ENTSCHEIDUNGSLEITFADEN FÜR MITTELSTÄNDISCHE LEBENSMITTELHERSTELLER

Ihr Team kennt den Betrieb.
Wer hinterfragt die Investitionsentscheidung?

Warum eine externe, herstellerneutrale Perspektive helfen kann, KI-, Robotik- und Automatisierungsinvestitionen gezielter vorzubereiten.

Die Herausforderung liegt oft vor der Technik

Wenn Produktionsleistung schwankt, Mitarbeitende gebunden sind oder manuelle Tätigkeiten Kapazität kosten, steht schnell die Frage nach neuer Software oder Automatisierung im Raum. Doch zunächst muss feststehen, wodurch die Verluste entstehen und welcher Teil wirtschaftlich relevant und beeinflussbar ist.

Produktionsleitung, Planung, Instandhaltung, QM und Shopfloor kennen jeweils wichtige Ausschnitte. Ihre Einschätzungen können auseinandergehen – nicht aus mangelnder Kompetenz, sondern weil Aufgaben, Kennzahlen und Alltagsperspektiven unterschiedlich sind.

Der entscheidende Perspektivwechsel

Nicht: Welche Technologie möchten wir einsetzen?
Sondern: Welches Prozessproblem verursacht welchen Verlust – und welche Veränderung bringt einen nachweisbaren Nutzen?

Das FTF Konzept verbindet das Erfahrungswissen im Betrieb mit unabhängiger Ursachenanalyse, transparenten Bewertungskriterien und einer priorisierten Entscheidungsvorbereitung.

INTERNES PROZESSWISSEN + UNABHÄNGIGE BEWERTUNG

Vier Vorteile einer externen Perspektive

01 Ursachen statt Symptome

Prozess-Beobachtung, Daten und unterschiedliche Sichtweisen werden abgeglichen. Dadurch lassen sich mit der Prozess-Struktur-Analyse (PSA) angenommene Engpässe prüfen, statt sie ungefragt zur Planungsgrundlage zu machen.

02 Technologieoffene Optionen

Organisatorische Maßnahmen, Datenverbesserungen, klassische Automatisierung, Robotik und KI werden anhand derselben Anforderungen bewertet. Auch eine Investitionsverschiebung kann sinnvoll sein.

03 Fokus auf relevante Hebel

Nicht jede freie Prozessminute ist automatisch eine xx Euro-Einsparung. Entscheidend ist, ob Kapazität im Gesamtprozess nutzbar wird oder ein Engpass nur wandert.

04 Risiken vor der Anbieterphase

Datenlücken, Produktvarianten, Hygiene, Schnittstellen, Platzbedarf und Verantwortlichkeiten werden möglichst früh erfasst und offene Annahmen kenntlich gemacht.

Herstellerneutralität ist eine Arbeitsweise – kein Etikett

FTF legt Anforderungen und Bewertungskriterien auf Kundenseite fest. Eine konkrete Anbieterlösung ist nicht der Ausgangspunkt. Unabhängigkeit wird durch dokumentierte Annahmen, überprüfbare Kriterien und die Mitarbeit betrieblicher Fachleute praktisch wirksam.

Was interne Teams behalten

Die Hoheit über Ziele, Daten, Prioritäten, Budget und Freigaben. FTF benötigt für die Analyse auch keine betriebsinternen Daten aus Datenbanken. FTF ersetzt weder Prozessverantwortliche noch Anlagenbauer oder Systemintegratoren.

PRAXISFALL · ANONYMISIERT

Feinkost-Produktion: Erst Verluste verstehen, dann Technik auswählen

Ausgangslage

Ein mittelständischer Feinkosthersteller mit vielen Rezepturen und wechselnden Chargengrößen beobachtete wiederkehrende Warte- und Stillstandszeiten an einer zentralen Mischlinie. Manuelles Wiegen und Bereitstellen, häufige Produktwechsel und kurze Mindesthaltbarkeiten erhöhten die Komplexität. Eine digitale Planungslösung und weitere Automatisierung standen im Raum.

Die entscheidende offene Frage

Lag der relevante Verlust in der Planung, Rohwarenbereitstellung, Verwiegung, im Mischen – oder in deren Zusammenspiel? Management, Planung und Shopfloor bewerteten Ursachen zum Teil unterschiedlich.

