



„Mit der Haltung eines Start-ups und der Professionalität eines Marktführers“

IM+io im Gespräch mit Ralf Zastrau, Nanogate SE

Im August 2017 erhöhte die börsennotierte Nanogate SE aufgrund einer starken Geschäftsentwicklung ihre Jahresprognose und kündigte an, dass der Konzern ein neues Innovations-Programm mit der Einführung neuer Technologien und Anwendungen plane. Das lässt insofern aufhorchen, als die Nanogate Gruppe ganz analoge und haptische Produkte liefert, nämlich Beschichtungen von Kunststoffen und Metallen, um diese umweltschonender zu produzieren und widerstandsfähiger zu machen. Wir haben mit Unternehmensgründer und Vorstand Ralf Zastrau darüber gesprochen, welche Rolle die Digitalisierung beim Geschäftserfolg von Nanogate spielt.

IM+io Herr Zastrau, heute setzen große Konzerne auf die Metall- und Kunststoffveredelung durch Nanogate. Gestartet sind Sie 1999 als Spezialist für neue Materialien, der sich bereits 2006 an die Börse wagte und dort nach wie vor punktet. Worin liegt das Erfolgsgeheimnis des Unternehmens?

Nanogate ist heute ein weltweit führender Spezialist für designorientierte Hightech-Oberflächen und -Komponenten mit mehr als 1.200 Mitarbeitern. Kunden in Europa, Asien und Nordamerika setzen auf unsere Technologie. Dazu verfügen wir über eigene Entwicklungs- und Produktionskapazitäten auf beiden Seiten des Atlantiks. Zwei Faktoren sind für unseren Erfolg verantwortlich: Wir decken die gesamte Wertschöpfungskette ab und unterstützen unsere Kunden als Innovationspartner vom Design bis zur Lieferung der fertigen Komponenten. Und zweitens haben wir es verstanden, uns als Bindeglied zwischen den Herstellern der Ausgangsmaterialien sowie den Industrieunternehmen zu positionieren. Nanogate sorgt dafür, dass Produkte und Prozesse leistungsfähiger, effizienter und umweltfreundlicher werden. Das verbessert die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden.

IM+io Welche Rolle spielt die Digitalisierung in den Produktions- und Lieferzyklen der Nanogate-Gruppe?

Wie Sie sich vorstellen können, spielt das Thema bei Nanogate eine große Rolle. Wenn Sie sich unser Geschäftsmodell anschauen, stellen Sie

fest, dass wir als Systemhaus ein sehr umfassendes Leistungsportfolio für unsere Kunden beithalten. An unseren Standorten bilden wir teilweise sehr unterschiedliche Produktions- und Geschäftsprozesse ab. Um diesem Aspekt gerecht zu werden, nutzt Nanogate teilweise „intelligente“ Anlagentechnik mit Datenschnittstellen für moderne Betriebsdatenerfassung (BDE) und ERP-Systeme oder auch elektronische Datenschnittstellen wie EDI (electronic data interchange) für Kundenbeziehungen. Über die BDE-Systeme können wir unsere Produktion optimal steuern, um z. B. den hohen Standards von Unternehmen der Automobilindustrie oder in der Medizintechnik zu entsprechen. Qualitative Abweichungen oder Lieferverzögerungen dürfen wir uns nicht leisten. Gerade bei unseren Produkten für die Automobilindustrie, die größtenteils das Premiumsegment bedienen, sind reibungslose, IT-gestützte Abläufe kritische Erfolgsfaktoren.

Selbstverständlich ist der Top-Trend der digitalen Transformation „Industrie 4.0“ auch ein wichtiges Thema bei den Entwicklungsprozessen unserer Kunden, die wir als Innovationspartner mit verschiedenen Technologien und Systemen unterstützen. Hier kommen etwa vernetzte, computergestützte Designlösungen und „Rapid Prototyping“ zum Einsatz. Auch bieten wir mit unserer Inkjet-Technologie bereits hochflexible Fertigungsprozesse für kleinste Losgrößen, die Produkte unserer Kunden quasi „on demand“ individuell veredeln können.



Abbildung 1:
Moderne Produktionsstraße
bei Nanogate.

