

# „Wir wollen den Markt weiter erobern!“

**KANADISCHER ERFINDERGEIST** | Ein junges Unternehmen aus Fredericton, Kanada, sorgt spätestens seit Gründung der europäischen Niederlassung im vergangenen Jahr für einiges Aufsehen in der Braubranche und bei einschlägigen Branchentreffen. Hat bei der VLB Frühjahrstagung 2014 noch *Wayd McNally*, Senior Vice President of Packaging Technologies, die Neuentwicklung der SmartSkin Technologies vorgestellt, so ist mittlerweile *Dr. Andreas Weideneder* als Geschäftsführer der Smart Skin Technologies Europe GmbH federführend für den europäischen Auftritt verantwortlich. BRAUWELT-Redakteur *Christoph Habel* hat sich mit Dr. Weideneder getroffen und mit ihm über die bisherige, aktuelle und weitere Entwicklung der Smart Skin Technologies GmbH gesprochen.

**BRAUWELT:** Herr Dr. Weideneder, fassen Sie doch bitte kurz die bisherige Unternehmensgeschichte der Smart Skin Technologies für uns zusammen.

**Dr. Andreas Weideneder:** Das Unternehmen wurde 2009 gegründet und bereits 2013 als eines der 20 innovativsten Unternehmen auf dem US-Markt ausgezeichnet. 2013 wurde auch die Quantifeel (=Quantified Feeling)-Drohne auf dem US-Markt sowie in Kanada und Mexiko eingeführt. Noch im gleichen Jahr haben wir dann die gemeinsame Forschung mit der VLB Berlin aufgenommen, bevor im Jahr 2014 die europäische Niederlassung gegründet wurde und die ersten Neukunden in Deutschland und Europa gewonnen werden konnten. Ein ganz wichtiger Schritt, denn gerade der deutsche Markt hat Vorbild- und Signalwirkung für die gesamte Branche! Smart Skin versteht sich dabei ganz klar als Softwareunternehmen, denn der Kern der Produktpalette ist die Software zur Messung, Übertragung und Aufzeichnung aller gewonnenen Bewegungsdaten eines Behälters in einer Abfüllungs- oder Verpackungslinie. Als logische Konsequenz davon wurde

Smart Skin im Juni 2014 Mitglied im Industriearbeitskreis „Weihenstephan Standards“. Weil das Quantifeel-System in die vorhandene Steuerungs- und Datenerfassungswelt eingebettet werden soll, war es nur konsequent, hier Mitglied zu werden. *Dr. Tobias Voigt* und sein Team vom Lehrstuhl für Lebensmittelverpackungstechnik LVT der TUM Weihenstephan leisten hier sehr wertvolle Arbeit.

**BW:** Beschreiben Sie bitte kurz den Ablauf eines Projekts. Wie kommt die Quantifeel-Drohne im Idealfall zum Einsatz?

**Dr. Weideneder:** An erster Stelle steht eine Präsentation mit Live-Demo beim Kunden und in einer Linie seiner Wahl. Wir analysieren darauf aufbauend den Ist-Zustand sowie die individuelle Bedarfslage und bestimmen den Business Case nach dem Datenaustausch mit dem Kunden. Daraufhin erfolgt im Idealfall die Auftragserteilung, alternativ führen wir eine Hot Spot-Analyse als Linienaudit durch. Bei Auftragserteilung liefern und implementieren wir das System inklusive ausführlichem Bericht sowie Empfehlungen zu geeigneten An-

passungen. Wir stehen unseren Kunden in enger Zusammenarbeit mit den Anlagenlieferanten bei den nötigen Anpassungen zur Seite. Wichtig ist aber zu wissen, dass die Verbesserung der Linieneffizienz ein kontinuierlicher Prozess ist, weshalb eine ständige Datenerhebung und ein permanenter Einsatz des Systems nötig sind. Ähnlich der Kontrolle des Inspektors mithilfe von Probeflaschen sollte unser System in regelmäßigen Abständen in der Anlage eingesetzt werden.

