



Wolfgang Ebster (links) und Manfred Czepl gründeten vor 25 Jahren die ProLeiT AG

Automatisierung wandert ins Internet

25 Jahre ProLeiT

In den 25 Jahren seines Bestehens hat sich die ProLeiT AG vom reinen Automatisierungsspezialisten zu einem vielseitigen Problemlöser für die verarbeitende Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie entwickelt. Die Ziele für die kommenden 5 Jahre sind ehrgeizig. Molkerei-Industrie traf die Mehrheitsgesellschafter Wolfgang Ebster und Manfred Czepl am Firmensitz in Herzogenaurach.

mi: Was zeichnet die heutige ProLeiT gegenüber ihren Anfängen aus?

Czepl: Wenn ich nur die wichtigsten Punkte nenne, dann diese: unsere Aufgaben haben sich deutlich erweitert, wir kooperieren gleichberechtigt mit namhaften Partnern und wir sind international geworden.

Heute benötigen auch kleinere Verarbeitungsunternehmen MES-Funktionen in der Automatisierung, denn sie müssen die geltenden Anforderungen zur Rückverfolgung erfüllen. Das beinhaltet die konsequente Trennung von Chargen, eine Materialflussverfolgung, Laboranbindungen und ein umfassendes Berichtswesen. All das haben wir über die Jahre hinweg in unsere Systemfamilie Plant iT eingearbeitet und weiterentwickelt.

Ebenfalls über die Jahre hin haben wir uns internationalisiert. Dies erfolgte zuerst auf Wunsch von multinational arbeitenden Kunden oder Maschinen- und Anlagenbauern, die uns einfach mit zu ausländischen Projekten nahmen. Inzwischen sind wir mit eigenen Töchtern in Russland, den Niederlanden, Österreich, China, Spanien und Südafrika vertreten. Ein Joint Venture haben wir in Brasilien mit Dedini sowie auch Partnerschaften mit Avanceon in den USA, ERAS in Frankreich und ZI-Argus für Südostasien.

Ganz neu sind die Büros in den USA und in der Ukraine. Von unseren 250 Mitarbeitern sind 50 im Ausland stationiert.

Ebster: Ergänzend sei gesagt, dass wir heute viel diversifizierter arbeiten. Zuerst haben wir lange Jahre nur mit Siemens gearbeitet, heute können Kunden auch Automatisierungslösungen auf Basis von Rockwell und Mitsubishi von uns bekommen. Damit stehen uns 65 % des Weltmarkts offen.

mi: Und was ist der spezielle Vorteil, den Kunden über eine Zusammenarbeit mit Ihnen bekommen?

Czepl: Unsere Systeme sind eben keine SCADA-Lösungen wie man sie noch immer auch in modernen Lebensmittelbetrieben findet. Es ist auch heute noch durchaus üblich, dass Betriebe mit Automationsinseln arbeiten, wenn sie historisch gewachsen sind. Im Gegensatz dazu stellen unsere Prozessleitsysteme eine durchgängige Systemplattform dar. Sie basieren z.B. auf Siemens SPS, sind offen und für jeden zugänglich. Wir haben von Anfang an nur eigene Software

eingesetzt, was den Kunden ein Stück Investitions- und Zukunftssicherheit gibt. Und, wie bereits erwähnt, unsere Lösungen beinhalten quasi das MES, es muss nicht gesondert installiert werden. Wenn man will, sind wir nun ein Mittelding zwischen Systemintegrator und Systementwickler.

Was wir aber allen anderen voraus haben, ist der sog. Videomodus. Hier kann man Monate später die Abläufe live oder zeitgerafft nachvollziehen, man bekommt detaillierten Einblick und keine bereits verdichteten Grafiken, die die Details verbergen. Das ist besonders wichtig für Fehleridentifizierung und Optimierung.

Ebster: Was uns besonders deutlich vom Wettbewerb unterscheidet, ist unsere Branchenkompetenz. Kunden in der Brauerei- oder Milchindustrie werden nicht gleich mit einem IT-Spezialisten konfrontiert, ihre Ansprechpartner sind Fachleute aus den Nahrungsmittelberufen. Darüber hinaus bilden wir unsere Fachleute selbst aus. Als mittelständisches, inhabergeführtes Unternehmen sind wir bekannt für besondere Flexibilität und Schnelligkeit, dass wir kostengünstiger arbeiten können als manche Großen in unserem Geschäft, versteht sich dabei.

mi: Wenn Sie 25 Jahre Revue passieren lassen, was hat sich in der Automatisierungslandschaft verändert? Und wie ist es überhaupt bei ProLeiT gelaufen?

Czepl: Wir sind mit Siemens SIMATIC S5 Steuerungen groß geworden. Damals vor 25 Jahren waren freiprogrammierbare Controller, eine noch völlig jungfräuliche Technologie, die sich ihre Anwendung in der produ-

zierenden Industrie erst noch suchen musste. Damals erkannten wir [Red.: Czepl und Ebster] das Potential und sprangen als 26- bzw. 29-Jährige in die Selbständigkeit, zunächst voll unterstützt von Siemens, da Entwicklungen damals lieber kostengünstig ausgelagert werden sollten. Anfang der 90er nabelten wir uns von Siemens ab, denn der Konzern wollte vor allem seine eigenen Systeme vermarkten. Unser damaliges, rein SPS-basiertes Prozessleitsystem OS 155 war der Anfang, kurzzeitig spielte noch MS-DOS eine Rolle, schließlich kam Windows NT. Von vielen bezweifelt, hat sich Microsofts Windows NT zum Industriestandard entwickelt. Hier förderte Müller, unser erster großer Auftraggeber aus der Milchwirtschaft, die Entwicklung deutlich, als er konsequente Automation auf PC-Basis forderte. Nebenbei bemerkt hat Microsoft auch viel getan, um sich die Referenzen in der Industrie zu verdienen.

1997 war ein Meilenstein, das Joint Venture mit Huppmann [heute GEA Breweries] es ermöglichte am Ende, dass wir brewmaxx auf die Beine stellen konnten. Ein weiterer Meilenstein war sicher die Zusammenarbeit mit Grolsch, die erstens unsere Internationalisierung forderte und zweitens erstmals eine Kopplung eines MES mit SAP nötig machte. Heute betrachten wir uns als kompetent für alles, was IT-seitig unterhalb der SAP-Ebene liegt.

mi: Wie kam es zu der heutigen Präsenz in bestimmten Branchen?

Ebster: Schon früh haben wir auf Branchenfokussierung gesetzt. Zum einen auf Brauereien, die heute 40 % unseres Geschäfts ausmachen, und auf die Nahrungsmittelindustrie, in vorderster Linie die Milchverarbeitung, die mit 32 % Umsatzanteil unser zweitwichtigstes Feld ist. Daneben waren und sind wir in den Bereichen Feinchemie/Körperpflege und einigen anderen Sektoren der Lebensmittelindustrie aktiv. Alle gemeinsam haben batchorientierte Prozesse, hohe Rezepturvielfalt, verschiedene Prozesse mit Logistikabläufen in der Wertschöpfungskette und Fertigungsstrukturen in der Abfüllung.

mi: Wo und wie wollen Sie weiter wachsen und welche Ziele haben Sie sich gesteckt?

Czepl: Wir wollen den Umsatz kurz gesagt bis 2015 auf 50 Mio. € verdoppeln. Chancen erkennen wir in der Internationalisierung und in den Bereichen in denen wir im Gegensatz zur Brauwirtschaft noch nicht Marktführer sind. Damit meine ich eindeutig die Milchindustrie. Dabei werden wir stärker als bisher mit Partnern zusammenarbeiten, was den OEM-Bereich einschließt. In unserem Geschäft wird Wachstum nur durch Marktzugang limitiert. Und genau dafür bauen wir die Partnerschaften aus. Das Produktgeschäft wird dadurch überproportional stärker wachsen als das Lösungsgeschäft.

mi: Schauen wir auf die unmittelbare Zukunft. Wo entwickelt sich die Automatisierung hin?

Czepl: Prozessleitsysteme und MES wachsen zusammen, denn auch kleine Produktionseinheiten müssen die gesetzlichen Auflagen erfüllen. Dazu kommt die zunehmende Internetfähigkeit von Lösungen. Die Kunden fordern Web-basierende Oberflächen, um ihre Abläufe mit mobilen Geräten direkt vor Ort statt von der zentralen Warte aus steuern zu können und um nicht bei jeder Anlageneinheit eigene Installationen unterhalten zu müssen. Die Fabrik der näheren Zukunft wird über WLAN gesteuert werden. Die Internetfähigkeit wird dem Schlüsselpersonal den Vollzugriff von jedem Ort aus erlauben, eben auch, wenn erforderlich, am Wochenende von zuhause aus. Dies wird weitere Optionen für Rationalisierungen eröffnen.

**Exklusiver Service
ausschließlich
für Abonnenten**

mi-marktberichte

Unter www.moproweb.de,
Rubrik Marktberichte,
jede Woche kurz und knapp:
● Preisbarometer Spotmarkt
● Marktbericht der ZMB
und jeden Monat:
● ife Kieler Rohstoffwert