Vorgehen von Food:Tech:Future

- Prozessaufnahme von Rohwarenbereitstellung und Verwiegung bis zur Übergabe an die Abfüllung
- Abgleich der Perspektiven von Management, Planung und Shopfloor mit Daten und Prozessbeobachtungen
- Trennung notwendiger Prozesszeiten von vermeidbaren Warte- und Stillstandszeiten
- Bewertung organisatorischer, datenbezogener und technischer Optionen sowie Prüfung von Folgeengpässen
- Priorisierung der Maßnahmen; offene Punkte und Validierungsbedarf vor Investitionen dokumentiert

Ergebnis und Nutzen

Aus dem zunächst unscharfen Kapazitätsproblem entstand eine priorisierte Entscheidungs- und Umsetzungslogik: kurzfristige organisatorische Maßnahmen, erforderliche Daten- und Prozessgrundlagen und technische Optionen zur weiteren Untersuchung. Die Voraussetzungen für eine gezieltere Anbieteransprache waren damit klarer.

Kernbotschaft

Der Betrieb musste nicht zuerst eine Software kaufen, um anschließend zu prüfen, ob diese das richtige Problem löst.

Hinweis: Anonymisierter Referenzfall. Keine unbestätigten Einsparquoten, ROI-Werte oder realisierten Technikimplementierungen werden behauptet.

VOM PROZESSVERSTÄNDNIS ZUR PILOT-ENTSCHEIDUNG

Drei Module. Klare Entscheidungen.

M1 PROZESS-REALITÄT

Wo liegt der relevante Hebel? Prozess-Struktur-Analyse (PSA) und Prozess-Struktur-Matrix (PSM) klären Ursachen und priorisieren Handlungsmöglichkeiten.
Ergebnis: nachvollziehbare Prozesshebel.

M2 PILOT-FÄHIGKEIT

Ist der definierte Use Case unter betrieblichen Bedingungen pilotfähig? Prozesse, Daten, Zuständigkeiten und technische Voraussetzungen werden geprüft.
Ergebnis: GO – ADJUST – STOP.

M3 PILOT-ENTSCHEIDUNG

Welche Lösungsvariante und welcher Pilotumfang sind tragfähig? Anforderungen, Risiken, Wirtschaftlichkeit und Anbieterphase werden vorbereitet.
Ergebnis: Entscheidungsvorlage für Pilotbudget und Vorgehen.

OPTIONAL: PILOT-ROADMAP

Wenn die Entscheidung vorbereitet ist, unterstützt die Pilot-Roadmap beim Übergang zum operativen Projekt: Verantwortlichkeiten, Ressourcen, Schnittstellen, Meilensteine und Abnahmekriterien werden konkretisiert.

Welcher Einstieg passt zu Ihrem Unternehmen?

- Ursachen unklar? M1 PROZESS-STRUKTUR-ANALYSE als Grundlage.
- Use Case klar, Voraussetzungen offen? M2 PILOT-FÄHIGKEIT prüfen.
- Lösungsweg und Budget offen? M3 Entscheidungsfindung für Pilot.
- Pilot entschieden? Optionale Fortsetzung M3 mit Planung ROADMAP.

Die Module 1 bis 3 können einzeln beauftragt werden. Ein direkter Einstieg in M2 oder M3 setzt belastbare Vorarbeiten voraus.

Klarheit vor Investitionen.

Ein strukturiertes Erstgespräch klärt die entscheidungsrelevante Frage.

www.foodtechfuture.de/leistungen/leistungsmodule

Kontakt: schmitz.ki@foodtechfuture.de · Stand: November 2026

PROZESSVERSTÄNDNIS VOR TECHNOLOGIE

Technologie muss sich im Betrieb beweisen. Nicht in der Präsentation.

Eine Maßnahme muss im Alltag wirken. Bleibt der Nutzen aus, braucht es eine ehrliche Bewertung und klare Korrekturen.

Dafür stehe ich mit Food:Tech:Future:

Ich unterstütze mittelständische Lebensmittelunternehmen und die Gemeinschaftsverpflegung dabei, Prozesse zu hinterfragen, sinnvolle Anwendungsfälle für KI, Robotik und Automation zu priorisieren und Investitionen fundiert vorzubereiten.

Ich beginne nicht bei der Technologie, sondern bei drei Fragen:

• Wo liegt das eigentliche Prozessproblem und seine Ursachen?

• Welche Veränderung bringt wirtschaftlich einen Nutzen?

• Was ist unter den betrieblichen Bedingungen tatsächlich umsetzbar?

Herstellerneutral und mit einem klaren Grundsatz:

„ Nicht jede Herausforderung braucht neue Technik. Manchmal ist eine organisatorische Veränderung die bessere Lösung.“

Denn entscheidend ist nicht, welche Technologie wir einsetzen können. Sondern, was wir damit im Betrieb tatsächlich verbessern.

Klarheit vor Investitionen.

Ein strukturiertes Erstgespräch klärt die entscheidungsrelevante Frage.

www.foodtechfuture.de/leistungen/leistungsmodule

Kontakt: schmitz.ki@foodtechfuture.de · Stand: November 2026

