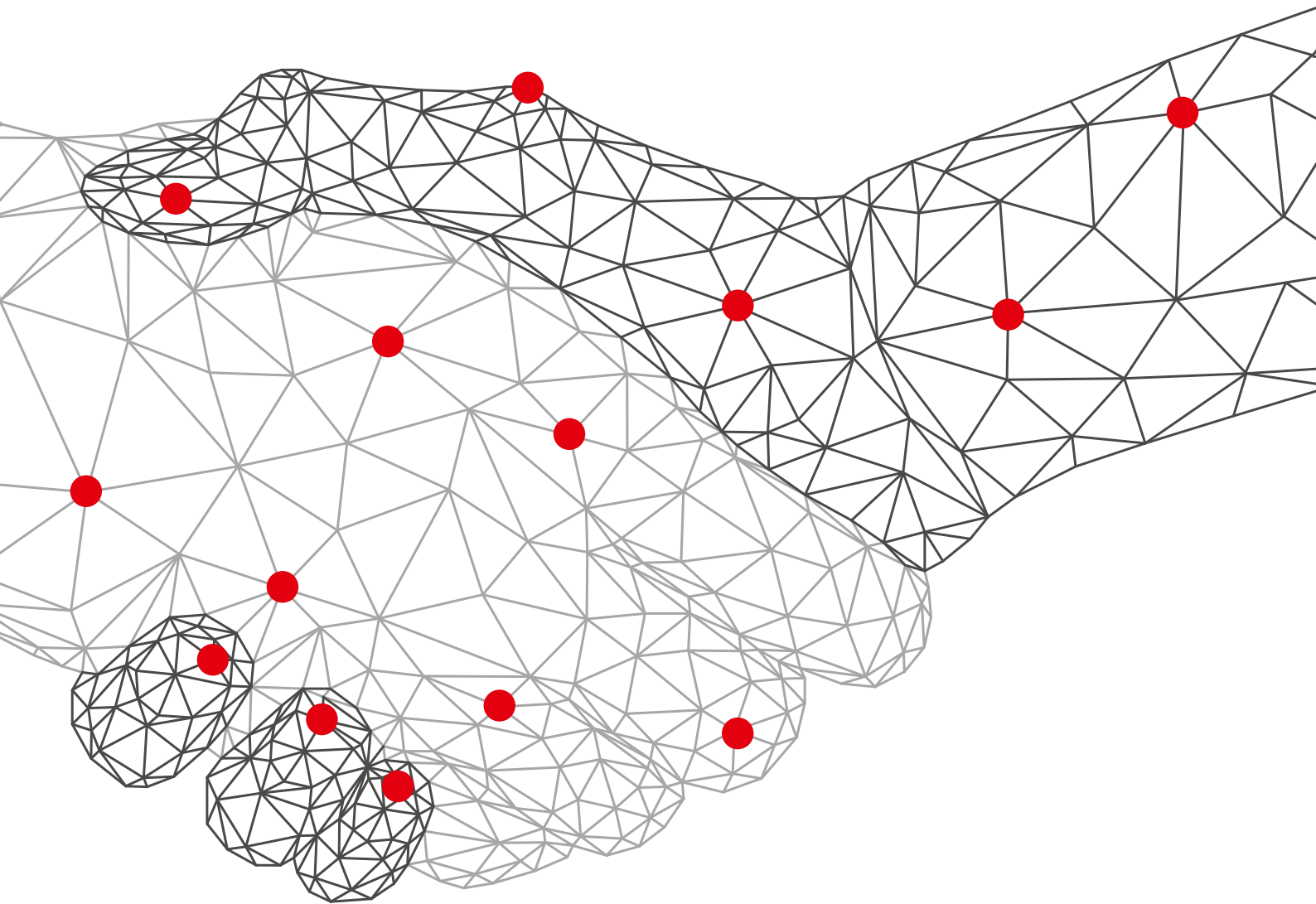


# spruchREIFF

1 | 20 Das Magazin der REIFF-Gruppe

**Generationswechsel**  
**Neue Organisationsstruktur**  
**NEW WORK**



**REIFF**

# CHANGE: Zeit für Veränderungen

**04 Der Corona-Effekt**  
„Über Nacht“ zur digitalen  
Neuordnung der Arbeitswelt

**07 Learnings aus der  
Corona-Krise**  
Herausforderungen und  
Veränderungen bei REIFF

Change  
Change

**08 Chance Change**  
Ein Gespräch mit der  
neuen Geschäftsführung  
der REIFF-Gruppe über  
Generationswechsel und  
neue Organisationsstruktur

**11 Automatisches  
Kleinteilelager**  
Das lebendige Glied  
in der Produktionskette

**12 REIFF „verkleidet“  
Baumaschinen**  
Engineering-Partnerschaft  
mit Optimas

**13 Klebstoff im  
„Schnell“-Test**  
Anbringung von GPS-  
Trackern zur Wechselbrücken-  
Lokalisierung

**14 Sourcing ohne Grenzen**  
Medizintechnik-Hersteller setzt  
auf REIFF Shanghai (RTPS)

**15 Wir halten zusammen!**  
Aktionen in der Corona-Krise



**16 Chatbot für den  
REIFF-Online-Shop**  
Kooperation mit der HTWG  
Konstanz

**18 Die ROLLER-Box**  
Der 24-h-Service für  
den Arbeitsschutz

**19 REIFF-Academy**  
Kostenlose Web-Seminare  
für unsere Kunden

Liebe Kunden und Geschäftspartner,

in diesem Jahr hat sich bereits vieles verändert – in der Gesellschaft, in der  
Wirtschaft und auch bei uns.

Ich freue mich, Ihnen unser neues Magazin „spruchREIFF“ zu präsentieren,  
das Ihnen einen Einblick in die REIFF-Welt gibt. Diese erste Ausgabe haben  
wir dem Thema „CHANGE“ gewidmet. Ein Thema, das durch die fortschrei-  
tende technologische Entwicklung immer mehr an Bedeutung und Dynamik  
gewinnt.

Wie stellen wir uns bei REIFF diesen Veränderungen?  
Welche strategischen Voraussetzungen haben wir geschaffen und wie stellen  
wir uns organisatorisch neu auf? Lesen Sie in dieser Ausgabe über unsere  
Pilotprojekte, unsere Neuausrichtung und über unsere Rolle als Lösungs-  
anbieter. Spannend ist auch die Sicht von Lilian Matischok, Expertin für  
„Digitale Transformation“ und „Industrielle Plattform-Ökonomie“, auf die  
digitale Neuordnung der Arbeitswelt.

Die Zukunft können wir nicht vorhersagen. Aber wir können sie aktiv mitge-  
stalten, indem wir Freiräume schaffen und Neues ausprobieren.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen!

Ihr

Alec Reiff



► **Online-Version unter**  
[www.reiff-tp.com/spruchreiff](http://www.reiff-tp.com/spruchreiff)

**Impressum:**  
Herausgeber: REIFF Technische Produkte GmbH, [www.reiff-tp.com](http://www.reiff-tp.com), Geschäftsführer: Alec Reiff (Vorsitz), Manfred Braun,  
Tim Steinel | 1. Ausgabe | Verantwortliche Redaktion: Stefanie Lauer, [stefanie.lauer@reiff-gruppe.de](mailto:stefanie.lauer@reiff-gruppe.de) |  
Agentur: Langenstein Communication GmbH, [www.langenstein.de](http://www.langenstein.de) | Druck: Druckerei Sautter GmbH, [www.sautter.de](http://www.sautter.de) |  
Bildquellen: REIFF-Gruppe, Adobe Stock

Aus Gründen der leichteren Lesbarkeit wird in dem vorliegenden Magazin die gewohnte männliche Sprachform bei personen-  
bezogenen Substantiven und Pronomen verwendet. Dies impliziert jedoch keine Benachteiligung des weiblichen Geschlechts,  
sondern soll im Sinne der sprachlichen Vereinfachung als geschlechtsneutral zu verstehen sein.

