ManagerWISSEN

ANZEIGE

Ausgabe Oktober 2017

Ad Special für die Aboausgabe manager magazin

DIGITALISIERUNG

Der digitale Zwilling – wie intelligente Maschinen denken lernen

Von Norbert Rotter

Prozessverbesserungen im Zeitalter der Digitalisierung entstehen dort, wo Expertenwissen, Technologien und Innovationen aufeinandertreffen und Mehrwerte entstehen. Die Vision der vernetzten Industrie durch das Internet der Dinge ist bereits heute allgegenwärtig und eines der wichtigsten Handlungsfelder produzierender Unternehmen im Zeitalter der Digitalisierung.

Seit Unternehmen vor rund zwanzig Jahren begonnen haben, die ersten Maschinen zu vernetzen, hat sich die Fertigung und Produktion grundlegend gewandelt. Die Vernetzung führt dazu, dass wir zum ersten Mal über einen nahezu unbegrenzten Zugriff auf Informationen aus unterschiedlichsten Softwaresystemen, Maschinen und Geschäftsprozessen verfügen. Heute sind beispielsweise integrierte Supply-Chain-Systeme vom Vertrieb über die Produktion bis zur Fertigung und Auslieferung durch unternehmensübergreifende Planungsprozesse, vorausschauende Wartung und letztlich verbesserte Profitabilität gekennzeichnet.

Maschinen beginnen zu denken

Mit Hilfe der vorhandenen Daten aus Produktionsprozessen, Maschinenlaufzeiten und anderen geschäftsprozessrelevanten Datenquellen lassen sich Maschinen mittels künstlicher Intelligenz bald so anpassen, dass beispielsweise eine einmal einstudierte Aktion in der Produktion in einem anderen Anwendungsfall durch selbstständige, adaptive Anpassung des Aktionsradius verändert werden kann. Hierbei muss nicht etwa die Ablaufsteuerung durch den Menschen angepasst werden, sondern die Maschine passt selbstständig ihre Handlung adaptiv den veränderten Anforderung an.

Die Wissenschaftler des CITEC der Universität Bielefeld haben beispielsweise bereits ein intelligentes Greifsystem mit Roboterhänden entwickelt, das sich selbständig mit unbekannten Gegenständen vertraut macht. Das neue System funktioniert, ohne vorher die Merkmale von Objekten wie Werkzeugen oder anderen Gegenständen zu kennen.

Der Digitale Zwilling lernt mit

Ein Herzstück dieser Entwicklung ist der sogenannte digitale Zwilling. Hierbei ist das Ziel, jede Drehmaschine, Fräsmaschine, Werkzeugmaschine, jedes Schweiß- und Bearbeitungszentrum durch die vollständige Beschreibung der physischen Merkmale in die digitale Welt zu überführen, sodass lernende Systeme auf die entstehenden Sensordaten aus Nutzungs-, Leistungs- und Aktionsdaten zugreifen können. Wie hat die Maschine die letzten Produktionsschritte durchgeführt? Mit welcher Qualität wurde das Werkstück gefertigt und wie hat sich die Maschine dabei verhalten? Welche Temperatur herrscht in welchem Teil der Maschine? Stimmt die Luftfeuchtigkeit in der Umgebung? Wie hoch ist ihr Output? Sind die Vibrationen innerhalb des Toleranzbereichs?

Die Verbindung dieser Informationen mit selbstlernenden, adaptiven Systemen wird dazu führen, dass sich die Abläufe in der Produktion weiter verändern und weiter automatisieren werden. Dies wird auch weitreichende gesellschaftliche Folgen hinsichtlich des Bedarfes an Arbeitskräften mit sich führen, wodurch auch sozioökonomische Betrachtungen in diesem Veränderungsprozess mit berücksichtigt werden müssen.

