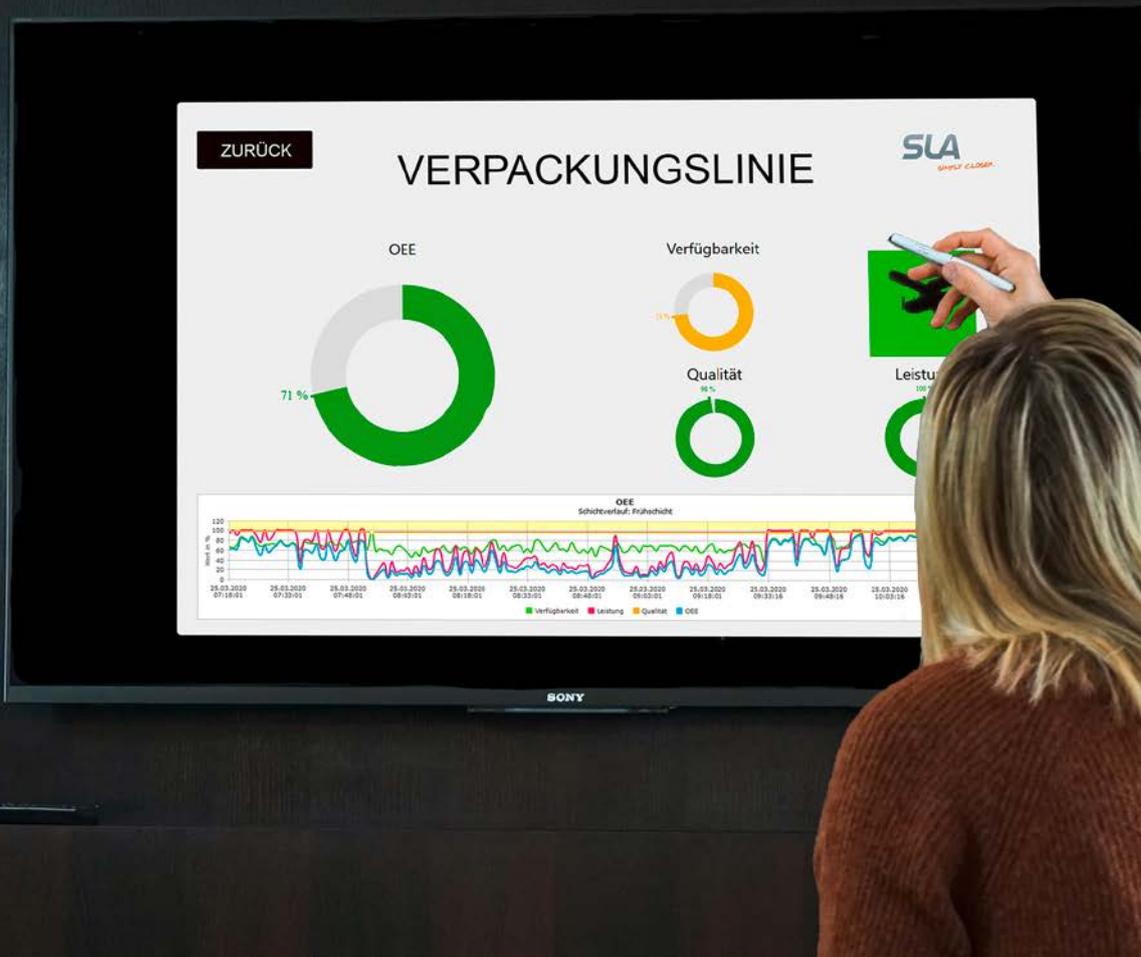


Fleischmagazin

Internationale Fachzeitschrift für die Fleischwirtschaft



25 Jahre SLA: Von Visionen, die Wirklichkeit wurden
Digitalisierung bedeutet Fortschritt verstehen und leben



Neue Technologien sind Chancen, um Neues zu wagen.

