

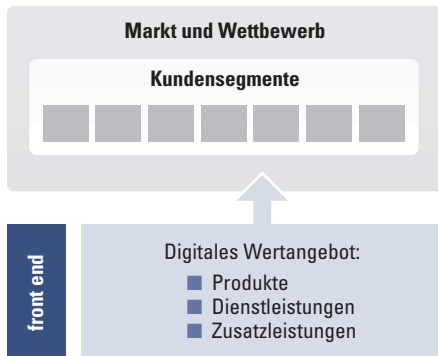
Chancen der Industrie 4.0 erkennen und nutzen



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung

Die Digitalisierung der Industrie birgt unterschiedliche Potenziale für Unternehmen

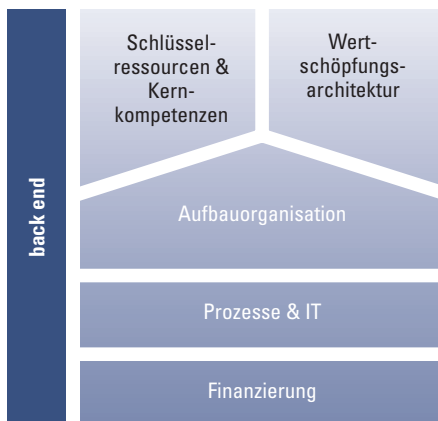
1. Dimension: Umsatz- und Ertragssteigerung durch Differenzierung am front end



Die Digitalisierung eröffnet völlig neue Möglichkeiten vielschichtige Nutzenfelder zu adressieren. Zur Analyse der unterschiedlichen Bedürfnissebenen von Kunden können z.B. folgende Fragen gestellt werden:

- Welche Jobs muss Ihr Kunde erfüllen? Wie nutzt er dabei Ihr Produkt?
- Könnte ein bestehender oder neuer Wettbewerber den gleichen oder höheren Nutzen mit niedrigeren Kosten anbieten?
- Sind vorhandene Potenziale für den Produktnutzen, Leistungsnutzen und Zusatznutzen bekannt?
- Kennen Sie die konkrete Anwendung Ihrer Produkte beim Kunden?

2. Dimension: Kosteneinsparungen durch Effizienzsteigerung am back end

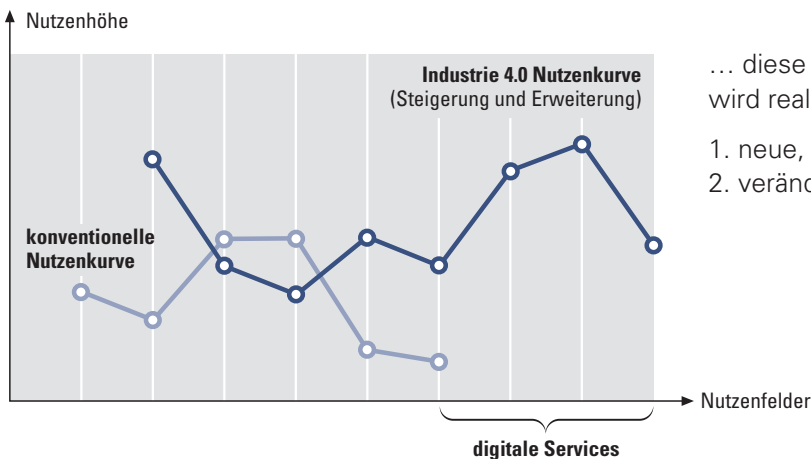


Die Durchdringung der internen Prozesse mit IT und die Bereitstellung einer einheitlichen Datenbasis senken die Kosten bei gleichzeitiger Steigerung der Flexibilität. Der Fokus sollte auf den Potenzialen liegen, die am schnellsten den größten Nutzen stiften.

- Stehen qualitätsrelevante Fertigungsparameter in Echtzeit zur Verfügung?
- Existiert ein modularer Produktbaukasten?
- Wie viele manuelle Arbeitsschritte erfordert ein Bestellvorgang?
- Wie viele Formatbrüche gibt es im Kundenauftragsprozess?
- Erlaubt die Transparenz Ihrer Lieferkette exakte Prognosen zur Materialverfügbarkeit?
- Wie fließen Betriebsdaten Ihrer Produkte in die Weiterentwicklung von Produkten und Services ein?

Die Digitalisierung der Industrie verändert die Markt- und Branchenstrukturen

Durch Digitalisierung ist eine Steigerung und Erweiterung des Kundennutzens möglich ...

