



PRESSEMITTEILUNG

W&P und Fraunhofer IPA Executive Dialog: Geschäftsmodellinnovationen durch Industrie 4.0

[16.07.2015] Die Vernetzung von Hardware und IT forciert radikale Veränderungen in den Geschäftsmodellen der Maschinen- und Anlagenbauer. Über die Chancen der Industrie 4.0 diskutierten am 16. Juli rund 70 Entscheider der Branche auf dem „Executive Dialog Industrie 4.0: Geschäftsmodellinnovationen durch Industrie 4.0“ in Stuttgart, veranstaltet vom Fraunhofer IPA sowie der Unternehmensberatung Dr. Wieselhuber & Partner (W&P).

Dr. Volkhard Emmrich, Managing Partner W&P brachte es gleich bei der Eröffnung der Veranstaltung mit Prof. Dr. Bauernhansl, Institutsleiter IPA, auf den Punkt: Digitalisierung – das bedeutet mehr als nur Technik und Prozesse. *„Durch die unternehmensspezifische Transformationsleistung hin zu digitalisierten Geschäftsmodellen entsteht eine neue Erfolgslogik, bei der die konsequente Serviceorientierung klar im Vordergrund steht“*, so Emmrich. Bauernhansl konkretisiert: *„Das Produktionsnetzwerk erweitert sich zunehmend hin zum Kunden: Er wird zum Prosumer, indem er aktiv an der Individualisierung seines Produkts mitwirkt und auch das Thema Komplexität und die damit verbundenen Kosten übernimmt.“* So auch die Sicht von Dr. Christoph Zanker, der die Allianz Industrie 4.0 Baden-Württemberg repräsentierte: *„Industrieunternehmen werden zu modernen Dienstleistungsunternehmen und Dienstleistungen werden zunehmend im industriellen Stil erbracht“*. Service sei bereits heute im Maschinen- und Anlagenbau in vielen Unternehmen eine enorme Cash Cow.

Schöne neue Welt also? Mit Blick auf die Auflösung klassischer Branchengrenzen skizzierte Dr. Mathias Döbele (W&P) den Teilnehmern, wie sie jetzt konkret mit unternehmerischem Mut das „Richtige richtig tun“ können, während Dominik Paulus-



Rohmer (IPA) hierzu innovative Beispiele umgesetzter Geschäftsmodell-Innovationen lieferte.

Armin Barnitzke, stellvertretender Chefredakteur Automationspraxis, moderierte die hochkarätig besetzte Podiumsdiskussion. Dringender Appell der Industrie 4.0-Pioniere: Der deutsche Maschinen- und Anlagenbau muss sich weiter öffnen – und Kooperationen künftig intensiver pflegen. Denn

- *„die Chancen der Industrie 4.0 für den deutschen Maschinen- & und Anlagenbau sind groß – hervorragend sogar! Aber um keine Potentiale zu verschenken, müssen die Unternehmen weiter über den Tellerrand hinausschauen. Enge Partnerschaften - das ist das A und O in der Industrie 4.0“*, so Reinhard Bösl, Vorstand Sick AG.
- *„der deutsche Maschinen- und Anlagenbau kann sich nicht unendlich in seinem Vorsprung „sonnen“, die Konkurrenz aus den internationalen Märkten holt auf“*, weiß Dr. Stephan Fischer, Head of Software Development, Trumpf GmbH.
- *„die Optimierung des eigenen Unternehmens hilft im Industrie 4.0-Kontext nicht mehr - es gilt sich im Wertschöpfungsverbund zu optimieren. Partnerschaften zwischen IT & Automatisierung spielen eine zunehmend wichtige Rolle, da die horizontale Wertschöpfungskette keiner alleine bewältigen kann“*, warnt Timothy Kaufmann, Strategischer Architekt Industrie 4.0, SAP AG.
- *„der Kunde ist nicht an Produkten interessiert, sondern an Lösungen!“*, so Heinrich Munz, Senior Developer System Engineering, Kuka Roboter GmbH.

Den Abschluss fand die Veranstaltung in einer Keynote zum Thema Farming 4.0, der Landwirtschaft der Zukunft, von Klaus-Herbert Rolf, Head of Marketing & Sales bei



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung

365FarmNet GmbH mit einem plakativen Industrie 4.0-Appell für seine Branche:
„Mehr Intelligenz pro m2 oder pro Kuh“.

Kurzporträt Dr. Wieselhuber & Partner

Dr. Wieselhuber & Partner (W&P) ist eine unabhängige, branchenübergreifende Top-Management-Beratung für Familienunternehmen sowie für Sparten und Tochtergesellschaften von Konzernen unterschiedlicher Branchen. Sie ist spezialisiert auf die unternehmerischen Gestaltungsfelder Strategie, Innovation & New Business, Führung und Organisation, Marketing und Vertrieb, Operations sowie auf die nachhaltige Beseitigung von Unternehmenskrisen durch Restrukturierung und Finanzierung. Mit Stammhaus in München bietet Dr. Wieselhuber & Partner seinen Kunden umfassendes Branchen- und Methoden-Know-how mit dem Anspruch, die Wachstums- und Wettbewerbsfähigkeit, Ertragskraft und den Unternehmenswert seiner Auftraggeber nachhaltig sowie dauerhaft zu steigern.

Pressekontakt:

Stephanie Meske
Dr. Wieselhuber & Partner
Unternehmensberatung
Nymphenburgerstraße 21
80335 München
Telefon 089 28623-139
Email meske@wieselhuber.de