25 Jahre SLA: Von Visionen, die Wirklichkeit wurden

Digitalisierung bedeutet Fortschritt verstehen und leben

In meiner Vorstellung von der Zukunft sind Roboter eine Selbstverständlichkeit. Roboter, die die Produktion steuern, in Akkordtempo das Produktionsband bedienen und denen monotone Arbeit nichts ausmacht. Dennoch werden sie niemals an die Fähigkeiten von uns Menschen herankommen. Denn wir sind vorausschauend und visionär und in der Lage, uns neues Wissen anzueignen. Die Maschinen unterstützen uns lediglich dabei, da zu sein, wo wir jetzt sind und in Zukunft sein werden.

von Gastautorin Patricia Hermann

Neue Technologien bereichern unser Leben und wir verstehen sie im unternehmerischen und privaten Umfeld als Chance. Chance für andere Denkweisen, Chance für mehr Innovation, Chance, spannende Herausforderungen zu meistern, denen wir doch alle gerne begegnen. Heute fra-

gen wir uns: wie war das eigentlich früher? Unsere Eltern erzählen davon, dass sie noch an Computern saßen, die riesige Hallen füllten und unheimliches Gewicht auf die Waage brachten oder wie Raumkapseln mit einem überdimensionalen Taschenrechner als Bordcomputer auf dem Mond landeten.



Heute bestimmt moderne Technologie wie wir konsumieren, kommunizieren, uns informieren, wie wir im Unternehmen zusammenarbeiten und mit Kunden in den Dialog treten. Und sie erleichtert uns eine ganze Menge. Auch, wenn es Bereiche gibt, die ohne Menschen niemals auskommen werden, hilft uns die Digitalisierung dabei, Fortschritt zu verstehen und zu leben. Es hilft uns zu erkennen, wie wichtig neben den neuen Technologien auch der Mensch bleibt. Von menschlichem Wissen und individuellen Erfahrungen profitieren wir und dieser Aspekt wird sich niemals ändern.

Mit Blick auf die Fleischwirtschaft stellen wir fest, wie sich diese Veränderungen auf alle Bereiche beziehen. Es verändert sich unser Fleischkonsum, das Fleischerhandwerk an sich und neben dem Thema Lebensmittelsicherheit rückt vermehrt auch die Nachhaltigkeit in den Fokus.

Als Softwareunternehmen für die Fleischbranche beschäftigen wir uns täglich mit neuen Entwicklungen und Anforderungen unserer Kunden, denen wir gerne schnell und innovativ begegnen und schon immer begegnet sind. Schon früh war uns bewusst, dass „Weiterdenken“ unsere Zukunft sein wird und „Innovation“ zu einer unserer Tugenden zählt. Haben Sie sich mal gefragt, wie es wäre, wenn man etwas benötigt, was aktuell auf dem Markt nicht existiert? Eine Idee, die nicht nur einem selbst, sondern allen entlang der Wertschöpfungskette ein „Mehr“ bietet? Um es mit den Worten von Mark Twain zu sagen: „Menschen mit einer neuen Idee gelten solange als Spinner, bis sich die Sache durchgesetzt hat.“ Heinrich Cordes hat die SLA Software Logistik Artland GmbH (SLA) vor 25 Jahren gegründet, da war das Unternehmen noch ein Schlachtbetrieb.

Die Fleischbranche erlebte zu der Zeit einen großen Aufschwung, das Lebensmittel Fleisch gewann an Bedeutung. Zu den wirtschaftlichen Aspekten



PATRICIA HERMANN
ist seit einigen Jahren bei der SLA für den Bereich Marketing und Kommunikation zuständig. Die spannende Geschichte der SLA hat sie inspiriert, diesen Artikel zu schreiben. Ihr persönlicher Blick hinter die Kulissen gibt ein Gefühl dafür, was für ein engagiertes Team und wieviel Erfahrung und Begeisterung hinter dem Namen SLA steckt.



Der Mensch bleibt wichtig – trotz neuer Technologien und Entwicklungen.



Digitale Technologien und die Fähigkeit „Weiterzudenken“ sind Treiber von Innovationen.

kamen vermehrt auch die neuen Blickwinkel der Konsumenten auf Nahrungsmittel. Verbraucher wollen heute genau wissen, was sie konsumieren und woher das kommt, was auf ihren Tellern liegt. Heinrich Cordes war bewusst, dass Fleischqualität nicht im Geschäft beginnt, sondern bereits bei der Zucht und sich über alle Erzeuger- und Verarbeiterstufen bis zum Verkauf erstreckt. Tierische Lebensmittel sollten von der Geburt bis zur Ladentheke für alle Beteiligten der Prozesskette transparent sein – so seine Vision. Er entschied sich, den Schlachtbetrieb einzustellen und das vorhandene Wissen über die Qualitätssicherung und seine Expertise für die Fleischvermarktung in ein neues Dienstleistungs-Geschäftsmodell einzubringen.

Zu dem Zeitpunkt war es noch nicht derart glasklar wie heute, dass Informationstechnik zum entscheidenden Wettbewerbsfaktor werden würde. Kommen ►



Wir beschäftigen uns täglich mit den neuen Entwicklungen und Anforderungen unserer Kunden.



**Informations-
technik ist ein
entscheidender
Wettbewerbs-
faktor.**



Neue Entwicklungen in der Fleischbranche setzen immer häufiger auf moderne digitale Lösungen.

Sie heute noch ohne Informationstechnik aus? Ohne Mitarbeiter jedoch wahrscheinlich auch nicht? Genau das ist, was die heutige Zeit kennzeichnet. Mensch und Technologie arbeiten immer stärker zusammen. Heute ist Vernetzung das Schlagwort schlechthin. Wo wären wir, wenn es die unzähligen technischen Entwicklungen nicht gegeben hätte? Wenn es nicht Visionäre geben würde, die etwas Neues wagen. Wir wären immer noch unwissend woher das Fleisch auf dem Teller stammt und wie es produziert wurde. Als Produzent würden wir möglicherweise immer noch sämtliche Daten mit Zettel und Stift erfassen und längst nicht so genau sein, wie es uns heute möglich ist.

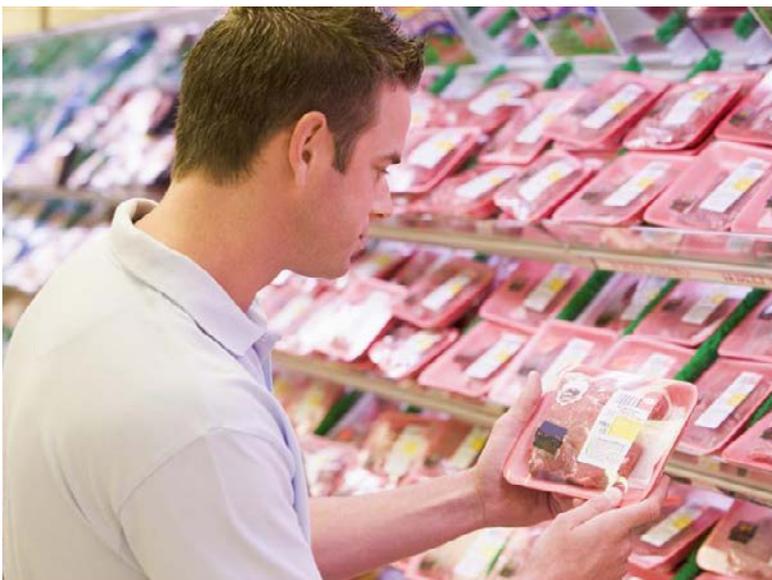
So nahmen also Ideen und Entwicklungen ihren Lauf und Visionen wurden zur Wirklichkeit. Und

während alles an uns vorbeiläuft, fehlt uns heute das Bewusstsein für das Empfinden dieser Veränderungen, die oft nur schwer in Worte zu fassen sind. Ich frage mich, wie wohl unsere Kollegen und Kunden die letzten Jahre und den Weg in die Digitalisierung erlebt haben und welches Bild sie auf Grundlage ihrer Erfahrungen von der Vergangenheit und Zukunft malen. Also habe ich einfach mal nachgefragt.

Der Blick geht ein Vierteljahrhundert zurück

Mein Kollege Viktor aus dem Research und Development kann sich noch genau an seine Anfänge erinnern – als sie noch zu fünft in einem Büro saßen, während mindestens vier von ihnen zeitgleich telefonierten. Zu Beginn nahmen sie nämlich nicht nur die Rolle der Entwickler ein, sondern waren Vertrieb, Marketing, Support und Projektleiter in einer Person. Heute kaum mehr vorstellbar, denn wir sind umgeben von gestiegenen Anforderungen, Dynamik und einem Meer aus Möglichkeiten. Damals war das noch nicht so. Die Softwarebranche steckte im Fleischsegment noch in den Kinderschuhen. Kunden mussten betreut und geschult werden, ihre Fragen beantwortet und anfängliche Unsicherheiten genommen werden, während die Programmierung nebenher weiter ihren Lauf nahm. Programmiert wurde dabei häufig direkt vor Ort im Betrieb. Viktor erinnert sich noch genau daran, wie er in einer Ecke in der Schlachtung saß, sein Laptop sicher platziert auf einer E2 Kiste oder was eben gerade zur Verfügung stand und rechts und links zogen die Schlachtkörper vorbei.

