

MANAGEMENT SUPPORT

Nº 02
2020

DATA ANALYTICS ALS EINSTIEG
IN DIE DIGITALE TRANSFORMATION

CUSTOMER JOURNEY
MANAGEMENT IM B2B-UMFELD

SALES EXCELLENCE

GESELLSCHAFTER IN DER
PANDEMIE

ERGEBNISSICHERUNG

DIGITALE GESCHÄFTSMODELLE
KANN MAN PATENTIEREN

GUTE ZEITEN FÜR SERVICE
CHAMPIONS

WERTSTROM 4.0

RAUS AUS DER
COMMODITY-FALLE



GASTBEITRÄGE VON

Dr. Kai Bartels (Dr. Bartels M&A Consulting GmbH),
Timo Römer & Jacob Fahrenkrug (Tektit Consulting
GmbH), Prof. Dr. Alexander J. Wurzer & Theo
Grünwald (Wurzer & Kollegen GmbH)

TECHNOLOGIE SUCHT MARKT

Wie man in unsicheren Zeiten neue Geschäfte auf Basis
bestehender technologischer Kompetenzen generiert



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung

Wertstrom 4.0

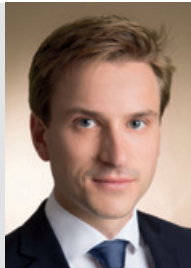
Den Weg zur Fabrik der Zukunft gestalten

Oliver Rörig
Partner
Dr. Wieselhuber &
Partner GmbH



Bereits vor der Covid 19-Pandemie konnten zahlreiche Unternehmen mit technischen Entwicklungen und der Digitalisierung nicht mithalten. Die aktuelle Krise hat dies verstärkt und gezeigt, dass der Wandel hin zum digitalen Arbeiten und Leben schneller geht als erwartet.

Marc Schneider
Manager
Dr. Wieselhuber &
Partner GmbH



Die optimale Nutzung neuester Technologien ist aus unserer aktuellen Erfahrung ein entscheidender Erfolgsfaktor für Unternehmen. Dabei ist ein integrierter Blick auf Menschen, Prozesse und Technologien notwendig. Unternehmen die erreichen, dass Ihre Mitarbeiter neueste Technologien richtig einsetzen und in die Prozesse einbinden, haben es geschafft schneller und besser auf die aktuellen Herausforderungen zu reagieren. Er-

Ansgar Thilmann,
Senior Consultant
Dr. Wieselhuber &
Partner GmbH



freulich ist, dass sich die meisten unserer Kunden mit dem Thema beschäftigen und erste Projekte bereits vor Jahren gestartet haben. Wir beobachten jedoch häufig, dass diese Projekte nicht zum gewünschten wirtschaftlichen Erfolg führen, sich verzögern oder nicht skalieren. Es fehlt an einem systematischen Vorgehen, das sicherstellt, dass nicht an Mitarbeitern und Prozessen vorbei digitalisiert wird, sondern echter operativer Mehrwert geschaffen wird.

Daten, Systeme und Technologien berücksichtigen

W&P hat hierzu einen neuen wissenschaftlich fundierten und mittelstandstauglichen Ansatz: Wertstrom 4.0. Dieser baut auf der klassischen Wertstromanalyse auf und erweitert sie um die Perspektive der Daten, Systeme und Technologien. Speziell bei fortschreitender Digitalisierung der Produktion sind schlanke und standardisierte Prozesse unverzichtbar. Es wird ein ganzheitliches Bild benötigt um einen optimalen Prozess, mit den richtigen Daten, Algorithmen und Systemen und den richtigen Produktionstechnologien zu entwickeln.

Natürlich ist die klassische Wertstromanalyse praxiserprobt und seit Jahrzehnten erfolgreich industrieübergreifend im Einsatz. Und sie liefert gute Ergebnisse in der Identifikation von Verschwendung in Form von Engpässen, Beständen und langen Durchlaufzeiten. Aber: Sie berücksichtigt weder verfügbare Daten und Systeme noch eine mögliche Anwendung neuer Technologien. Erst „Wertstrom 4.0“ ermöglicht die Identifikation von Daten- und Technologiepotenzialen und die Einbindung derselben in die bestehenden Produktionsprozesse.

Der neue Wertstrom 4.0-Ansatz:

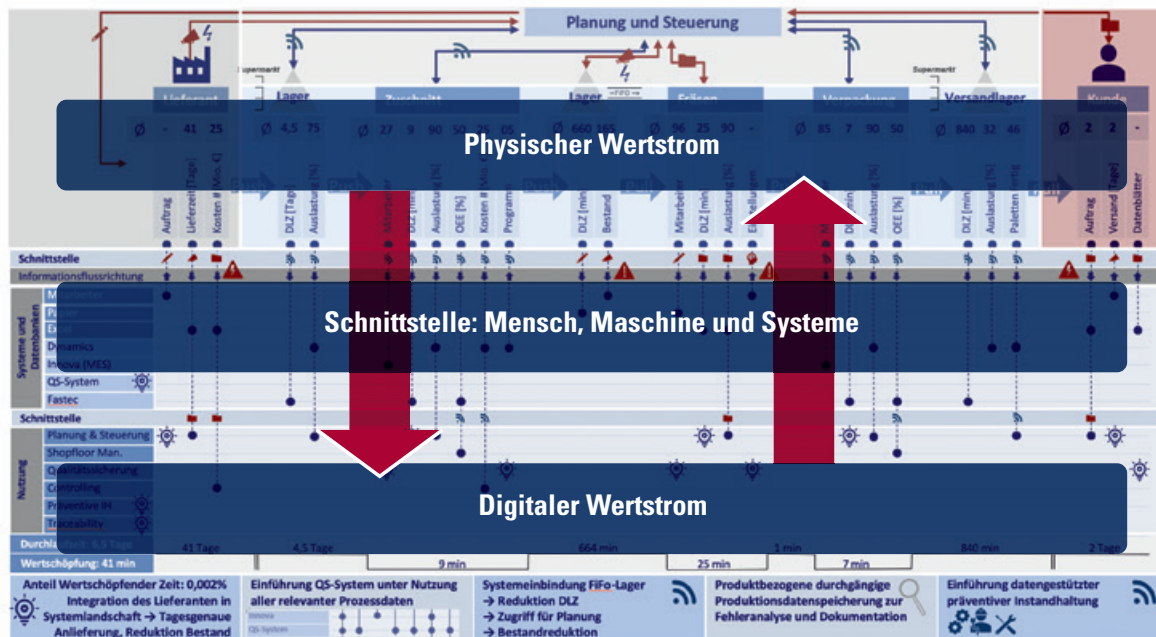
Wie funktioniert er?

Das praktische Vorgehen beginnt mit der Analyse des digitalen und physischen Wertstroms und dessen Visualisierung, sowie einer umfänglichen Datenanalyse. Die bildliche Darstellung der Prozesse und Daten hilft komplexe Systeme zu verstehen, Engpässe zu erkennen und bildet so die Diskussionsgrundlage für die Verschwendungsanalyse. Besonderes Augenmerk liegt auf den benötigten Prozessdaten, den Informationsflüssen, der Datennutzung und den Prozess-KPIs.

Die Wertstromanalyse-4.0 wird ergänzt um einen systematischen Blick über den Tellerrand. Unsere Erfahrungen bei der Optimierung und Digitalisierung der Produktion haben gezeigt, dass neben den Prozessexperten und dem internen Wissen im Unternehmen ein Ökosystem an Partnern und Ideengebern erfolgskritisch ist. Neben den bestehenden Maschinenlieferanten, der klassischen Wettbewerbsanalyse und Branchenverbänden lohnt sich die Auseinandersetzung mit Use Cases und Best Practices aus anderen Industrien und Konzepten von Start-Ups oder Digitalunternehmen. Aus der sich ergebenden Flut an Ideen und Möglichkeiten ex-

Klassische Wertstromanalyse	
Materialfluss	✓
Bestände	✓
Durchlaufzeit	✓
Engpassanalyse	✓
Produktionssteuerung	✓
Verschwendungsanalyse	✓
Daten	✗
Systeme	✗
Schnittstellen	✗
Technologiepotenziale	✗

Wertstromanalyse 4.0	
Materialfluss	✓
Bestände	✓
Durchlaufzeit	✓
Engpassanalyse	✓
Produktionssteuerung	✓
Verschwendungsanalyse	✓
Daten	✓
Systeme	✓
Schnittstellen	✓
Technologiepotenziale	✓



trahieren und priorisieren wir – gemeinsam mit Ihnen – in einem systematischen und wiederholbaren Prozess, die relevanten und erfolgversprechendsten Stellhebel. Im Anschluss wird die Analyse des bestehenden Wertstroms mit den identifizierten Technologie- und Digitalisierungspotenzialen verknüpft und der optimierte „Wertstrom 4.0“ erarbeitet. Pilotanwendungen ergaben beispielsweise folgende Optimierungsansätze für Produktion und Supply Chain:

- Die **Übermittlung von Prozessdaten** zur Prozessoptimierung: z. B. die Nutzung von Wiegedaten zur Eliminierung von Materialverschwendung oder Materialbewegungen auf dem Shopfloor
- Eine **Optimierung der Anlagenverfügbarkeit** durch die Verbindung von Maschinen-, Prozessdaten und Wartungsdaten, um prädiktive Instandhaltung zu ermöglichen
- Der **Austausch von digitalen Produktdaten** zwischen OEM und Lieferanten, um die gemeinsame Produktion zu synchronisieren und zum Beispiel auf aufwändige Prüfverfahren verzichten zu können
- Eine lückenlose **Erfassung von Prozessdaten** und der Traceability entlang der Wertschöpfungskette, um regulatorische Anforderungen effizienter zu erfüllen und den steigenden Kundenwünschen nach Rückverfolgbarkeit entlang der Lieferkette gerecht zu werden

- Der **Einsatz optischer Systeme und Algorithmen** zur Qualitätskontrolle und Sortierung, bzw. Aufwertung von Produkten

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass bei „Wertstrom 4.0“ die Wertschöpfungsprozesse systematisch und ganzheitlich auf Effizienz- und Digitalisierungspotenziale hin analysiert werden.

Dabei fließen Best-Practice-Ansätze, Benchmarks und ein unabhängiger Blick von außen ein. Neue Technologien, Algorithmen und Daten werden nahtlos in vorhandene Anlagen und Prozesse integriert. Des Weiteren werden konkrete Optimierungsmaßnahmen zur Kostensenkung bzw. Produktivitätssteigerung und Flexibilisierung identifiziert. Last but not least sorgt die Projekteinbindung der operativen Mitarbeiter von Anfang an für ein hohes Maß an Akzeptanz und Veränderungsbereitschaft.

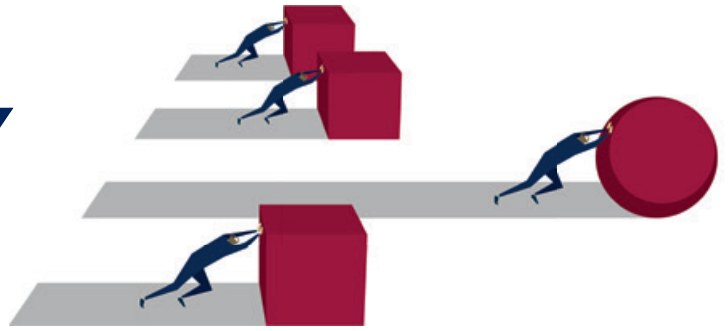
FAZIT

Durch „Wertstrom 4.0“ baut das Unternehmen eine übergreifende Vision auf Basis eines ganzheitlichen Blicks auf die Wertschöpfungskette auf. Prioritäten werden richtig gesetzt. Interdependenzen sind transparent. Die Optimierungseffekte werden realistisch eingeschätzt. Eine pragmatische Roadmap zur Fabrik der Zukunft wird aufgesetzt.

Machen Sie sich auf den Weg!

Kontakt: operations@wieselhuber.de

Perspektiven eröffnen – Zukunft gestalten



STRATEGIE

Dr. Wieselhuber & Partner ist das erfahrene, kompetente und professionelle Beratungsunternehmen für Familienunternehmen und Sparten bzw. Tochtergesellschaften von Konzernen unterschiedlicher Branchen.

INNOVATION & NEW BUSINESS

DIGITALISIERUNG

Wir sind Spezialisten für die unternehmerischen Gestaltungsfelder Strategie, Innovation & New Business, Digitalisierung, Führung & Organisation, Marketing & Vertrieb, Operations, Mergers & Acquisitions, Finance und Controlling, sowie die nachhaltige Beseitigung von Unternehmenskrisen durch Corporate Restructuring und Insolvenzberatung. Weiterhin bündeln wir unsere Kompetenzen unabhängig von Branche und Funktion in unseren Fokusthemen Familienunternehmen, Kraftfeld Kunde, Industrie 4.0, Zukunftsmanagement, Komplexität und agiles Management.

FÜHRUNG & ORGANISATION

MARKETING & VERTRIEB

OPERATIONS

Mit Büros in München, Düsseldorf und Hamburg bietet Dr. Wieselhuber & Partner seinen Kunden umfassendes Branchen- und Methoden-Know-how und zeichnet sich vor allem durch seine Kompetenz im Spannungsfeld von Familie, Management und Unternehmen aus.

CORPORATE RESTRUCTURING

MERGERS & ACQUISITIONS

Als unabhängige Top-Management-Beratung vertreten wir einzig und allein die Interessen unserer Auftraggeber zum Nutzen des Unternehmens und seiner Stakeholder. Wir wollen nicht überreden, sondern geprägt von Branchenkenntnissen, Methoden-Know-how und langjähriger Praxiserfahrung überzeugen. Und dies jederzeit objektiv und eigenständig.

FINANCE

Unser Anspruch ist es, Wachstums- und Wettbewerbsfähigkeit, Ertragskraft und Unternehmenswert unserer Auftraggeber nachhaltig sowie dauerhaft zu steigern.

INSOLVENZBERATUNG

CONTROLLING



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung

info@wieselhuber.de
www.wieselhuber.de