**BW:** Sie sprechen die Zusammenarbeit mit den Anlagenherstellern an. Wie gestaltet sich diese Zusammenarbeit bisher, was ist geplant?

**Dr. Weideneder:** Das ist eine Frage von fundamentaler Bedeutung. Natürlich hätte man erwarten können, dass ein derartiges System von den bekannten Anlagenlieferanten erfunden wird, da dadurch die Anlagenoptimierung viel einfacher und wirkungsvoller bei Inbetriebnahme oder bei existierenden Anlagen erfolgen kann. Schließlich liefert das System zum ersten Mal fundierte Daten, bisher konnte man Probleme nur an den Symptomen wie vermehrtem Glasbruch und aufsteigenden Flaschen erkennen. Deshalb war und ist das Interesse der Hersteller an unserem System sehr hoch. Auch die Gebinde-Hersteller haben Interesse bekundet, schließlich sollten Gebinde und Abfülllinie aufeinander abgestimmt werden. Wir befinden uns nach wie vor in Gesprächen mit den Anlagenlieferanten, unser Kundenfokus liegt aber aufgrund der Notwendigkeit des permanenten Einsatzes als Analyse-Tool und des Lizenzmodells ganz klar beim Anlagenbetreiber.

**BW:** Auch mit den einschlägigen Forschungsinstituten stehen Sie in engem Kontakt, Smart Skin wurde, wie Sie schon erwähnten, auch in die Weihenstephaner Standards aufgenommen. Welche weiteren Erkenntnisse wurden bisher gemeinsam mit den Forschungsinstituten erlangt?



**Dr. Andreas Weideneder (r.) im Gespräch mit BRAUWELT-Redakteur Christoph Habel**



**Hier zu sehen: Die Drohne in verschiedenen Baugrößen und die Visualisierung der Messdaten am Laptop**

**Dr. Weideneder:** Wir haben bisher sechs Forschungsprojekte mit verschiedenen Instituten vollzogen, darunter VLB Berlin und TUM Weihenstephan. American Glass Research ist ebenfalls mit uns im Gespräch. Mit Doemens werden wir in Kürze sprechen und natürlich auch mit der Hochschule Weihenstephan-Triesdorf. Damit haben wir quasi alle wichtigen „Marktteilnehmer“ erfasst. Zusammen mit dem Lehrstuhl Lebensmittelverpackungstechnik (LVT) der TU München-Weihenstephan haben wir beispielsweise ein Forschungsprojekt angeregt, das den Zusammenhang zwischen Staudruck und Scuffing bzw. Liefergrad/Wirkungsgrad bestätigen soll. Weitere Forschungsarbeiten mit den Instituten sollen angestoßen werden, um eine bestmögliche und kundennahe Weiterentwicklung auf dem stets aktuellen Stand der Technik zu gewährleisten. Dadurch profitieren letztlich alle Seiten, Forschungspartner, Smart Skin und natürlich der Kunde.

**BW:**  *Bleiben wir beim sehr komplexen Thema Scuffing. Wie konkret können sie den Zusammenhang Staudruck-Scuffing schon festlegen?*

**Dr. Weideneder:** Bei der von Ihnen angesprochenen Korrelation ist man schon ziemlich fortgeschritten. Wir haben nachgewiesen, dass Staudruck, Drehung und Geschwindigkeit zu Scuffing führen. Wir haben außerdem gezeigt, dass die Überschreitung des Grenzwerts von 2,067 bar zu Materialschäden und Einbeulungen bei Dosen führt. Aus Langzeitkundenversuchen können wir erkennen, dass eine direkte Korrelation zwischen Staudruck und Scuffing besteht. Kundenerfahrungen zeigen auch, dass wir bei regelmäßigem Einsatz der Drohne eine deutliche Staudruckerniedrigung und damit weniger Glasbruch bei einer Erhöhung der Lebensdauer der Mehrwegflaschen erreichen. Auf Parameter wie

die Chemikalienkonzentrationen können wir natürlich keinen Einfluss nehmen, eigene Erfahrungen und einschlägige Experten bestätigen aber, dass Scuffing im überwiegenden Maß durch Staudruck und Rotation verursacht wird. Mit der Messung des Staudrucks und der dadurch ermöglichten Optimierung der Linien bieten wir im Vergleich zur Oberflächenvergütung die nachhaltigere Lösung.