Er erzählte mir auch von seiner ersten Installation einer Waage in einem Schlachtbetrieb. Was damals



Die Ansprüche der Verbraucher wachsen.

fehlte war die Erfahrung. In dem Betrieb wurde alles auf Papier erfasst und anschließend in Excel übertragen. Die Anforderungen des Kunden jedoch stiegen: Die Waage sollte selbständig wiegen und das Gewicht automatisch an das System übermitteln. Die entsprechenden Installationstests sollten zu einem Zeitpunkt stattfinden, an dem so wenig produziert wurde wie möglich, um den laufenden Betrieb nicht zu unterbrechen. Man entschied sich für die Weihnachtszeit. Viktor erzählte, wie er am 24.12. den halben Tag mit dem Testen der Software verbrachte. Neben ihm auch die Kollegen und ein Azubi des Kunden, der ständig fragte „Wann sind wir endlich fertig?“.

Die Anfänge waren geprägt von Neuheiten, Unsicherheiten und Mut. Sie waren unabhängig davon aber ebenso magisch, spannend und einzigartig. Niemand wusste zu der Zeit, ob Stabilität und Performance ausreichen würden. Im Hintergrund immer das Bewusstsein, dass ein kleiner Fehler den kompletten Ausfall des Systems nach sich ziehen könnte. So ging es auch vielen Unternehmen während der Jahrtausendwende 2000. Sie bangten, dass ihre alten Systeme nicht mehr funktionieren würden. Die Jahrtausendwende zwang sie dazu, diese völlig veraltete Software zu modernisieren, um Systemausfälle zu vermeiden. Kollege Frank aus der Softwareentwicklung erzählte mir, dass SLA zu der Zeit aus mittlerweile zehn Mitarbeitern bestand. „Wir haben während der Jahrtausendwende dann gleich vier Schlachtbetriebe auf einmal umgestellt. Denn etwas abzusagen, gehörte nicht zu unserer Unternehmenskultur“, sagte Frank. Kein Projekt gleich dem anderen und gemeinsam mit den Kunden



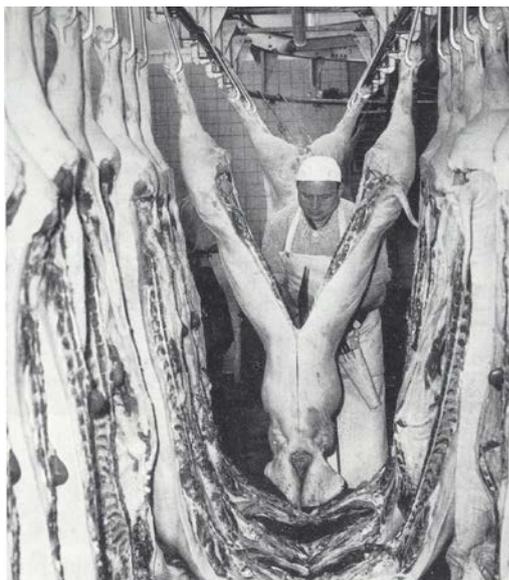
Früher wurde direkt vor Ort beim Kunden programmiert.

wurden neue Ideen ins Leben gerufen. „Von Beginn an gab es keinen Tag, an dem wir uns nicht weiterentwickelt haben. Wir haben immer versucht, besser zu sein als der Wettbewerb. Für unsere Kunden, die an uns geglaubt haben und überzeugt waren, dass wir der richtige Partner sind. Weil wir immer bereit waren und heute noch sind, flexible Module zu entwickeln. Aus purer Leidenschaft heraus“ so Jörg Brezl, der heute gemeinsam mit Hermann Grevmeyer die SLA führt.

„Bei allen Inbetriebnahmen der letzten Jahre bleibt mir bis heute im Gedächtnis, wie gastfreundlich die Kunden jedes Mal sind. Bei der ganzen Hektik holt uns das immer runter und wir merken, wie gut die Zusammenarbeit läuft und wie wir alle davon profitieren“, sagt Fatih, der heute mit einem deutlich ►



Kein Projekt gleich dem anderen – gemeinsam mit den Kunden finden wir passende Lösungen.



Die Arbeit in der Fleischwirtschaft hat sich in den vergangenen Jahrzehnten grundlegend verändert.



Neue Prozesse, Branchen und Kunden fordern uns heraus und ermöglichen immer neue Ideen.



Firmengründer Heinrich Cordes hat aus der Arbeit in einem Schlachtbetrieb heraus den Anbieter für digitale Dienstleistungen geschaffen.

größeren Team als früher für den IT-Support bei der SLA zuständig ist. Er kann sich noch genau an Oma's Leibspeisen erinnern, die es damals bei der Inbetriebnahme des Familienunternehmens Fuchs, Hersteller von Premium-Fleisch aus der Eifel, gab.

Wenn man die Perspektiven der Kollegen betrachtet, wird einem bewusst, wie viel sie schon erlebt haben, um wie viel Erfahrungen sie reicher sind und wie viel größer einem die damaligen Innovationen der SLA heute vorkommen. Kaum vorstellbar und noch weniger mit der heutigen Zeit zu vergleichen. Heute haben wir Projektleiter, die die Kunden vor Ort betreuen und mit den Angestellten im Büro kommunizieren, während die Entwickler sich mit ganzer Kraft der Programmierung widmen. Per Remote-Zugriff werden sie bei Bedarf zum Kunden zugeschaltet. Das macht es um einiges einfacher und produktiver.



Weiterentwicklung heißt auch: neue Länder, neue Sprachen, neue Kulturen und spezielle Anforderungen.

Neue Abteilungen entstanden und auch Teamarbeit hat heute einen höheren Stellenwert. Wir müssen delegieren, Aufgaben passend verteilen, vielen Mitarbeitern als auch Kunden gerecht werden, Stärken erkennen und trotzdem den Blick für das Weite nicht verlieren. So durchlaufen wir als Unternehmen neue Prozesse, finden neue Branchen und Kunden, die uns mit immer neuen Ansprüchen konfrontieren. Wir fassen Fuß in neuen Ländern auf anderen Kontinenten und beschäftigen uns mit neuen Kulturen, Arbeitsprozessen und Sprachen.



Heute wird von Smart Factories gesprochen, in der Maschinen untereinander Informationen austauschen.

2010 haben wir bei Pini Polonia, der damals der drittgrößte Schlachthof in Europa war, unseren ersten SLA-Rekord gebrochen. Pro Stunde wurden 900 Schweine klassifiziert. Das war zu der Zeit ein riesiger Sprung für uns und den Kunden. Pini Polonia war es mit unserer Software möglich, etwa 10.000 Schweine am Tag zu schlachten und zu klassifizieren. Wenn man dann völlig erschöpft wieder nach Quakenbrück fährt und der Kunde anruft und sagt: „Wir sind super zufrieden. Die IT-Lösung erfüllt die höchsten Standards“ (Piero Pini, Geschäftsführer Pini Polonia), dann gibt uns genau das den Spirit für neue Innovationen. Also wagen wir den



Die Nähe zum Kunden bildet eine optimale Vertrauensbasis.

Sprung in neue Technologien, die wir heute „Smart Factory“ nennen und in der Maschinen untereinander kommunizieren und Daten austauschen.

Und was bringt die Zukunft ?

Zurück in der Gegenwart, wird deutlich, dass wir in den vergangenen 25 Jahren essentielle Erfahrungen gemacht haben. Die erfolgreichen Inbetriebnahmen und die enge Zusammenarbeit mit Kollegen und Kunden, wenig Schlaf und die ein oder andere Überraschung beim Go-Live haben uns zu dem gemacht, was wir heute sind. Wir haben Herausforderungen

angenommen, die uns stärker gemacht haben. Die Nähe zum Kunden und zur Branche werden wir nie verlieren, weil wir Wert darauf legen die Prozesse zu verstehen. Passend dazu praxisrelevante Lösungen zu entwickeln ist unsere Leidenschaft. In Zukunft werden wir noch einigen herausfordernden Projekten begegnen, die wir mit Sicherheit wieder als Anfänger beginnen und als Experte beenden. Projekte, die nicht mehr aus kleinen Insellösungen bestehen, sondern in ein Gesamtsystem integriert werden. Was wir jedoch, anders als früher, jetzt haben, ist das Vertrauen auf unser Können auf Basis von zahlreichen ganz unterschiedlichen Erfahrungen.

Was uns das Gefühl gibt, den richtigen Weg gegangen zu sein? Die Menschen hinter dem Unternehmen mit ihren Erfahrungen, ihrem Wissen und ihren Fähigkeiten, die uns den Rücken stärken. Ebenso Kunden, die immer wieder zu uns finden, uns vertrauen und für die raus Digitalisierung genau wie für uns eine große Rolle spielt, Unsicherheiten hervorruft und dennoch viel verspricht. Deshalb sehen wir uns heute nicht nur als Entwickler von Software und Hardware, sondern als Berater und Digitalisierungsexperten. Eine Waage anzubinden ist für uns jetzt ein Kinderspiel und Vernetzung von Produktion und Logistik mit dem ERP-System schreiben wir mit unserem SLA Connector groß. ▶



Unsere Nähe zu Kunden und zur Branche hilft, Prozesse zu verstehen und praxisrelevante Lösungen zu entwickeln.



Unser erster Schritt: Vor Ort die Prozesse des Kunden verstehen.



Den richtigen Weg zu gehen heißt auch: Menschen im Unternehmen zu haben, auf die man sich verlassen kann.



Wir wachsen gemeinsam digital.

Mein Kollege Ortwin aus der SAP-Entwicklung erzählte mir von seiner ersten SAP-Schulung in Waldorf. Es hieß damals „Macht das mal und dann gucken wir weiter“ und nur einige Zeit später standen sie vor ihrem ersten SAP-Projekt, das sie mit Erfolg meisterten. Umso stolzer macht es uns heute, wenn unsere Kunden sagen, dass nur der SLA Connector

diese einzigartige Echtzeitkommunikation von Prozesslinien mit dem SAP-System ermöglicht (András Ujlaki, IT Manager von Kométa in Ungarn) oder sie uns als SAP-Dolmetscher verstehen (Bert Mutsaers, Geschäftsführer Bedford, Osnabrück). Wir sehen vieles nicht mehr nur schwarz und weiß, denn die Technologie gibt uns Raum, bunter zu denken. Wir begegnen Kunden heute nicht nur mit flexiblen Lösungen, die Neues schaffen, sondern mit Lösungen, die auch bereits bestehende Systeme ergänzen und das in allen möglichen Bereichen wie zum Beispiel in der Gastronomie. Da gibt uns die Resonanz, dass „die schrittweise Umstellung auf das SLA-System die beste Entscheidung war“ (Michael Sperger, Geschäftsführer vom Hofbräuhaus München) dann das Gefühl, den richtigen Weg zu gehen.



Neue Impulse auf der IFFA 2019

Was glauben Sie werden wir unseren Kindern in 25 Jahren erzählen? Wo werden wir sein, wie werden wir leben und arbeiten und wie schnell werden wir uns weiterentwickeln? Wir haben selten Kontrolle darüber, wie sich die Zukunft entwickelt. Klar ist aber, dass Veränderungen auch Chancen darstellen, die man nie unversucht lassen sollte. Dass man auch mal den sicheren Hafen verlassen sollte, um mehr zu erfahren. Die Not zwingt uns manchmal dazu, Dinge einfach zu tun und wir merken, dass sie funktionieren. Rasant und unaufhaltsam ziehen neue Entwicklungen an uns vorbei wie der Klimawandel oder die Corona-Krise und wir stellen fest, dass wir mit guten Werten wie Vertrauen, Kompetenz und Zusammenhalt auch diese meistern können. Weil kleine Schritte immer irgendwann zu großen werden. Weil wir nachhaltig handeln und Mitarbeiter, Kunden und Konsumenten unsere oberste Priorität sind. Und weil wir ein so starkes Team haben, mit dem es einfach nur Freude bereitet, neue Wege zu beschreiten. Wir wachsen gemeinsam digital und das wird immer so bleiben. ■

SLA Software Logistik Artland Telegramm

SLA GmbH
Friedrichstraße 30
49610 Quakenbrück
Tel.: +49 (0) 5431 94 80-0
www.sla.de
E-Mail: info@sla.de

Geschäftsführer:
Jörg Brezl,
Hermann Grevemeyer

Seit über 25 Jahren entwickeln die Dienstleister aus Quakenbrück Software und Hardware für die Lebensmittelindustrie und die Gastronomie weltweit. Der Anspruch ist, nicht nur die Technik zu verstehen, sondern auch die Menschen, für die sie gemacht wurde. Mit Standorten in Quakenbrück, Bramsche, Berlin, Dubai und Bangkok ist das Unternehmen rund um die Uhr für seine Kunden bereit.



WIR WACHSEN GEMEINSAM DIGITAL.