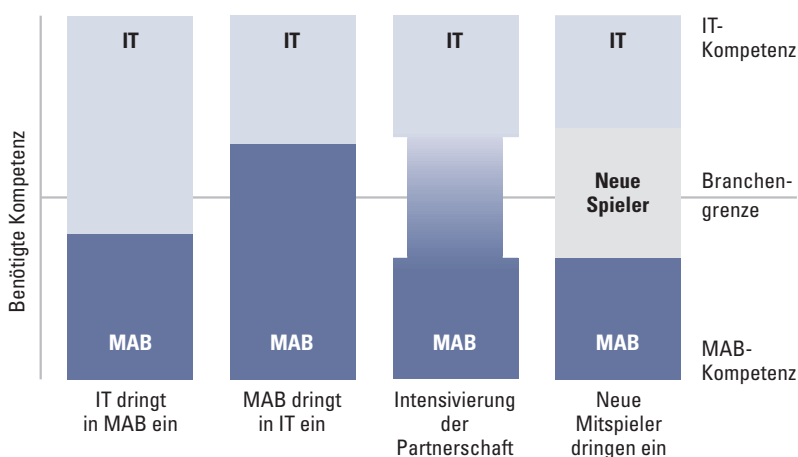


... diese Veränderung in den einzelnen Nutzenfeldern wird realisiert durch:

1. neue, digitale Produkte und Leistungen
2. veränderte Geschäftsmodelle

Geschäftsmodell-Innovationen gepaart mit digitalen Produkten und Services bieten die Möglichkeit neue Nutzenfelder für die Kunden zu erschließen. Dies ist beispielsweise in Marktsegmenten interessant, in welchen die reinen Produkte der einzelnen Anbieter austauschbar sind und daher unter Preis- und Wettbewerbsdruck stehen. Aber auch in technologisch differenzierten Premiumnischen ist die Erschließung neuer Nutzenfelder durch digitale Services der nächste logische Schritt.

Dabei werden sich die heute üblichen Branchengrenzen verschieben oder ganz auflösen



- Abgesehen davon, dass immer mehr Funktionen einer Maschine durch Software realisiert werden, verlangt die Effizienzsteigerung durch Industrie 4.0 eine stärkere Vernetzung und „digitale Kooperation“ der Maschinen entlang der Prozesse.
- Sozusagen „von oben“ drängen jedoch klassische IT-Unternehmen immer weiter in die Domäne des Maschinenbaus, um ihrerseits diese Effizienzpotenziale zu heben.

Quelle: Dr. Wieselhuber & Partner, Fraunhofer IPA

Um die dominierende Rolle in ihrem Marktsegment zu behalten, müssen Maschinen- und Anlagenbauer neue Service-orientierte Konzepte auf Basis vernetzter Produkte und innovativer Software anbieten.

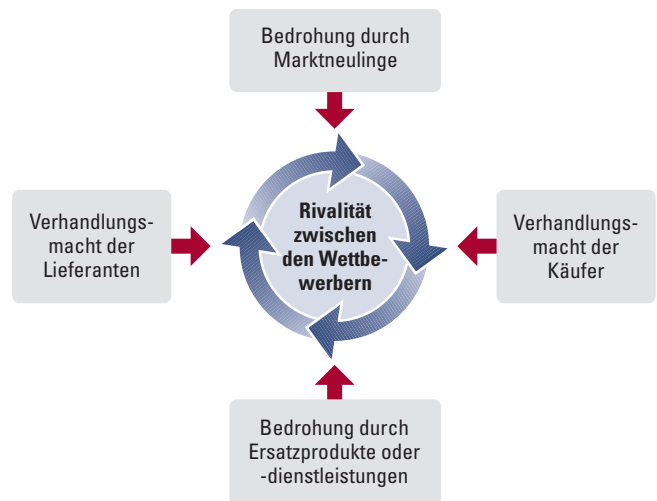
Die resultierenden Chancen und Risiken sind individuell zu erarbeiten

Aus strategischer Sicht sind für ein Unternehmen zwei Kernfragen zu beantworten

1. Welche neuen Geschäftsmodelle (bzw. Player) drängen mit welchen Produkten in das eigene Marktsegment?

Anhand Porters Five Forces lassen sich die Veränderungen in den Branchen und deren Auswirkungen auf das eigene Unternehmen untersuchen:

- Die Verhandlungsmacht der Käufer beispielsweise kann sich verringern, wenn der Anbieter mehr über seinen Kunden sowie die Art und Weise wie dieser seine Produkte verwendet weiß.
- Die Rivalität der Wettbewerber verändert sich, da die Digitalisierung mehr Differenzierung und Zusatznutzen erlaubt.
- Marktneulinge können plötzlich auftauchen, da Einstiegshürden beispielsweise aufgrund niedrigerer Investitionen schrumpfen.
- etc.