IM+io Bei aller Euphorie über den Nutzen der IT – gibt es bei Automatisierung und Digitalisierung Grenzen?

Es gibt aktuell natürlich noch viele Grenzen, diese werden jedoch sukzessive aufgehoben. Es bleibt daher abzuwarten, was die Zukunft bringt, und wir müssen unsere Technologien sowie Prozesse permanent überprüfen! So testen wir beispielsweise seit einiger Zeit Kameraprüfsysteme zur automatisierten Fehlererkennung bei optischen Oberflächen. Mit diesen Systemen verfolgen wir das Ziel, eine noch höhere Prozesssicherheit und Produktivität zu erreichen. Die aktuell verfügbaren Systeme arbeiten zwar gut – doch das menschliche Auge ist noch eine Klasse besser. Ein entsprechend geschulter Mitarbeiter ist präziser und zuverlässiger, er findet winzige Makel an der Oberfläche besser als jede Kamera.

IM+io Nanogate ist nicht nur organisch, sondern ebenso durch Zukäufe gewachsen. Inwieweit setzen Sie bei der Integration neuer Unternehmen auf neue, digitale Wege?

Nanogate ist ein international führendes Systemhaus für Hightech-Oberflächen und -Komponenten. Mit „intelligenten“ Oberflächen soll Kunden ein Wettbewerbsvorsprung für ihre Produkte und die Wertschöpfung ihres Unternehmens geboten werden.

In der heutigen Zeit ist die digitale Vernetzung der Standorte eines Konzerns essentiell wichtig. Wir setzen hierbei auf sichere Verbindungen bei Datenübertragungen sowie auf modernste Kommunikationstechnik. Digitaler Datentransfer, Web- und Videokonferenzen gehören bei uns ebenso zum Standard wie die Nutzung von VPN und vergleichbaren Technologien. Gerade mit Blick auf unser neues Tochterunternehmen in den USA, Nanogate Jay Systems, haben der schnelle Austausch und die reibungslose Kommunikation für uns eine noch höhere Priorität bekommen.

Wenn wir von durchgehender Kommunikation im Unternehmen sprechen, dann muss man seine Hausaufgaben auch in den vermeintlich alltäglichen Aspekten machen. So denken wir zum Beispiel über eine weitere Optimierung von internen Instrumenten wie unserem Intranet nach, um Aspekte wie internes Social Networking und eine noch schnellere Kommunikation innerhalb der Gruppe noch besser zu realisieren. Viele Kollegen sind häufig unterwegs, da sind flexible Kommunikationskanäle die Basis, damit Nanogate auch „virtuell“ optimal funktioniert.

IM+io Die Nanogate SE versteht sich als Holding auch als Denkfabrik und Kulturintegrator. Wie genau muss man sich diese Rolle vorstellen?

Ganz einfach, alle machen was wir sagen! Scherz beiseite, wir haben bei Nanogate eine besondere Konstellation und eine gesunde Streitkultur. Während viele Unternehmen bei der Integration ihrer Zukäufe eilig dafür sorgen, äußere, sichtbare Symbole zu vereinheitlichen und die eigene Unternehmenskultur „überzustülpen“, gehen wir bewusst einen anderen Weg. Schon beim Kauf achten wir besonders auf vorhandene Werte und erhaltenswerte Kulturmerkmale, die für Kunden letztlich die besten Lösungen hervorbringen. Es ist immer unser Ziel, ein Unternehmen anhand seiner Stärken weiterzuentwickeln und das Zusammenspiel in der Gruppe zu optimieren. Impulse kommen natürlich auch aus der Unternehmenszentrale, aber nicht nur – wichtig sind die Offenheit und Transparenz, mit der wir an Veränderungen herangehen. Veränderung ist übrigens ein zentraler Unternehmenswert, der uns seit unserer Gründung begleitet, und die permanente Unternehmenstransformation ist wichtiges Element unseres Wachstumsprogramms Phase5, welches wir derzeit in der Gruppe vorantreiben. Was kulturstiftende Maßnahmen anbelangt, sind wir in der Holding sicherlich in der Rolle des Antreibers. Wenn es aber um die Abwägung der Umsetzbarkeit geht, sind unsere eigenverantwortlichen Standorte das Maß. Hierbei ist es unsere Aufgabe, aktiv zu vernetzen, die Fachkompetenz in die Gruppe auszurollen, Standards zu schaffen und natürlich auch auf die Wirtschaftlichkeit von guten Ideen zu achten. Unser Credo dabei lautet: Wir wollen ein innovationsfreudiges, schlankes und am Markt orientiertes Unternehmen bleiben, das mit der Haltung eines Start-ups und der Professionalität eines Marktführers handelt.