Lassen Sie uns eine Zeitreise in die Vergangenheit der Büroarbeit unternehmen: Jeder Mitarbeiter hatte seinen individuellen Arbeitsplatz mit fest installiertem Computer, Festnetz-Telefon, Schränken mit Ordnern. Die Stempeluhr markierte Beginn und Ende der Arbeitszeit. Wollte man von zu Hause arbeiten, boten fortschrittliche Unternehmen „Telearbeitsverträge“, in denen zusätzliche IT-Ausrüstung, Arbeitszeit und Kostenzuschuss für Telefon- und Internet-Verbindung geregelt wurden.

**DER CORONA-EFFEKT:**

**„Über Nacht“ zur digitalen Neuordnung der Arbeitswelt**

**NEWWORK  
NEWWORK**

Wenn Sie an diese Situation denken, was für eine Jahreszahl steht auf dem Kalender: 1999 oder 2019? Seit vielen Jahren bieten moderne IT- und Kommunikationstechnologien und allgegenwärtige Internetanbindung die Möglichkeit, von nahezu jedem Ort zu arbeiten, auf Daten des Unternehmens zuzugreifen, erreichbar zu sein und per Chat, Audio oder Video zu kommunizieren. Manche Unternehmen haben mobiles Arbeiten früh und im großen Stil eingeführt, teilweise diese Entscheidung aber auch wieder rückgängig gemacht. Erst der äußere Zwang durch die Einschränkungen während der Corona-Pandemie hat quasi über Nacht zur breiten Einführung des Homeoffices geführt.

**TYPISCHE GRÜNDE UND TREIBER FÜR DIE EINFÜHRUNG VON MOBILEM ARBEITEN:**

- Hoher Anteil von Reisetätigkeit, z. B. Außendienst, Beratung, Kundenprojektarbeit
- Internationale Zusammenarbeit über mehrere Zeitzonen
- Einsparung Büromiete oder Platzmangel auf Bürofläche
- Alternative zum konzentrierten Arbeiten bei Großraumbüro-Situation
- Vorhandene technische Möglichkeiten, dadurch Nachfragedruck seitens der Mitarbeiter
- Gewinnen und Binden von qualifizierten Mitarbeitern: bessere Vereinbarkeit Familie und Beruf, Reduktion von Pendelzeiten, Vermeidung privater Umzüge
- Imagegewinn als moderner Arbeitgeber
- Kontaktbeschränkungen durch Corona-Pandemie

Funktionierende Technik ist sowohl Treiber als auch notwendige Voraussetzung, um mobiles Arbeiten einführen zu können. Eine weitere Voraussetzung ist, dass Mitarbeiter und Führungskräfte die Technik beherrschen und sich auf die neue Arbeitsweise einlassen.

Was bei planmäßiger Einführung des mobilen Arbeitens Standard ist, ist unter Corona-Bedingungen eher die Ausnahme: Die Vorbereitung der Mitarbeiter durch entsprechende Qualifizierungsmaßnahmen und die Sicherstellung von rechtssicheren betrieblichen Regelungen und Maßnahmen zum Thema IT-Sicherheit ist an vielen Stellen noch nachzuholen.

**Es gibt aber noch weitere Hürden zu nehmen.**

2011–2012 habe ich bei der Robert Bosch GmbH eines der ersten Pilotprojekte zur Einführung von mobilem und zeitlich flexiblem Arbeiten geleitet. Hier hat sich schnell gezeigt, dass sich neben technischer Ausstattung und Qualifizierung vor allem Herausforderungen bezüglich Zusammenarbeit, Selbstorganisation und

Führung ergeben. Will man dauerhaft Homeoffice einführen und die Vorteile nutzen, ist es aus meiner Sicht nötig, hierzu in Weiterbildung, Kommunikation, Einführung neuer Arbeitsweisen und Unterstützung des kulturellen Veränderungsprozesses zu investieren.

**Themen dabei sind vor allem:**

- Wie kommen wir von Anwesenheits- zu Ergebnisorientierung?
- Welche Spielregeln und Vereinbarungen müssen für Erreichbarkeit, Antwortzeiten, Leistungskontrolle eingeführt werden?
- Wie sorgen wir für klare Ziele, Verantwortlichkeiten und Erwartungen, Transparenz über Erreichtes und Feedback?
- Wie schaffen wir es, trotz räumlicher Distanz gut abgestimmt am gleichen Ziel zu arbeiten und den Überblick über den Fortschritt zu behalten?
- Wer kann sich gut selbst organisieren? Und wer braucht in dieser Situation stärkere Führung oder Struktur?
- Wie funktionieren Zusammenarbeit und Führung in gemischten Situationen, die einen vor Ort im Büro, die anderen im Homeoffice?
- Wie gelingt es, soziale Kontakte, Wir-Gefühl und informellen Austausch zu fördern? Wie verhindert man soziale Isolation? Wie bekommen wir mit, wie es Mitarbeitern oder Kollegen geht?

Die Gelegenheit, informelle Gespräche zu führen und kollegiale Beziehungen zu pflegen, sollte aus meiner Sicht in jedem Kalender ausreichend Platz finden, auch weil Beziehungen und Wir-Gefühl für viele Menschen ein wesentlicher Motivations- und Zufriedenheitsfaktor sind.

**VORBEHALTE FÜHRUNGSKRÄFTE**

- Delegieren und Kontrollieren von Aufgaben
- Kontroll- und Machtverlust
- Erreichbarkeit, Verfügbarkeit, Antwortzeiten
- Umgang mit unmotivierten Mitarbeitern und Leistungsdefiziten
- Mehraufwand für Kommunikation und Führung

**VORBEHALTE MITARBEITER**

- Sorge vor „Rund-um-die-Uhr-Erwartung“
- Keine Grenzen zwischen Arbeits- und Privatleben, höherer Stress
- Fehlende Sichtbarkeit/Anerkennung der Arbeitsleistung im Homeoffice, Nachteile für Beförderung und Gehalt
- Überforderung mit der Technik
- Soziale Isolation, fehlendes Wir-Gefühl



Für Vertriebs- und Kundendienst-Mitarbeiter sowie alle, die viele Außenkontakte haben, ergeben sich weitere Herausforderungen. Gerade kleine und mittlere Unternehmen müssen sehr flexibel darauf reagieren, welche Tools ihre Kunden, Zulieferer und Partner nutzen. Das führt derzeit dazu, dass diese Mitarbeiter täglich mehrfach das Videokonferenz-Tool wechseln müssen und alle Tools gleichermaßen souverän bedienen können sollten, auch bei Störungen im privaten Umfeld. Auch die Pflege guter Geschäftsbeziehungen, die vorher vor allem durch Besuche oder auf Messen stattgefunden hat, ist in den virtuellen Raum gewandert. Beratungsprozesse oder die gemeinsame Erarbeitung von Anforderungen bedingen einen souveränen Umgang mit virtuellen Moderationssituationen und Kollaborationstools. Die Einführung digitaler Vertriebskanäle, virtueller Ausstellungsräume oder Servicekonzepte wie Fernwartung ändern sowohl das Stellenprofil als auch die dazu notwendigen Qualifikationen enorm. In vielen Unternehmen kann man beobachten, dass aus der Not heraus entstandene Lösungen das Potenzial haben, dauerhaft bessere und kostengünstigere Vertriebs- und Servicekonzepte einzuführen und einen Teil der Geschäftsreisen überflüssig zu machen.