2. Wie kann das eigene Geschäftsmodell angepasst und/oder neue innovative Produkte angeboten werden, um den größtmöglichen Kundennutzen zu bieten?

Vor dem Hintergrund der Industrie 4.0-typischen Veränderungstreiber sollten unterschiedliche Geschäftsmodell-Optionen analysiert werden, solche Veränderungstreiber sind:

- Digitale Produkte produzieren pausenlos Daten
- Digitale Dienste haben keine Grenzkosten
- Transparenz und Echtzeitnetzungen ermöglichen neue Funktionen und reduzierte Transaktionskosten
- Pay-per-Use statt Investitionen
- Integration verschiedener Stakeholder über Plattformen
- Komplexität lässt sich an Kunden auslagern (z. B. über Konfiguratoren)
- etc.

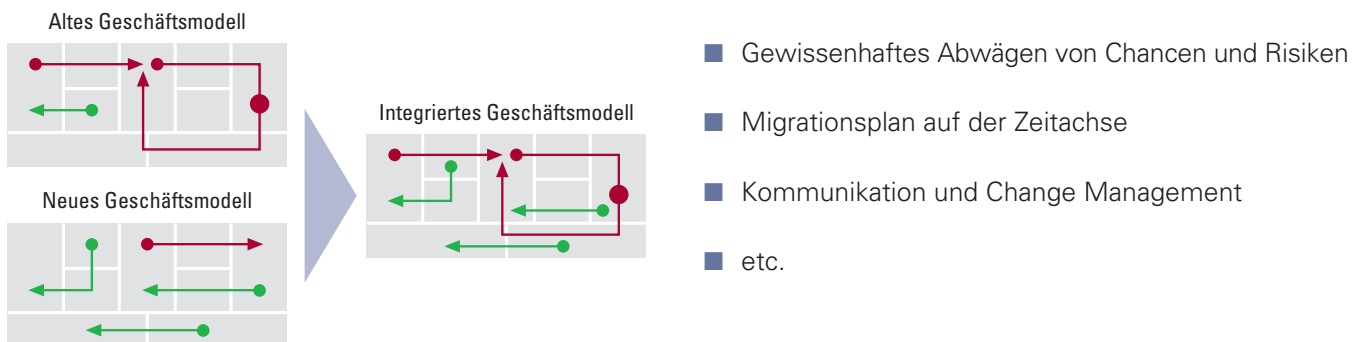
Geschäftsmodell-Optionen



Veränderung ist notwendig, um vorne dabei zu bleiben

**Ergeben sich attraktive Optionen für Geschäftsmodell-Innovationen,
müssen diese in die Unternehmensstrategie integriert werden**

Dies stellt eine nicht zu unterschätzende Herausforderung und unter Umständen eine große Veränderung dar und erfordert eine sorgfältig durchdachte Umsetzung:



Die Marktverschiebungen in der Industrie 4.0 erfordern eine permanente Weiterentwicklung der etablierten Player. Hier werden Agilität und Geschwindigkeit nicht selten zu entscheidenden Wettbewerbsvorteilen.

Die Dr. Wieselhuber & Partner GmbH ist eine Unternehmensberatung mit großer Erfahrung in der Entwicklung von Strategien und Geschäftsmodellen im Maschinen- und Anlagenbau. Wir unterstützen Sie dabei, die Chancen, welche sich im Rahmen der digitalen Transformation ergeben, in anhaltenden unternehmerischen Erfolg zu verwandeln.

Unser Team für Sie



Dr.-Ing. Mathias Döbele
Senior Manager
Leiter Competence Center
Maschinenbau und industrielle
Elektrotechnik

- 5 Jahre Beratungserfahrung
- 5 Jahre Industrieerfahrung



Oliver Völlinger
Mitglied der Geschäftsleitung
Leiter Competence Center
Digitalisierung

- 2 Jahre Beratungserfahrung
- 20 Jahre Industrieerfahrung



Dr. Wieselhuber & Partner (W&P) ist eine unabhängige, branchenübergreifende Top-Management-Beratung für Familienunternehmen sowie öffentliche Institutionen. Im Fokus der Beratungsleistung stehen die unternehmerischen Gestaltungsfelder Strategie und Innovation, Führung und Organisation, Marketing und Vertrieb, Produktentstehung und Supply Chain, sowie die nachhaltige Beseitigung von Unternehmenskrisen durch Restrukturierung und Finance. 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.

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.

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

STRATEGIE

INNOVATION & NEW BUSINESS

FÜHRUNG & ORGANISATION

MARKETING & VERTRIEB

OPERATIONS

RESTRUKTURIERUNG & FINANZIERUNG



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH

Unternehmensberatung

info@wieselhuber.de
www.wieselhuber.de