

Disruptiver Einfluss von Digitalisierungsthemen bewertet

Drei Toptrends 2017

Was sind die Trendthemen im Jahr 2017? Und welchen disruptiven Einfluss (Impact) haben sie auf die Branche? Ein Blick ins Trendometer 2017. **Autoren: Volker Bellersheim und Dr. Mathias Döbele, Dr. Wieselhuber & Partner**



Bild: Wieselhuber

✓ **Fokus auf System- bzw. Kundenprozessorientierung (Impact 8):** Fortschrittliche Fabrikbetreiber fordern von Maschinenbauern und Automatisierungsfirmen zunehmend mehr als nur die Lieferung leistungsfähiger Anlagen und Maschinen und die Erbringung traditioneller After-Sales-Services. Gesucht wird vielmehr: Der Lebenszyklus-Partner, der den Fabrikbetreiber bei der Optimierung seines gesamten Produktionsprozesses unterstützt. Dieser Partner sollte sowohl digitale Services wie Remote-Funktionalitäten zur Inbetriebnahme oder Predictive Maintenance als auch Software und Beratungsleistungen zur Optimierung der Anlagenauslastung (OEE) anbieten. Immer im Fokus: Der Produktionsprozess des Kunden und das Gesamtsystem. Wer außerdem Kundenpro-

Mit dem Trendometer 2017 will die Unternehmensberatung Dr. Wieselhuber & Partner Licht in den digitalen Nebel bringen.

zesse genauestens kennt und das passende Applikations-Knowhow anbietet, kann künftig auf der Erfolgswelle mitschwimmen. Doch nicht nur die Entwicklungs- und Engineering-Abteilungen der Fabrik-ausrüster müssen sich darauf einstellen. Auch Marketing und Vertrieb sollten neue Ansätze entwickeln, um ihr Unternehmen als Prozess- und Lösungspartner des Kunden zu positionieren.

✓ **Mut zu Geschäftsmodell-Innovationen (Impact 6):** Die Erweiterung des Service Portfolios um digitale Services ist in vielen Fällen zwar ein erster Schritt, um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben. Die enge Verzahnung mit den Kundenprozessen über den umfassenden Austausch digitaler Daten oder der Betrieb von Industrie-4.0-Plattformen, mit denen die Kunden ihre Anlagen managen, wird jedoch zu neuen Geschäftsmodellen führen.

Beispiele gibt es bereits: Der Verkauf von Kubikmetern Druckluft (Kaeser Kompressoren), Big Data Analytics Services (Weidmüller), der Betrieb von Cloud Services (Phoenix Contact) oder die von Trumpf initiierte Industrie-4.0-Plattform Axoom. Ob und in welchem Ausmaß solche Ansätze von den Kunden nachgefragt und bezahlt werden, wird aber sehr branchen- bzw. applikationsabhängig sein.

Dort, wo die Gefahr besteht, dass Wettbewerber oder branchenfremde Unternehmen sich mit ihrem Leistungsangebot zwischen das eigene Unternehmen und den Kunden drängen, ist ein aktives und zügiges Ausloten der Chancen geboten. Gerade Automatisierungsfirmen haben die besten Voraussetzungen, um sich noch stärker als Lebenszykluspartner der Anlagenbetreiber zu positionieren und mit datenbasierten Services und Geschäftsmodellen Mehrwert für den Kunden zu erzeugen. Hier sollten sie – idealerweise in Partnerschaft mit den Maschinenbauern – frühzeitig Angebote entwickeln und das Feld nicht Software- und IT-Unternehmen überlassen.

✓ **Plattformen und Apps (Impact 3 in 2017 bzw. Impact 10 in 2022):** Bisherige Automatisierungslösungen zielen auf Fertigungsprozess-nahe Vorgänge und stellen damit Anforderungen an kurze Zykluszeiten und Echtzeitfähigkeit. Industrie 4.0 zielt hingegen auf die übergreifende Perspektive und bietet damit das Potenzial, weitere Effizienzquellen über die Fabrikgrenzen hinweg zu heben. Dabei kommt es weniger auf kurze Zykluszeiten, sondern mehr auf die Bereitstellung von Informationen in der Cloud an.

Über derartige Mechanismen werden Plattformen entstehen, die übergreifende Geschäftsprozesse digital abbilden. Diese Automatisierung erfolgt in Form von Apps, die über die Plattformen verschiedensten Nutzern zur Verfügung gestellt werden können. Diese

Steuerung via Apps und Plattformen wird sich mittelfristig durchsetzen – aufgrund spezifischer Anforderungen wird es in der Fertigungsindustrie nur länger dauern als in der Consumer-Welt. Und: Statt weniger globaler Standards wird es wohl eine Vielzahl von Plattformen geben.

Doch was steht einer schnelleren Verbreitung im Wege? Meist ist es der noch unklare Nutzen für den Kunden. Während in der Konsumgüterwelt ein Ausprobieren innovativer Angebote häufig für wenige Euro möglich ist und sich sinnvolle Lösungen schnell durchsetzen, ist im industriellen Umfeld ein höherer Planungs- und Implementierungsaufwand notwendig. Überschaubare Pilotprojekte sind hier das Mittel der Wahl. Fabrik-ausrüster sind gefordert, ihre Kunden zu gemeinsamen Piloten zu motivieren, um zügig den Nutzen innovativer digitaler Services transparent zu machen und damit auch eine Zahlungsbereitschaft für nicht-physische Produkte zu erzeugen. ↓

Dr. Wieselhuber & Partner GmbH

www.wieselhuber.de

Die Branchenexperten



Bild: Wieselhuber

Volker Bellersheim



Dr. Mathias Döbele

vom Beratungshaus Dr. Wieselhuber & Partner bewerten Digitalisierungstrends im Trendometer 2017.