**BW:**  *Bisher sind vor allem die Großen auf dem Biermarkt, unter anderem Bitburger und Oettinger, an den Tests beteiligt. Wie schnell können die gewonnenen Daten bei großen und komplexen Anlagen in Verbesserungen umgesetzt werden und wie vermeiden Sie, dass kritische Punkte innerhalb der Anlage nur verlagert werden?*

**Dr. Weideneder:** Da darf ich Ihnen etwas widersprechen. Wir haben nicht nur die „Großen“ im Visier, sondern auch den Mittelstand. Im Rahmen der Hot-Spot-Analyse und als Dienstleistungstool ist auch in kleinen Anlagen ab 10 000 Fl/h der Einsatz sinnvoll und wirtschaftlich attraktiv. Dann stellt sich heraus, ob eine Jahreslizenz und der ständige Einsatz Sinn macht. Aber natürlich sind unsere Kunden sehr unterschiedlich aufgestellt. Die Anpassungen sind aber in der Regel einfacher Natur und können in den meisten Fällen von den Kunden selbst durchgeführt werden. Dabei bleibt natürlich der Liefergrad der Anlage im Fokus, durch die Umstellungen muss sich die Anlage hier verbessern.

**BW:**  *Nehmen wir an, bei einer Hot-Spot-Analyse stellt sich heraus, dass der Einsatz des Systems sinnvoll wäre. Welches Angebot verbirgt sich dann hinter dem Lizenzvertrag?*

**Dr. Weideneder:** Kurz gesagt: Wir bieten damit das „Rundum-sorglos-Paket“ an. Im Rahmen der Lizenz stellen wir Updates/

Upgrades kostenlos zur Verfügung und die Drohne wird kostenlos ersetzt, sollten Störungen auftreten oder das Gerät beschädigt werden. Da das System regelmäßig überprüft werden sollte, bieten wir auch die Wartungs- und Servicearbeiten, die mit dem Lizenzvertrag abgedeckt sind, das System wird also auch von uns kalibriert. Die Lizenz kann nach einer Mindestlaufzeit gekündigt, kann aber auch jederzeit wieder zugekauft werden.

**BW:**  *Eingestiegen sind wir mit einem kurzen Rückblick auf die bisherige Unternehmensentwicklung. Gewähren Sie uns abschließend noch einen Ausblick auf das Jahr 2015: Was werden im vor uns liegenden Jahr die Highlights sein, welche Entwicklungen erwarten Sie bzw. streben Sie an?*

**Dr. Weideneder:** Nun, zum einen freuen wir uns über eine Auszeichnung, die wir im März entgegennehmen dürfen: Auf der Anuga FoodTec in Köln wird uns von der DLG die Silbermedaille des International Food Tech Awards verliehen. Außerdem wollen wir natürlich den Markt weiter erobern und weitere zufriedene Kunden in Deutschland, Europa, Nord-, Mittel- und Südamerika gewinnen. Wir werden die Marktdurchdringung und das Kundenspektrum kontinuierlich steigern. Im Zuge dessen werden wir auch unser Expertenteam weiter vergrößern. Und natürlich wird sich auch unser System weiterentwickeln: Automatische Standortsignalisierung im System hinterlegt und mit Standortanzeige des Sensors verknüpft), Einsatz im Pasteur, Füller und Verschleißer, Einsatz in PET-Anlagen und vieles mehr stehen auf der Agenda.

**BW:**  *Herr Dr. Weideneder, wir bedanken uns für das Gespräch und wünschen weiterhin viel Erfolg!*