ab sofort von echter Reibungslosigkeit per System – mit einer einzigartigen Vielfalt an maximal kombinierbaren und individualisierbaren Produkten für Ihre Werkzeugmaschinen-Peripherie.

Kombinieren Sie maximale Einfachheit mit maximaler Effizienz:

- // kein Peripherie-Flickenteppich
- // ein Ansprechpartner
- // schneller, partnerübergreifender Service
- // marktführende Technologien
- // alles passend aus einer Hand
- // Synergien in Schulung, Betrieb etc.
- // Sicherheit durch Standards
- // Systempartnerschaft mit der Werkzeugmaschinenindustrie



Animation gefällig?
Kundenbeispiele
gewünscht? Hier: