Sonderausgabe

www.oem-supplier.eu

SPEZIAL

HANSER automotive

OEM Supplier 2019

Sonderdruck

Interview

» Jedes Projekt beim Kunden zu einer Referenz aufbauen «

amotIQ automotive GmbH | Mitglied der amotIQ Gruppe
amotIQ – Ihr Spezialist für Prozesse in Vertrieb, Logistik & SCM
QBig One, Lise-Meitner-Str. 6
D-74074 Heilbronn
Telefon: +49 (0) 71 31–58 77 07–0
Fax: +49 (0) 71 31–58 77 07–20
E-Mail: info@amotiq.de
Web: www.amotiq.de

Impressum: Verlag: Carl Hanser Verlag GmbH & Co. KG, Kolbergerstr. 22, 81679 München; Druck: Alpha-Teamdruck GmbH, Haagener Str. 9, 81671 München
© Carl Hanser Verlag, München. Alle Rechte, auch die des Nachdrucks, der photomechanischen und elektronischen Wiedergabe sowie der Übersetzung dieses Sonderdruck behält sich der Verlag vor.
© Carl Hanser Verlag, München. Vervielfältigungen, auch auszugsweise, sind ohne Lizenzierung durch den Verlag nicht gestattet.

HANSER

»Jedes Projekt beim Kunden zu einer Referenz aufbauen«

Die amotIQ automotive GmbH ist auf internationale Prozessberatung, Logistikprozesse und IT-Entwicklungsdienstleistungen für Hersteller, Zulieferer und Dienstleister in der Automobil- und Fertigungsbranche spezialisiert. Das Unternehmen ist Teil der amotIQ Gruppe, einem Zusammenschluss von fünf Unternehmen, die mit unterschiedlichen Produkten und Dienstleistungen in verschiedenen Geschäftsfeldern erfolgreich am Markt sind. Im Interview erläutert Peter Heidecke, geschäftsführender Geschäftsführer der amotIQ automotive GmbH, welche Schwerpunkte das Unternehmen künftig setzen wird.

Die fünf Unternehmen der amotIQ Gruppe: amotIQ automotive GmbH, amotIQ solutions GmbH, amotIQ services GmbH, eilers consulting GmbH und amotIQ systemberatung GmbH.

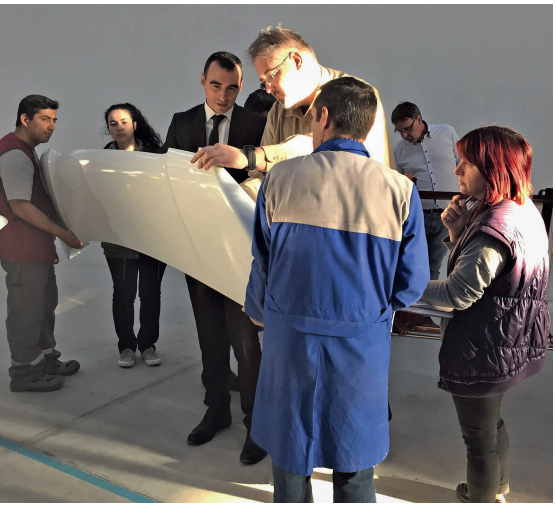
amotIQ automotive ist seit 20 Jahren am Markt und hat sich vom IT-Entwickler zum Logistik- und Prozessberatungsunternehmen gewandelt. Wie hat sich das Unternehmen verändert?
Als wir vor 20 Jahren begonnen haben, lag unser Fokus auf der IT. Heute sind wir viel stärker in die Kernprozesse der Automobilhersteller eingebunden als damals. Denn unsere langjährigen Kunden wissen, dass wir ihre Abläufe genau kennen und ihre Anforderung zu 100 Prozent erfüllen. Vor 20 Jahren haben wir uns noch auf den deutschen Markt konzentriert. In den vergangenen Jahren sind wir zusammen mit den Kunden sehr viel internationaler geworden und sind heute mit mehr als 50 Prozent auf dem internationalen Markt vertreten, etwa in Osteuropa, Südeuropa und NAFTA.

Die Automobilbranche ist im Wandel. Die Frage ist: Welche Auswirkungen hat das auf die IT und die Logistik? Was bedeutet das für ein Beratungsunternehmen wie amotIQ automotive?
Seit etwa ein bis zwei Jahren erleben wir international einen erheblichen Wandel. Durch die E-Mobilität und das Wachstum in China entwickeln sich völlig neue Player am Markt. Das bietet für uns eine Chance, denn wir können ganz neue Marktteilnehmer als Kunden gewinnen. Bei den etablierten OEMs und Zulieferern haben wir uns mit der Zeit als Experten für Lösungen rund um das Serienlieferungsgeschäft sehr gut eingeführt. Das hat uns geholfen, mit diesen Unternehmen zu wachsen und die Anforderungen zu verstehen, die aus neuen Aufgabenstellungen entstehen. In den nächsten Jahren wird die Individualisierung ein zentraler Trend im Automotive-Bereich bleiben. Dabei sehen wir hohe Chancen für unsere Beratungsleistungen, weil wir uns auf die verschiedenen daraus resultierenden Herausforderungen für die Serienbelieferung konzentrieren. Ich denke, dass unsere Kunden ihre internen Kapazitäten künftig noch mehr als heute schon in Bereiche wie die Internationalisierung einbringen, und damit auch Kernkompetenzen an externe Unternehmen wie amotIQ herausgegeben werden.

Bilder: amotIQ

© Carl Hanser Verlag, München. Vervielfältigungen, auch auszugsweise, sind ohne Lizenzierung durch den Verlag nicht gestattet.

Wie sieht das Produkt- und Dienstleistungsportfolio von amotIQ genau aus?
Im Produktbereich verstehen wir uns als Partner für die sehr großen Softwarehäuser und arbeiten für sie und mit ihnen zusammen an neuen Produktlösungen. Dabei stellen wir fest, dass eine Bandbreite an Prozessanforderungen durch die Standardsoftware nicht umgesetzt wird, weil das zu spezifisch wäre. Um Dinge anbieten zu können, die das Programm nicht abdeckt, veredeln wir das Produkt mit Add-on-Lösungen, die wir zum Teil zusammen mit Softwarehäusern wie SAP entwickeln, teilweise auch allein. Das sind beispielsweise Produkte, die es erlauben, sehr viel mehr Informationen aus dem System zu generieren als die Standardsoftware. Unser Tool führt die Informationen zusammen und verdichtet sie, sodass beispielsweise die Arbeit von Disponenten erleichtert wird und sich viele Tätigkeiten automatisieren lassen. Das können etwa die jährlichen Preisabschlüsse sein, die ein hohes Maß an Dateneingabe erfordern. Das andere Thema ist der Bereich der Sequenzbelieferung. Einige Unternehmen wollen statt des Komplettsystems der großen Softwarehäuser eigene Logistiksoftware nutzen. Für diese Kunden haben wir mit dem Programm JITplant eine Komplementärlösung entwickelt. Unsere Dienstleistungen reichen von der Akquise über die eigentliche Projektumsetzung bis zur Nachbetreuung des Kunden, den wir nach Abschluss des Projekts weiterhin mit Services unterstützen. Hinzu kommen Aufgaben, die aus der Integration entstehen, etwa wenn Unternehmensteile zugekauft oder neue Werke im Ausland in die Fertigungskette eingebunden werden.



amotIQ Mitarbeiter Marco Beicht bei einem Kundenprojekt vor Ort in der Türkei.

amotIQ gibt es bereits seit 20 Jahren. Damals wurden viele IT-Beratungsunternehmen gegründet. Viele haben es nicht geschafft, sich zu etablieren. Was unterscheidet Sie von Ihren Mitbewerbern?
Es ging uns nie um kurzfristige Profitabilität, sondern immer darum, langfristige Lösungen für den Markt anbieten zu können. Dafür haben wir darauf geachtet, Kollegen an Bord zu haben, die sich mit den Themen der Automobilwirtschaft und der Belieferung fundiert auskennen. Das ist wichtig, weil wir immer auf Ballhöhe mit den Kunden sein wollen. Die Kunden haben dadurch den Vorteil, dass sie uns nicht aufwendig das Projekt erklären müssen und wir aufgrund unserer Erfahrung eine schnellere Projektlaufzeit gewährleisten können. Unser Ziel ist, jedes Projekt beim Kunden zu einer Referenz aufzubauen.
Das gleiche gilt übrigens für die vier anderen Unternehmen der amotIQ Gruppe: Wir haben den gleichen Fokus, ticken gleich und verfügen über die gleichen Kompetenzen. Hilfreich dabei ist sicherlich unsere Eigentümerstruktur. Wir haben keinen externen Investor und können daher sehr individuell und flexibel reagieren.

Was sind Ihre Fokusthemen für die Zukunft?
Unser Hauptthema wird die Spezialisierung im Bereich der Automobilbelieferung bleiben. In Feldern wie autonomes Fahren oder E-Mobilität sind wir zwar bisher weniger in die Entwicklung eingebunden, dafür umso mehr in die Logistik der späteren Serienproduktion mit ihren spezifischen Anforderungen. Hinzu kommt die Entwicklung hin zur Digitalisierung. Hier geht es darum, die Prozessteuerung, die wir bereits heute in JITplant implementiert haben, noch stärker zu integrieren. Das umfasst unter anderem die bewusste Reduzierung manueller Tätigkeiten in der Fertigung durch Automatisierung.
Ein weiterer Punkt ist der Service. Hier sehe ich noch einen Wachstumsmarkt für uns, weil wir die Prozesse und den daraus resultierenden Service-Bedarf sehr gut kennen. Unsere Kunden werden sich intern voraussichtlich stark auf Themen wie Digitalisierung und Robotik konzentrieren, sodass Service-Themen im hohen Maße extern abgedeckt werden.
Auch die Globalisierung ist für uns nach wie vor ein ganz wichtiges Thema. Unsere erfahrenen und spezialisierten Mitarbeiter sorgen weltweit für die Sicherheit und das Verständnis für die globale Lösung und sind persönlich vor Ort. Denn es geht immer darum, die Menschen in den Projekten und Programmen mitzunehmen und das schätzen die Kunden neben unserer Erfahrung und Flexibilität sehr. ■

INFO

Peter Heidecke

ist zusammen mit Frank Mysliwitz und Andreas Prescher seit Dezember 1999 geschäftsführender Geschäftsführer der amotIQ automotive GmbH in Heilbronn mit 26 festen und zehn freien Mitarbeitern. Der gelernte Industriekaufmann verfügt über Softwareerfahrung seit 1982. Seine Schwerpunkte liegen auf der Logistik- und Prozessberatung für Unternehmen der Automobilindustrie und der Serienfertigung. Heidecke ist Spezialist für das Management automotiver Kundenprojekte, JIT/JIS, SAP R/3 (SD, MM, PP, JIT Engine) und SAP S/4 HANA (automotive best practices), sowie EDI und Portaldatenintegration.

© Carl Hanser Verlag, München. Vervielfältigungen, auch auszugsweise, sind ohne Lizenzierung durch den Verlag nicht gestattet.

amotIQ automotive

amotIQ – Ihr IT-Spezialist für Prozesse in Vertrieb, Logistik & SCM

amotIQ ist spezialisiert auf internationale Prozess- und Logistikberatung von Losgröße 1 bis zur Großserie und unterstützt Sie in allen Phasen Ihres Projektes, mit und ohne SAP.

Seit 1999 zählen zu unserem Portfolio Beratung, IT-Entwicklungsdienstleistungen, Projektmanagement, Application Management Support (AMS) und EDI sowie speziell auf den Mittelstand zugeschnittene Projektlösungen und Vorgehensmodelle für Hersteller, Zulieferer und Dienstleister in der Automobil- und Fertigungsbranche.

Wir bieten vorentwickelte Projekttools und mit JITplant eine eigene Softwarelösung zur Steuerung von sequenzbestimmten Lieferketten und der Optimierung von integrierten Montagen.

Werden auch Sie Teil dieses erfolgreichen Teams!

// amotiq.de/jobs-karriere

Unsere ausgewiesene Fachkompetenz macht uns weltweit zu einem wichtigen Partner des Mittelstands und der großen Dax-Konzerne – immer auf Augenhöhe mit den OEMs und der Zulieferindustrie.

Als Mitglied des **amotIQ** Firmenverbundes sind wir mit rund 100 Mitarbeitern deutschlandweit vertreten.

SAP Silver Partner ™

© Aleksei Demitsev – Fotolia.com

amotIQ – Ihr Spezialist für Prozesse in Vertrieb, Logistik & SCM

© Carl Hanser Verlag, München. Vervielfältigungen, auch auszugsweise, sind ohne Lizenzierung durch den Verlag nicht gestattet.