

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

▶ Prof. Dr. Dr. h.c.
Wolfgang Wahlster, DFKI

Seite 14f.

SCHWERPUNKT INNOVATIONSNETZE

- ▶ Agile Networking
- ▶ Applied Innovation
- ▶ Exchange
- ▶ Autonomous Networking Technologies
- ▶ Proximal Internet

Seiten 10-13 | 16-17

COMPLIANCE 4.0

- ▶ Digitalisierung von Governance

Seite 12

DIGITALE TRANSFORMATION

- ▶ Rolle des C-Level
- ▶ Werkstoffhandel 4.0
- ▶ Consumer 4.0

Seiten 8 | 9 | 19

HandelsblattJournal

Sonderveröffentlichung von Handelsblatt und Euroforum

Oktober 2016
www.handelsblatt-journal.de

INDUSTRIE 4.0

SMART – AGILE – CONNECTED



Leitartikel der IMD Lausanne, Center for Digital Business Transformation S. 4-6

Industrie 4.0 ist noch nicht im Mittelstand angekommen

Das Handelsblatt Journal im Gespräch mit Uwe Richter, Vorstandsvorsitzender der eurodata AG in Saarbrücken

Auch wenn das Thema Industrie 4.0 bereits seit Jahren diskutiert wird, scheint es bislang bei den deutschen Mittelständlern zwar angekommen, aber nur teilweise umgesetzt zu sein. Warum ist das so und wie lässt sich die Situation ändern?

Jeder redet vom Digitalisierungstrend, aber nur wenige KMUs folgen diesem Trend bisher. Woran liegt das?

Uwe Richter: Die Aufgabenstellungen der Digitalisierung oder von Industrie 4.0 lassen sich nicht einfach nebenher bewältigen. Sie bedürfen vielmehr eines Strategiewechsels der Unternehmen und ein solcher fordert enorme Vorbereitungen ein. Deshalb hadern viele Unternehmen schon, bevor sie überhaupt anfangen.

Wie lässt sich das vermeiden?

Uwe Richter: Indem man beispielsweise eine Art „Task Force Industrie 4.0“ aufbaut - ein Team,

das die bestehenden Unternehmensprozesse kennt, aber bereit ist, diese zu überdenken und neue, digitale Geschäftsmodelle zu entwickeln. Damit man sich dabei nicht verzettelt, empfiehlt sich eine strategische Vorgehensweise. Wir haben hierfür ein Fünf-Stufen-Modell entwickelt, das hilft, sich auf das Wesentliche zu fokussieren.

Um welche konkreten Schritte handelt es sich?

Uwe Richter: Zunächst sollte das bestehende Businessmodell überprüft und mit digitalen Aspekten erweitert werden. Dann gilt es zu entscheiden, ob man den zukünftigen Weg als Unternehmen alleine oder im Verbund mit Partnern gehen möchte.



Uwe Richter,
Vorstandsvorsitzender der
eurodata AG in Saarbrücken

Wie muss man sich das vorstellen?

Uwe Richter: Es muss definiert werden, ob das neue Businessmodell allein durch das Unternehmen gestemmt werden kann bzw. welche Leistungen oder Services dazugekauft werden müssen. Sobald eine Vision entworfen wurde, geht es darum, den definierten Prozess zu digitalisieren. Wir empfehlen klein zu starten und zu schauen, wie sich schnelle Erfolge erzielen lassen. Hier kommen - je nach Anforderung - die Themen Datenintegration und -austausch sowie deren Analyse ins Spiel. Das Ergebnis sind smarte Daten und Prozesstransparenz.

Aber wie entsteht letztendlich der Mehrwert?

Uwe Richter: Indem Daten zusammengeführt und intelligent gemacht werden. Werden beispielsweise Konfigurationsdaten, mit der physischen Umgebung, etwa einem Produktionsbetrieb, vernetzt, können so individuelle Produkte entstehen. Diese Kombination aus virtueller und physischer Welt erzeugt den Nutzen und damit auch den Wettbewerbsvorteil.

 eurodata

www.eurodata.de

Industrie 4.0 braucht Standards und das Denken in Netzwerken

Wie wird Industrie 4.0 ein Erfolgsmodell? Allgemein akzeptierte technische Standards sind erforderlich - und vitale, unternehmensübergreifende Partnerschaften.

Welche Perspektiven sehen Sie mit Industrie 4.0 für Unternehmen?

Dr. Rückert: Viele Geschäftsmodelle werden sich durch Industrie 4.0 total verändern. Intelligente Produkte steuern künftig nicht nur selbst den Produktionsprozess, sondern sind zugleich eine Plattform für neue Dienstleistungen und innovative, datengetriebene Geschäftsmodelle. Ein Beispiel dafür ist das Einzelstück als Massenprodukt. Allerdings benötigen wir allgemeine Gerätestandards und dürfen die Themen Datenschutz und Datensicherheit nicht aus den Augen verlieren. Des Weiteren gewinnen unternehmensübergreifende Partnerschaften immer weiter an Bedeutung. Nur wer über ein fundiertes Netzwerk an Partnern und Kunden verfügt, bleibt langfristig erfolgreich.

Welche Möglichkeiten haben Unternehmen sich schon heute auf den digitalen Wandel vorzubereiten?

Dr. Rückert: Der digitale Wandel ist bereits da, daher sollte man umgehend anfangen: Starten Sie klein, aber Denken Sie groß. Ein guter Start sind kleinere spezifische Anwendungsfälle im Unternehmen, bei denen intelligente Automatisierung einen hohen Nutzen stiftet - und die sich vor allem leicht in die bestehende IT-Infrastruktur integrieren lassen. Wichtig ist, möglichst



Dr. Tanja Rückert,
Executive Vice President
P&I LoB Digital Assets & IoT
bei SAP SE

schnell loszulegen, aber bereits im Hinterkopf eine digitale, bereichsübergreifende Vision für das gesamte Unternehmen zu entwickeln. Diese Vision sollte den Kern der gesamten Unternehmensstrategie bilden.

Was fasziniert Sie persönlich am digitalen Wandel/ Industrie 4.0?

Dr. Rückert: Mich reizt die Riesenchance die Unternehmen ermöglicht einen klaren Wettbewerbsvorteil für sich zu erreichen und sich neu auszurichten, die Organisation lern- und anpassungsfähig zu machen und damit für die Zukunft zu formen. Gerade kleineren und mittleren Unternehmen eröffnen sich vielfältige auch neue Möglichkeiten. Viele Maschinen lassen sich durch Sensoren ergänzen und zur Datensammlung und -analyse einsetzen. Das ist die Grundlage für bessere Produktions- und Geschäftsprozesse/neue Geschäftsmodelle. Denken Sie wie ein Start-up! Das hilft, eingefahrene Denkstrukturen aufzubrechen und völlig neue Herangehensweisen zu entwickeln.



www.sap.com