In der Produktion und Logistik, vor allem in Ländern mit hohen Lohnkosten wie Deutschland, gibt es seit Jahren einen Trend zur Automatisierung. Viele Unternehmen versuchen, die Corona-Sondersituation durch Maßnahmen zur zeitlichen oder räumlichen Entzerrung zu bewältigen, teilweise gefolgt von weiterer Automatisierung.



**Lilian Matischok** engagiert sich als Expertin für „Digitale Transformation“ und „Industrielle Plattform-Ökonomie“ in der Arbeitsgruppe „Digitale Geschäftsmodelle“ der Plattform Industrie 4.0. Die Maschinenbau-Ingenieurin war über 20 Jahre als Managerin und Expertin in Strategie-, Organisations- und Technologie-Entwicklung in Software-intensiven Systemen bei der Robert Bosch GmbH tätig, zuletzt als Abteilungsleitung im Industrie-4.0-Umfeld. Seit 2020 unterstützt sie als Freiberuflerin produzierende Unternehmen bei der digitalen Transformation, bei der Umstellung des klassischen Produktgeschäfts auf digitale und Service-Geschäftsmodelle sowie bei der erfolgreichen Zusammenarbeit in plattformbasierten Ökosystemen.

Die Herausforderung für Menschen aller Funktionen besteht darin, in kurzer Zeit viel Neues zu lernen bei gleichzeitiger Sorge und großen Veränderungen im Alltag. Diese Situation erzeugt bei vielen Menschen Überforderungsgefühle und Stress. Die neuen Vorgehensweisen sind in vielen Fällen weder stabil noch effizient. Management und Führungskräfte können die gemeinsame Bewältigung der Situation unterstützen, indem sie realistische Erwartungen, klare Kommunikation, Geduld mit den Lern- und Veränderungsprozessen und achtsamen Umgang mit allen Beteiligten zeigen.

Die Herausforderung für Menschen aller Funktionen besteht darin, in kurzer Zeit viel Neues zu lernen bei gleichzeitiger Sorge und großen Veränderungen im Alltag. Diese Situation erzeugt bei vielen Menschen Überforderungsgefühle und Stress. Die neuen Vorgehensweisen sind in vielen Fällen weder stabil noch effizient. Management und Führungskräfte können die gemeinsame Bewältigung der Situation unterstützen, indem sie realistische Erwartungen, klare Kommunikation, Geduld mit den Lern- und Veränderungsprozessen und achtsamen Umgang mit allen Beteiligten zeigen.

**Ich bin davon überzeugt, dass der durch die Corona-Krise erzeugte Sprung bezüglich Digitalisierung und neuen Arbeitsweisen zu dauerhaften Veränderungen der Arbeitswelt führen wird und der Rückweg in die „alte Normalität“ versperrt ist.**

In den nächsten Monaten und Jahren wird entscheidend sein, ob und wie Unternehmen nachhaltig die Chancen der Digitalisierung nutzen, ihre Mitarbeiter qualifizieren, passende digitale Strategien entwickeln und die begonnene Transformation auf die Unternehmensziele hin anpassen und weiterentwickeln.

*Lilian Matischok*

# Learnings aus der Corona-Krise



Der Lockdown war für unsere Organisation mit einem Sprung ins kalte Wasser der digitalen Arbeitswelt vergleichbar. Das Gute daran: Viele Themen wie z. B. Homeoffice sind sozusagen „über Nacht“ zur unabdingbaren Voraussetzung geworden.

Schon heute lässt sich sagen, dass dank dieser Erfahrungen auch bei uns so einiges zur „digitalen Normalität“ geworden ist. Die Ergänzung unserer Präsenzschulungen durch Web-Seminare (siehe auch Seite 19) wird uns genauso erhalten bleiben wie die Abstimmung per Webkonferenz mit unseren Kunden in laufenden Projekten oder die Online-Weeklies mit unseren Standorten und Töchtern. Sie sparen uns neben Reisezeit auch Kosten und disziplinieren uns zu einem systematischen und effizienten Austausch.

Die große Herausforderung in der virtuellen Arbeitswelt besteht in der Strukturierung des „Miteinanders“.

Auch für uns ist es von zentraler Bedeutung, den Informationsaustausch und die Zusammenarbeit im Team zu fördern und darauf zu achten, dass der „Draht untereinander“ aufrechterhalten bleibt. Selbst der Wissenstransfer muss online neu gedacht werden. Last but not least geht es aber schlicht und ergreifend auch um neue Arbeitsregeln – das Schaffen von festen Zeitinseln, in denen gemeinsam störungsfrei kommuniziert wird. Bei aller Virtualität: gerade für Führungskräfte ist der regelmäßige persönliche Austausch unabdingbar.

Diese Beispiele zeigen aber auch deutlich, dass wir bereits mit Hochdruck in unterschiedlichsten Themenfeldern an unserer Digitalstrategie arbeiten, die zu unserem unverzichtbaren Begleiter auf dem Weg der digitalen Transformation werden wird.

*Alec Reiff*

# Change change

## IM WANDEL STECKEN VIELE CHANCEN

DIE REIFF-GESCHÄFTSFÜHRUNG IM GESPRÄCH  
MIT UNSERER REDAKTION

**Nach rund zwei Jahren gemeinsamer Geschäftsführung hat sich Ihr Onkel, Hubert Reiff, Ende 2019 in den Ruhestand verabschiedet. Welche entscheidenden Weichen haben Sie gemeinsam für die Zukunft von REIFF Technische Produkte gestellt?**

**Alec Reiff:** Wir waren uns einig, dass wir, in dieser Phase des Übergangs, einen Veränderungsprozess einleiten werden. Denn ein Generationswechsel in Familienunternehmen bedingt auch immer eine Neuausrichtung. Alleine schon deshalb, weil der Führungsstil eng mit der Unternehmerpersönlichkeit verbunden und nicht „vererbbar“ ist. Gleichzeitig haben wir unsere Positionierung überprüft, die unsere Zukunftsfähigkeit sichert.



Alec Reiff, CEO

Gleich nach meinem Einstieg ins Unternehmen habe ich mich sehr intensiv mit unseren Werten befasst. Mit Werten, die bei REIFF gelebt werden, aber auch mit Werten, die mir persönlich für die erfolgreiche Gestaltung der Zukunft wichtig sind. Dazu gehören eine Winning Culture, die uns täglich anspornen soll, zu den Besten zu gehören, und die Innovationskraft, deren Stärke in unserer Tradition begründet ist. Wir haben also nicht alles neu definiert, sondern vielmehr hinterfragt, weiterentwickelt und ergänzt.

So positionieren wir uns auch weiterhin als Partner der Industrie mit Fokus Erstausrüstung. Was sich allerdings verändert hat, ist unser Rollenverständnis in dieser Partnerschaft. Ganz im Sinne von Customer Centricity richten wir künftig alle Unternehmensbereiche auf unsere Kunden aus.

### ALEC REIFF

**Das waren meine Lieblingsfächer in der Schule:**

Englisch und Mathe – beides im Leistungskurs.

**Mit diesen Eigenschaften würde mich mein bester Freund charakterisieren:**

- 1) Treue und Verlässlichkeit
- 2) Empathie
- 3) Begeisterungsfähigkeit und Hartnäckigkeit

**Dieses Land / diese Stadt möchte ich unbedingt (wieder) sehen:**

Afrika, weil mich die Natur und Wildnis dort faszinieren, seit ich 1995 zum ersten Mal dort war.

Das mag einfach und selbstverständlich klingen, ist aber ein höchst strategischer Prozess, der zu erheblichen Veränderungen in unserer Denk- und Arbeitsweise führt. Für diesen Change-Prozess habe ich mit Tim Steinel und Manfred Braun zwei perfekte Teamplayer an meiner Seite. Zum ersten Mal in der REIFF-Geschichte sind Geschäftsführer, die nicht zur Eigentümerfamilie gehören, in der Überzahl.



Manfred Braun, CFO

**Was hat Sie, Herr Braun und Herr Steinel, an den neuen Aufgaben im Familienunternehmen REIFF gereizt?**

**Manfred Braun:** Ich habe eine hohe Affinität zu Familienunternehmen. Vor meinem Wechsel zu REIFF war ich ebenfalls in einem familiengeführten Unternehmen für das Finanz- und Rechnungswesen verantwortlich und habe die Mitwirkungs- und Entfaltungsmöglichkeiten schätzen gelernt. Bei REIFF reizt mich die ganzheitliche Sicht. Ich kann mich in diesem Führungsteam mit meiner Expertise einbringen und gleichzeitig über den Teller- rand meines Fachgebiets hinaus mit strategischen Markt- und Vertriebsthemen beschäftigen. Eine wirklich spannende Horizonterweiterung.

**Tim Steinel:** Auch bei mir war es der Gestaltungsspielraum. Verbunden mit der Möglichkeit, etwas aufzubauen, das – im Gegensatz zu Konzernentscheidungen – langfristig Bestand hat. Durch die Weiterentwicklung vom Technischen Händler zum Lösungsanbieter haben wir die große Chance, unsere Wachstumspotenziale zu realisieren. Und ganz ehrlich – es kommt nicht oft vor, dass man die zukünftige Ausrichtung eines Familienunternehmens mitgestalten kann.

### MANFRED BRAUN

**Mein Lieblingsfach in der Schule war Sport,** weil es das einzige Fach war, wofür ich nichts tun musste. Ich konnte das einfach.

**Mein größtes Vorbild** kommt auch aus dem Sport: Fritz Walter, der Kapitän der Fußballnationalmannschaft 1954. Weil er nach dem Leistungsprinzip gelebt, viele Erfolge gefeiert hat und trotzdem auf dem Boden geblieben ist.

**Um abzuschalten, brauche ich:** einfach nur Ruhe.

**Welches sind aus Ihrer Sicht die größten Herausforderungen, vor denen der Technische Handel derzeit steht?**

**Alec Reiff:** Es ist vor allem die Digitalisierung, die den B2B-Sektor als Ganzes erfasst. Der Technische Handel, speziell im Südwesten, ist zudem vom strukturellen Wandel der Automobilindustrie stark betroffen. Denn es zeigt sich, wie viele Betriebe direkt, aber auch indirekt von dieser Kernindustrie abhängig sind.

Im Umkehrschluss bedeutet das für uns, dass wir uns weiter öffnen und uns auch in andere Branchen hinein- entwickeln werden.

**Tim Steinel:** Eindeutig die Digitalisierung und zwar aus folgenden Gründen: Der Technische Handel ist maßgeblich von den Entwicklungen im Bereich IoT betroffen und wird seine Position neu definieren müssen. Denn wenn ein Schlauch oder Wälzlager Daten generiert, sind diese mindestens genauso wichtig wie das Bauteil selbst. Eine große Herausforderung für alle, die keine technisch komplexen Bauteile fertigen, weil ihnen die Prozess Erfahrung fehlt. Gerade deshalb sind wir aktuell ein wichtiger Sparringspartner für die Hersteller, wenn es um diese Zukunftsprojekte geht.



Tim Steinel, COO

Eine weitere Auswirkung der digitalen Transformation ist der potenzielle Einstieg von Plattformen in unser Standardgeschäft. Als Lösungsanbieter setzen wir dabei auf Differenzierung: Mit Serviceleistungen wie Belieferungslogiken für komplexe Kanban-Systeme oder der Harmonisierung von C-Teile-Lieferanten, aber auch als Entwicklungspartner durch unsere Engineering-Kompetenz.

Last but not least werden sich auch die Lieferketten verändern. Als Technischer Händler übernehmen wir die Verantwortung für die Versorgungssicherheit und können diese – dank unserer Herstellerunabhängigkeit – auch bieten.

### TIM STEINEL

**Meine Lieblingsfächer in der Schule waren:**

Geschichte und Mathe – auch im Leistungskurs

**So sieht der perfekte Sonntag für mich aus:**

In Ruhe abends mit Freunden treffen

**Das war das beste Konzert, das ich besucht habe:**

Yo-Yo Ma in Stuttgart



# Change Change



Gleichzeitig wollen wir die Potenziale durch den Einsatz künstlicher Intelligenz nutzen und können mit ersten Pilotprojekten – wie der „Kundenbestell-Vorhersage“ in Kooperation mit der ESB Reutlingen – bereits erste Erfolge vorweisen.

**Manfred Braun:** Tatsächlich sind die Veränderungen, die mit der Digitalisierung einhergehen, tief greifend. Nichts wird mehr so sein, wie es einmal war. Welche Konsequenzen dies für die Arbeitswelt und Zusammenarbeit von Organisationen hat, kann keiner vorhersagen. Die Herausforderung für unser Führungsteam besteht darin, diesen Weg der Veränderung einzuschlagen und unsere Mitarbeiter mitzunehmen. Dafür schaffen wir ein Innovationsklima, das die Weiterentwicklung von REIFF, aber auch jedes Einzelnen von uns, als Chance begreift.

**Welche ersten strategischen Schritte haben Sie im Change-Prozess eingeleitet, und welche organisatorischen Konsequenzen sind damit verbunden?**

**Manfred Braun:** Wir wollen unseren Kunden operative Exzellenz bieten und verfolgen den Anspruch, Benchmark für die relevanten KPIs im Technischen Handel zu sein. Dazu gehört in erster Linie die Verlässlichkeit – von der für die Anwendung geeignetsten Produktvariante und -qualität über die Lieferkette bis hin zum passenden Preisgefüge. Als Lösungsanbieter streben wir langfristig verlässliche Partnerschaften mit unseren Kunden an.

**Tim Steinel:** Organisatorisch bedeutet dies, dass wir die klassischen Grenzen zwischen den Produktgruppen bzw. Profitcentern aufbrechen und eine Funktionalisierung in allen Bereichen anstreben. Ziel dieser Funktionalisierung ist es, dass sich unsere Mitarbeiter auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können. Sichtbar wird dies an folgenden neuen Einheiten: Um uns vertrieblich noch besser auf unsere Kunden einzustellen, haben wir

im neu geschaffenen „Kundenservice“ Branchenschwerpunkte definiert und nutzen unser produktgruppenübergreifendes Branchenwissen für die Beratung auf Augenhöhe.

Unser Supply-Chain-Management umfasst vom Einkauf über unsere Bearbeitungsservices bis hin zur Logistik und dem Qualitätsmanagement die gesamte Lieferkette und trägt die Verantwortung für den Ausbau unserer operativen Exzellenz.

Im Business Development beschäftigen wir uns intensiv mit Produkt- und Markttrends wie z.B. unseren IoT-Zukunftsprojekten. Hier werden die Grundlagen für dedizierte Kundenlösungen erarbeitet – von klassischen Produkt-/Service-Kombinationen bis hin zum Komplettangebot von der Entwicklung über die Produktion bis zum Service.

Im Engineering haben wir unsere technische Lösungskompetenz gebündelt. Hier arbeiten unsere Konstrukteure, Anwendungs- und Vertriebstechniker teamübergreifend zusammen, um als Co-Engineering-Partner kundenspezifische Produkte zu entwickeln und zur Marktreife zu führen.

**Alec Reiff:** Durch diese neue organisatorische Aufstellung sind wir in der Lage, gemeinsam mit unseren Kunden zu wachsen und ihnen kundenspezifisch passende Lösungen anzubieten. Sie ist Voraussetzung, dass wir operative Exzellenz über die gesamte REIFF-Wertschöpfungskette zusichern können. Daran arbeiten wir, daran wollen wir uns künftig messen lassen. Das ist unser Anspruch. In diesem Sinne bedeuten diese organisatorischen Veränderungen eine klare Weichenstellung für die Zukunft.

# Automatisches Kleinteilelager

## DAS LEBENDIGE GLIED IN DER PRODUKTIONSKETTE

Niedrige Lagerbestände, Just-in-time-Produktion, kürzere Produktlebenszyklen und immer differenziertere Anforderungen: Die Supply Chain ist längst zu einem kritischen Erfolgsfaktor in der Produktionskette von Industrieunternehmen geworden. Gerade die aktuelle Krise deckt etwaige Schwachstellen in diesem sensiblen Gefüge schonungslos auf.



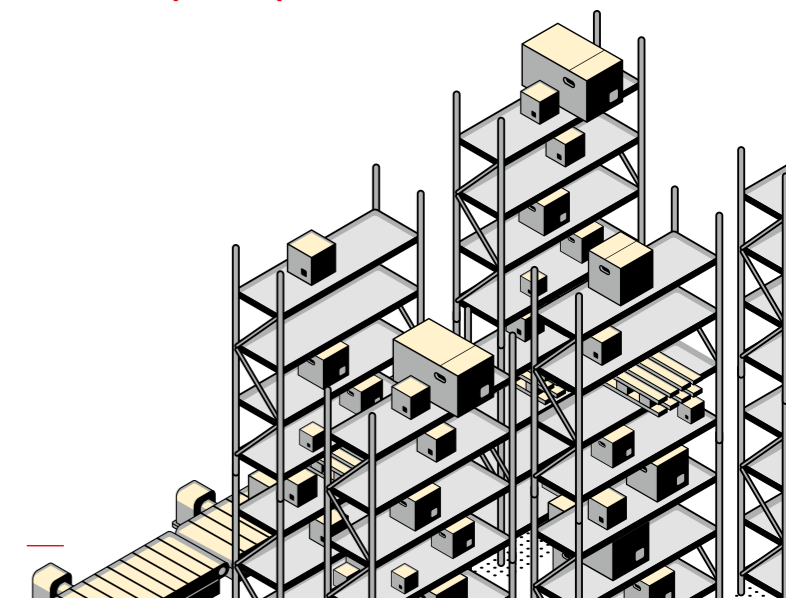
Als Partner der Industrie schafft REIFF den Gegenpol und richtet Sortimentspolitik, Lagerkapazitäten und Logistikkonzepte auf hohe Verfügbarkeit, differenzierte Sortimentsstrukturen und maximale Schnelligkeit bei gleichzeitiger Herstellerunabhängigkeit aus. Grund genug, die verschiedenen Bausteine der REIFF-Logistik in den kommenden Ausgaben zu thematisieren. Den Anfang macht unser Automatisches Kleinteilelager (AKL), das 2016 in Betrieb genommen und weiter ausgebaut wurde. Auf einer Gesamtfläche von insgesamt 20.000 m<sup>2</sup> lagern rund 80.000 aktive Artikel. Angesichts dieser Dimensionen wird klar, welche Rolle unserem Kleinteilelager in der Produktionskette unserer Kunden zukommt. Sie ist weit entfernt von einem passiven Vorhalten, sondern viel

mehr als lebendiges Glied zu verstehen, das von Veränderungen in der Nachfrage unmittelbar betroffen ist. Während in Wachstumsphasen höchste Flexibilität gefordert ist und Lagerkapazitäten ausgebaut werden bzw. die Zahl der gehandelten Artikel gesteigert wird, gilt es sich bei einem Nachfragerückgang auf den Anstieg der einzulagernden Teile einzustellen – eine Managementaufgabe, der sich unser SCM-Leiter Michael Sujan und Wolfgang Schleife, Leiter Logistik, gemeinsam mit ihrem Logistikteam stellen und die sie perfekt beherrschen.

► **Film ab ins Lager:**  
[www.reiff-tp.com/spruchreiff/akl](http://www.reiff-tp.com/spruchreiff/akl)

### DAS REIFF-LOGISTIKZENTRUM: PERFORMANCE IN GROSSEN DIMENSIONEN

- 20.000 m<sup>2</sup> Lagerfläche
- Platz für über 80.000 Artikel
- 7.877 Palettenplätze
- 550 Wareneingangspositionen
- 850 Warenausgangssendungen
- 25.345 AKL-Behälterplätze, mit 19.446 Boxen bestückbar
- 85% Belegung
- Ø Boxenbewegung 1.000/Tag





# REIFF „verkleidet“ Baumaschinen

Robust, formstabil, korrosionsfest und leicht: Das neue Verkleidungsdesign der Optimas-Pflasterverlegemaschinen sollte nicht nur gut aussehen, sondern gleichzeitig härtesten, äußeren Einflüssen standhalten – eine Wunschliste, die wie geschaffen ist für die Engineering-Kompetenz von REIFF.

„Unsere Entscheidung, bei der Entwicklung unserer neuen Pflasterverlegemaschine die Experten von REIFF ins Boot zu nehmen, hat sich für Optimas mehr als gelohnt. Sie haben uns ermutigt, bereits bei der Materialwahl neue Wege zu gehen und auf ‚glasfaserverstärkte Kunststoffe‘ (GFK) als kostengünstige Alternative zur Blechverkleidung zu setzen. Im Rückblick hat uns das von der Konstruktion über die Produktion bis zum Einsatz entscheidende Mehrwerte gebracht“, resümiert Franz-Josef Werner, Geschäftsführer von Optimas.

Ausgangsmaterial der Bauteile sind Glasfasergewebematten, die laminar aufgebaut und mit Epoxidharzen verbunden werden. Dadurch können Stellen der Verkleidung, die eine besonders hohe Festigkeit erfordern, individuell verstärkt und der Materialeinsatz entsprechend optimiert werden. Überhaupt sparen die modernen Faserverbundstoffe 50% an Gewicht und sind auch wegen ihrer flexiblen Eigenschaften sehr geschätzt. Ihr Einsatz schützt vor Schäden durch witterungsbedingte Einflüsse wie Hagel, aber auch vor Steinschlag und Dellen, die bei der Arbeit auf der Baustelle für gewöhnlich nicht ausbleiben.

Auch unter gestalterischen Gesichtspunkten kann sich der Einsatz von GFK sehen lassen. Im Vergleich zur Blechverarbeitung lässt der Bau der Negativform eine wesentlich größere Designvielfalt zu und sichert ein hohes Maß an Reproduzierbarkeit. Für die Umsetzung

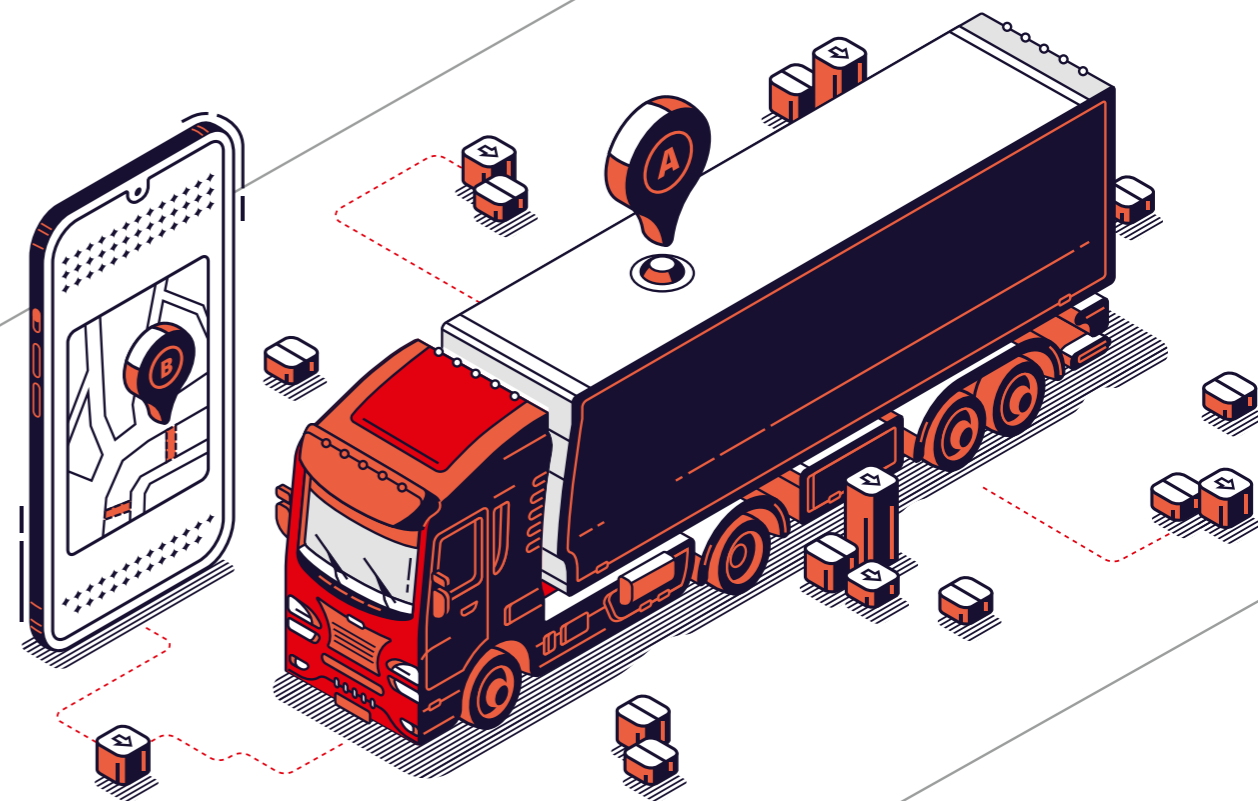
im charakteristischen Orange ist kein separater Produktionsschritt erforderlich. Vielmehr können die Bauteile durch das Einbringen von Farbpigmenten in das Epoxidharz entweder komplett oder durch Einfärben der Deckschicht (Gelcoat) in der passenden Hausfarbe gestaltet werden. Diese Schutzschicht aus Hartlack wird im ersten Bearbeitungsschritt in die Form einlackiert und im Anschluss in das Bauteil hineinlamiert. Rund 10% der Pflasterverlegemaschinen werden derzeit in Sonderfarbe ausgeliefert, die wir bereits ab Losgröße 1 gegen Aufpreis realisieren können. Bei dieser rundum maßgeschneiderten Lösung hat REIFF sich nicht nur mit seiner Engineering-Kompetenz eingebracht, sondern produziert und liefert im monatlichen Rhythmus die neuen Bauteile zuverlässig für die Serienproduktion.

## DAS LEISTUNGSPORTFOLIO VON REIFF

- Übernahme der Vorgaben aus dem Produktdesign (3D-Modell)
- Umsetzung als 3D-Zeichnung
- Werkstoffwahl passend zu Einsatzbedingungen
- Komplettes Engineering, Bauteiloptimierung und Prototypenbau
- Serienproduktion mit Lieferung im Monatsrhythmus (120 Baumaschinen/Jahr)

► **Mehr Fotos und Filme:**  
[www.reiff-tp.com/spruchreiff/gfk](http://www.reiff-tp.com/spruchreiff/gfk)

REIFF ist Engineering-Partner und Teile-Lieferant von Optimas, dem Hersteller der weltweit modernsten Pflasterverlegemaschine S19 PaveJet.



# Klebstoff im „Schnell“-Test

## ANBRINGUNG VON GPS-TRACKERN ZUR WECHSELBRÜCKEN-LOKALISIERUNG

Jederzeit per Tracking einen Überblick über die aktuellen Gefäßstandorte zu haben, gehört zu den relevanten Steuerungsdaten von Speditionen. Die entsprechenden Echtzeitmeldungen machen den Transportprozess transparent und ermöglichen u. a., bei Verspätungen proaktiv zu handeln.

Für unseren Kunden, ein europaweit tätiges Logistikunternehmen, Anlass genug, die Befestigung von GPS-Trackern auf ihren Wechselbrücken auszutesten. Da die Container nur kurzzeitig in der jeweiligen Niederlassungswerkstatt stehen, gehörte eine unkomplizierte Verklebung genauso zu den Anforderungen wie die Beständigkeit bei unterschiedlichen Temperatur- und Witterungsbedingungen.

Ausgehend von den Materialien und den Einsatzanforderungen haben wir verschiedene Probeverklebungen im SIKA-Labor Bad Urach vorgenommen. Parallel dazu formulierte der Projektleiter konkrete Handlungsanweisungen zur Durchführung der Montagetest durch die Mitarbeiter.

Ihre Einweisung erfolgte im Januar 2020 im Rahmen unserer Vor-Ort-Schulung. Zug um Zug wurden die insgesamt 100 Wechselbrücken bei Wartungsarbeiten mit den GPS-Trackern ausgestattet.

Die Testphase dauert von Februar bis August, um sowohl winterliche als auch hochsommerliche Bedingungen zu erfassen. Nach erfolgreichem Abschluss des Tests wird die Erteilung eines Implementierungsauftrags geprüft.

## DAS LEISTUNGS- UND PRODUKTPORTFOLIO VON REIFF:

- Einsatz- und Anwendungsberatung zur Auswahl des geeigneten Klebstoffs
- Beschaffungskompetenz
- Lieferung aller erforderlichen Komponenten aus einer Hand:
  - > 2K Strukturklebstoff SikaFast®-555 L10
  - > Reiniger Sika® Remover-208
  - > Aktivator Sika® ADPrep
  - > Sika® Druckluftpistole
  - > Sika® Handclean
  - > Klebeschablone aus Kunststoff
  - > Abstandhalter aus EPDM





# Sourcing ohne Grenzen

## MEDIZINTECHNIK-HERSTELLER SETZT AUF REIFF SHANGHAI (RTPS)

Ein deutsches Medizintechnik-Unternehmen sucht für die Entwicklung anspruchsvoller OEM-Produkte am Produktionsstandort China einen lokalen Partner mit starkem Sourcing-Netzwerk in Europa: ein Anforderungsprofil, das perfekt auf RTPS zugeschnitten ist.

### UNSER LIEFERUMFANG

Rund 150 OEM-Artikel aus den Produktgruppen:

- Klebstoffe
- Schmierfette
- Gummi
- Riemen
- Kunststoffe

die unter anderem in Maschinenfüßen und Lautsprechern verbaut werden.

Als Beschaffungspartner unserer deutschen Kunden vor Ort in Shanghai verfügen wir über ein bewährtes Lieferanten-Netzwerk. Damit erfüllen wir wesentliche Voraussetzungen, um den Import von Artikeln zu bündeln und den damit verbundenen Aufwand zu minimieren. Unser Kunde, ein namhafter Hersteller von CT- und NMR-Geräten, schätzt darüber hinaus unser fundiertes Produktverständnis und die gute Zusammenarbeit auf Cross-Department-Level.

Im Laufe der mehrjährigen Zusammenarbeit hat RTPS sich den Status als Sourcing Partner erarbeitet, der – nach eingehender kundenseitiger Prüfung – entsprechend vertraglich verankert wurde. In diese Kundenbeziehung hat RTPS ein beachtliches Herstellerportfolio eingebracht, zu dem bekannte Marken wie Henkel, Elessa+Ganter, Blickle, Dampfer und Breco genauso gehören wie weitere mittelgroße sowie kleinere Spezialisten. Darüber hinaus überzeugen unsere Kollegen in China auch mit ihren Kompetenzen rund um die Optimierung der gesamten Supply Chain.

*REIFF Technische Produkte China betreut als eigenständiges Unternehmen von Shanghai aus Kunden in China und baut gleichzeitig Einkaufsquellen in Asien aus. Die Kunden sind hauptsächlich Erstausrüster in den Branchen Automobilzulieferer und Maschinenbau.*



### OSTERHASEN-AKTION

Unser Außendienst verschenkt zu Ostern üblicherweise XXL-Schokoladenhasen an Kunden. Da die Kundenbesuche aufgrund der Pandemie eingestellt waren, haben wir die Hasen den Helden in der Corona-Krise überreicht.

### NACHBARSCHAFTSHILFE

Ausbildungsprojekt: REIFF-Azubis unterstützen Risikogruppen in der Corona-Krise durch Einkäufe, Botengänge, Rasenmähen oder Hundausführen.



**Wir halten zusammen!**

**AKTIONEN IN DER CORONA-KRISE**



### INFEKTIONSSCHUTZPLATTEN

Die ehrenamtlichen Mitarbeiter des Hohbuch-Cafés Reutlingen sind unermüdlich im Einsatz. Um das Infektionsrisiko zu verringern, haben wir sie mit unseren Infektionsschutzplatten ausgestattet.



### SPENDE FACE SHIELDS

Eine lokale Initiative erstellt mit einem Lasercutter und 3D-Druckern notwendige Face Shields für Hilfsorganisationen. Unsere gespendeten Kunststoffplatten bilden dabei das transparente Schutzschild der Masken.



WIR ENTWICKELN HEUTE  
DEN VIRTUELLEN BERATER VON MORGEN

# KI gibt Antworten auf Knopfdruck

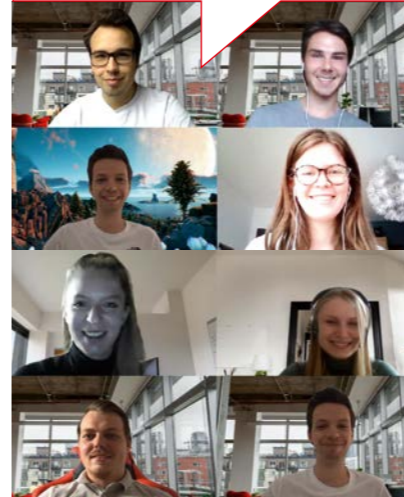


## STECKBRIEF UNSERES CHATBOT-PROJEKTS:

- **Künftige Einsatzgebiete:** REIFF-Online-Shop, Website, Konfiguratoren
- **Aktionsradius:** Entlastung/Unterstützung der Live-Chats (24/7-Erreichbarkeit), Übergabe an persönlichen Ansprechpartner bei Bedarf und Verfügbarkeit

► **Wir freuen uns auf Ihren Besuch im Online-Shop:**  
[www.reiff-tpshop.com](http://www.reiff-tpshop.com)

Ein Team aus acht Masterstudierenden des Studiengangs Business Information Technology (BIT) steht aktuell kurz vor der Abgabe ihres Informatik-Projektes: Die Entwicklung eines smarten Chatbot für den REIFF-Online-Shop. In naher Zukunft soll er automatisiert Nutzerfragen beantworten.



## KOOPERATION MIT DER HTWG KONSTANZ: CHATBOT FÜR DEN REIFF-ONLINE-SHOP

Im Rahmen dieses agilen Projektes haben die Studierenden in den letzten sechs Monaten die E-Commerce-Plattform ausgebaut und unterschiedliche Prototypen implementiert. In enger Abstimmung mit den REIFFlern Holger Mende (Leiter Kundenservice und Verkauf) und Elmar Kohaupt (Leiter IT) wurden Technologien evaluiert, erlernt und gezielt entwickelt: „Die Zusammenarbeit mit der HTWG Konstanz war auch für uns ein spannendes Innovationsprojekt. Wir konnten Synergien nutzen und Daten sowie Ergebnisse austauschen. Und für die Studierenden war es eine perfekte Gelegenheit, Theorie und Praxis zusammenzuführen.“

Auch die komplexe Anforderung von Cross-Verlinkungen im Chatbot haben die Studierenden erfolgreich gemeistert. Das Kooperationsprojekt liefert mit seinen Prototypen bereits reale Ergebnisse. Die Projektarbeit und die daraus entstandenen Prototypen werden im nächsten Schritt in unserer IT weiterentwickelt. Ziel ist es, mit dem Chatbot das Online-Kundenerlebnis zu fördern.

Für die tolle Leistung wird das Team bei der Abschlusspräsentation mit European Credit Transfer and Accumulation System (ECTS)-Punkten und sehr guten Noten belohnt, so viel konnten wir dem Projektleiter der HTWG, Prof. Dr. Marco Mevius, bereits entlocken.

## PROF. DR. MARCO MEVIUS IM GESPRÄCH MIT UNSERER REDAKTION

### *Herr Professor Mevius, wie würden Sie Chatbots definieren?*

Ein Chatbot ist ein „Roboter“, der sich für einen Menschen ausgibt. Man könnte auch sagen: eine Funktion, die genutzt wird, um menschliche Interaktion zu suggerieren. Eine erste praktische Anwendung von künstlicher Intelligenz, bei der Maschinen den Menschen ersetzen.

### *Wie schätzen Sie die Bedeutung von Chatbots in der heutigen Zeit ein?*

Chatbots sind ein globales Thema. Sie finden in unterschiedlichen Bereichen Anwendung. Sinnvoll sind sie immer dann, wenn wir einen Business Case rechnen können – also wenn ein Chatbot den Menschen gewinnbringend ersetzt. Sowohl für den Mittelstand als auch für B2B-Unternehmen eine spannende Sache.

### *Welcher direkte Kundenmehrwert entsteht durch einen Chatbot?*

Ein Mehrwert entsteht in diesem Fall immer dann, wenn wir eine schnelle Rückmeldung erhalten und individuell bedient werden. Wir also keine Standardantwort erhalten, sondern eine auf unsere Anfrage zugeschnittene Lösung.

### *Wie werden Chatbots aktuell von Kunden angenommen?*

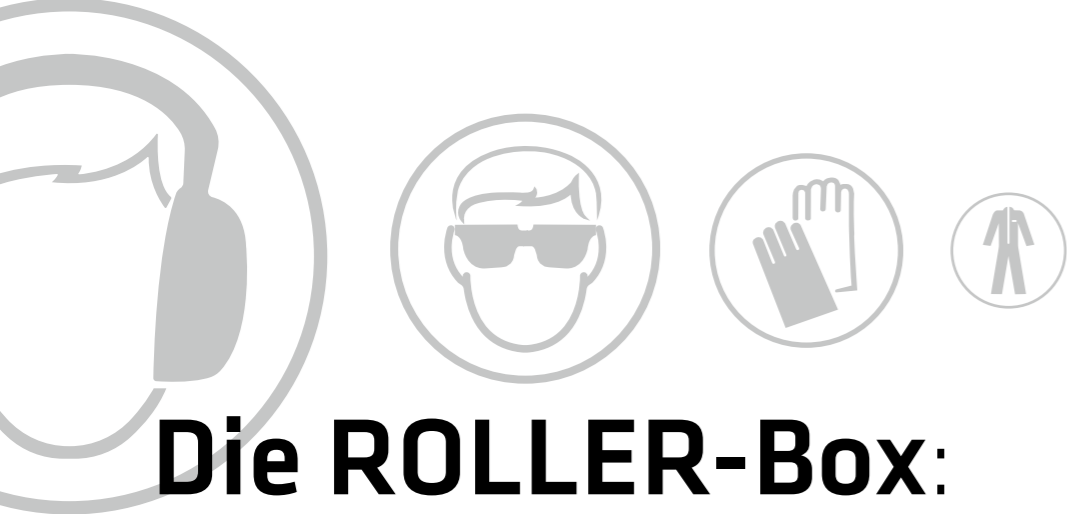
Mein Forschungsschwerpunkt liegt auf dem Thema Process Experience Engineering. Ich erforsche aktuell, wann Menschen ein gutes Gefühl dabei haben, in digitale Prozesse eingegliedert zu werden. Wann wollen Menschen mit einem Chatbot interagieren und wann nicht? Was ich bereits sagen kann, ist, dass es sich immer um ein subjektives Benutzerempfinden handelt. Wenn der Mensch z. B. schnell an ein Produkt oder benötigte Informationen gelangt, hat er typischerweise ein gutes Gefühl. Seine Erwartungen werden erfüllt. Wenn der Bot uns in unnötige Interaktion verwickelt und ungenaue Antworten gibt, wird er als lästig empfunden, eine negative Experience. Das kann nachhaltige Wirkung erzeugen und sollte unbedingt vermieden werden.



## STECKBRIEF

### **Prof. Dr. Marco Mevius**

- Lehrstuhl für Geschäftsprozessmodellierung und -optimierung
- Direktor des Konstanzer Instituts für Prozesssteuerung (kips)
- Aktueller Forschungsschwerpunkt: Process Experience Engineering
- Seit zehn Jahren an der Fakultät Informatik beschäftigt
- Seit 25 Jahren im Business Processing Engineering tätig
- Gebürtig aus Frankfurt a. M.
- Fährt in seiner Freizeit ambitioniert Rennrad



# Die ROLLER-Box: Der 24-h-Service für den Arbeitsschutz

Der individuelle Zugriff auf die Arbeitsschutzausrüstung ist gerade für Produktionen im Schichtbetrieb unverzichtbar. Von der Schutzbrille über Ohrstöpsel bis hin zum Arbeitshandschuh: Um die Vorschriften einzuhalten, müssen diese einzelnen Artikel jederzeit in ausreichender Menge verfügbar sein.



Die ROLLER-Box, eine Eigenentwicklung aus unserem Hause, erfüllt diese Anforderungen sozusagen ganz automatisch. Ausgestattet mit 700 Schubladen bietet sie Platz für sämtliche Kategorien an Schutzprodukten. Ähnlich wie bei Getränke- oder Süßigkeitenautomaten wählen die Mitarbeiter bei Bedarf das entsprechende Produkt, das unverzüglich ausgegeben wird. Identifikation und Autorisierung erfolgt über den Mitarbeiterausweis, sodass der individuelle Verbrauch nachvollzogen werden kann.

Ein weiteres Plus: Das integrierte Inventursystem ist so programmiert, dass Füllstandsmeldungen direkt an ROLLER übermittelt und Nachbestellungen automatisch ausgelöst werden. Die ROLLER-Box ist bereits bei vielen Kunden – u.a. auch bei Renault Marokko – im Einsatz und erfreut sich großer Beliebtheit.

#### DAS SCHÄTZEN KUNDEN AN DER ROLLER-BOX

- **Permanente Verfügbarkeit für lückenlosen Arbeitsschutz:** 24/7-Zugriff auf die Schutzausrüstung, automatischer Nachschub ohne Wartezeiten
- **Bestandskontrolle und individuelle Rückverfolgbarkeit:** Einsparungen durch längere Lebensdauer der Materialien und geringeren Verbrauch
- **Minimierung Bestellaufwand und -abwicklung**  
Integriertes automatisches Inventursystem antizipiert den Lagerbedarf und löst die Lieferung aus

ROLLER mit Standorten in Belgien, Picha und Marokko ist Teil der REIFF-Gruppe. Das Sortiment des Technischen Händlers umfasst ein breites und tiefes Produktangebot in den Bereichen Schlauchtechnik, Antriebstechnik, Dichtungstechnik, Kunststoffe, Arbeitsschutz und Werkzeuge.



# Know-how-Transfer am Bildschirm

## KOSTENLOSE WEB-SEMINARE DER REIFF-ACADEMY

Welche Einflussgrößen gilt es bei Dichtsystemen zu beachten? Wie werden PU-Zahnriemen hergestellt, und worin unterscheiden sich verschiedene Kunststoffarten? Antworten auf diese Fragen erhalten Sie in unseren Web-Seminaren.

Unser Themenangebot dreht sich aktuell rund um die Welt der Technik. Fünf Web-Seminare haben wir bereits live erfolgreich durchgeführt, und die Fortsetzung ist in Planung. Im Anschluss an die 30-minütigen Online-Schulungen können sich die Teilnehmer direkt mit den Experten austauschen. Auch während der Schulung können im Chat anonym Fragen gestellt werden.

Zu den Speakern zählen nicht nur unsere Inhouse-Experten. Vielmehr werden unsere Web-Seminare teilweise auch in Kooperation mit unseren Partnern – wie z.B. mit Continental zum Thema „Schlauchtechnik“ – veranstaltet. Nach der Sommerpause starten wir im September ins zweite Veranstaltungshalbjahr der REIFF-Academy.

Eine Übersicht über die aktuellen Termine und Themen finden Sie jeweils im Newsroom auf unserer Website [reiff-tp.com](http://reiff-tp.com). Wer die Live-Termine nicht wahrnehmen kann, profitiert von unserem Aufzeichnungsservice.

**Web-Seminare on demand, die wir bereits umgesetzt haben:**

- Lebensmittel- und Trinkwasserschläuche für die Foodindustrie
- Das redundante Dichtungssystem
- Grundlagen der Klebetechnik
- Grundlagen der Kunststoffe
- Grundlagen der Zahnriementechnik

**Cooming soon:**

- Prozesssichere Lagermontage

#### VORTEILE DER REIFF-WEB-SEMINARE

- Kostenfreie Schulung zu Technik-Themen
- Direkter Austausch mit unseren Experten
- Fragen und Problemstellungen live lösen
- Zeitliche Flexibilität durch Aufzeichnen der Web-Seminare
- Keine Reisezeit und -kosten, da ortsunabhängig

► **Update – Aufzeichnungen und neue Termine:**  
[www.reiff-tp.com/academy](http://www.reiff-tp.com/academy)

„ Das sagen unsere Kunden: Guter Überblick, was es für Technologien gibt. Es bleibt die Erkenntnis, besser den Experten zu fragen, als einfach ins Regal zu greifen und sich nach eigenem Gutdünken was zu holen. | Tolle Ausführung, tolle Beispiele aus der Praxis. Vielen Dank! | War ein gutes, sehr informatives Web-Seminar. Gratulation.“