IM+io Wenn Sie in einer Pressemitteilung davon sprechen, dass der Konzern ein neues Innovations-Programm mit der Einführung neuer Technologien und Anwendungen plant, macht das neugierig. Was verbirgt sich hinter dieser Ankündigung?

Unser Ziel ist es, unsere Position als Technologieführer weiter auszubauen. Dazu gehören zahlreiche Elemente. Das strahlt nach innen aus mit weiteren Prozessverbesserungen, moderner, umweltfreundlicher Anlagentechnologie und neuen Verfahren, bei denen IT-basierte Automatisierungen selbstverständlich sind. Aber natürlich geht es vor allem auch um

Es ist immer unser Ziel, ein Unternehmen anhand seiner Stärken weiterzuentwickeln und das Zusammenspiel in der Gruppe zu optimieren.

Technologielösungen für unsere Kunden, um völlig neue Gestaltungsoptionen für deren Produkte zu bieten: Wir arbeiten etwa bereits jetzt mit unserer Marke N-Metals Design an Trendthemen, wie der umweltfreundlichen, hochwertigen Metallisierung von Kunststoffen, oder bedienen den neuen Bereich New Mobility mit hochwertigen Oberflächenanwendungen. Wichtige Themen von morgen finden sich beispielsweise im Bereich von neuen Fahrerassistenzsystemen, in welche wir aktuell eingebunden sind. Insgesamt gilt es, unsere Kompetenzen weiter auszubauen und zu entscheiden, welche Technologien das Nanogate Portfolio ideal ergänzen und unserem Geschäftsmodell dienlich sind. Aktuell sprechen wir hier von Anwendungen wie 3D-Printing oder auch von innovativen Formgebungsverfahren für Kunststoffe, die wir übrigens schon im ersten Einsatz haben. In Summe werden sich für Nanogate also zukünftig vielfältigste Chancen bieten, spannende Technologien neu zu verbinden, globale Märkte zu erschließen und dynamisch zu wachsen. Uns wird es keinesfalls langweilig!



Ralf Zastra

Ralf Zastra verantwortet als Vorstandsvorsitzender bei Nanogate SE die Themen Strategie, Unternehmensentwicklung, Unternehmenskommunikation und Beteiligungen. Begeisterung für Technologie war von jeher zentraler Impulsgeber für ihn: Bereits mit 16 Jahren startete er sein erstes, kleines IT-Unternehmen. Unternehmensegeist begleitete ihn auch durch sein gesamtes Studium und danach ebenso für einige Jahre in einem großen, weltweiten Technologiekonzern. In dem Ausgründungsprozess der Nanogate SE aus dem saarländischen Leibniz-Institut für Neue Materialien war Ralf Zastra federführend. Er hat in der Folge Nanogates Entwicklung von einem wissenschaftlichen Start-up zu einem internationalen, marktorientierten Technologieführer mit heute über 1.200 Mitarbeitern maßgeblich geprägt.

Kontakt

info@nanogate.com
Tel.: +49 6825 95910
www.nanogate.com

Kurz und bündig

Als Innovationspartner für Unternehmen aus Branchen wie Automobil/Transport, Maschinen-/Anlagenbau und Gebäude/Interieur, verbunden mit zwei strategischen Wachstumsfeldern im Bereich innovative Kunststoffe und Metallveredelungen, tritt Nanogate an, um bestehende analoge Produkte zu verbessern, die Produktion effizienter und durch geringeren Ressourcenverbrauch umweltschonender zu machen. Dabei spielen die digitale Prozessautomation und effizienter Datenaustausch eine maßgebliche Rolle bei den Produkten selbst und auch bei der Gestaltung des eigenen Unternehmensnetzwerks.