Dass diese Entwicklung hin zu intelligenten Fabriken nicht mehr aufzuhalten ist, beschreibt ein Zitat von Elon Musk, Gründer von Tesla, SpaceX und weiteren innovativen Start-ups im Silicon Valley: „Das Alleinstellungsmerkmal von Tesla ist nicht etwa das elektrische Auto. Das Alleinstellungsmerkmal von Tesla ist, dass wir gelernt haben, intelligente Maschinen zu bauen, die Maschinen bauen".

Die strategische Entscheidung zählt

Erfolgreich in diesem Wettbewerb werden daher nur die Unternehmen bestehen, die bereit sind, digitales Neuland zu betreten und strategisch zu entwickeln. Wir, als Beratungsunternehmen, unterstützen dann bei den Fragen: Wie nähere ich mich den riesigen Datenvolumen, die nun zur Verfügung stehen? Wie interpretiere ich sie? Wie kann ich daraus Nutzen ziehen oder wie sichere ich solche Daten vor dem Einblick Unbefugter und vor Manipulation?

Norbert Rotter, Vorstandsvorsitzender der itelligence AG

Unser Ziel auf dem Weg der Digitalisierung ist es zudem, dieses Umfeld anfassbar, greifbar und umsetzbar zu gestalten. Die hier passenden Werkzeuge hat die SAP erfolgreich entwickelt. Aus meiner Erfahrung ist aber in den Projekten immer wieder der wichtigste Schritt, dass Entscheider, Geschäftsführer und Vorstände erkennen, Informationstechnologie als strategischen Unternehmenseckpfeiler einzusetzen.

Nach vielen interessanten Kundengesprächen auf unserer diesjährigen Hausmesse, der itelligence World 2017, bin ich sehr zuversichtlich. Denn die Zahl der Unternehmenslenker, die Digitalisierung als Chance erkannt haben, steigt stetig.

Der Autor

***Norbert Rotter**, Vorstandsvorsitzender der itelligence AG, studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität Paderborn sowie der irischen University of Limerick. 1999 legte er die Prüfung zum Steuerberater, kurz darauf zum Wirtschaftsprüfer ab. Im Jahr 2000 startete er bei der KPMG in New York als Manager und betreute deutsche Konzerntöchter auf dem amerikanischen Markt. Seit 2008 ist Norbert Rotter Mitglied des Vorstands der itelligence AG, seit 1. Juli 2016 Vorstandsvorsitzender. Die itelligence AG akquirierte seit 2008 rund 20 Unternehmen, die erfolgreich in den Konzern integriert wurden. www.itelligencegroup.com*

Impressum

Verlag:	Reif Verlag GmbH Peter Reif, Alfred-Jost-Straße 11, 69124 Heidelberg, E-Mail: peter.reif@reifverlag.de
Redaktion:	Christian Deutsch, Redaktionsbüro Grabengasse 4, 69117 Heidelberg
Layout:	haessmedia, 69245 Bammental Hauptstraße 37
Druck:	ColorDruck Solutions GmbH Gutenbergstraße 4, 69181 Leimen

Ausgebremst durch zu viel Papier

Von Sven Kaiser

Die Industrie steht an der Schwelle zur Digitalisierung der Produktionsprozesse. Ob Planung, Fertigung oder Vertrieb – alles wird Teil eines Informationsnetzes. Doch viele Unternehmen benutzen für geschäftskritische Prozesse noch immer Dokumente in Papierform, etwa im Qualitätsmanagement, bei der Prozessdokumentation oder der Rechnungsbearbeitung. Ein merkwürdiger Anachronismus, der dem Umbau zu einer digitalen Industrie im Wege steht. Die Lösung heißt ECM - Enterprise Content Management.

Sven Kaiser, Director Marketing & Markenstrategie der OPTIMAL SYSTEMS GmbH

Viele Bereiche der weltweiten Wirtschaft funktionieren heute schon teilweise oder vollständig digital. Diese Entwicklung betrifft nicht nur Kommunikationsunternehmen. Auch „klassische" Industrien setzen auf die neuen Möglichkeiten. Dies betrifft den gesamten industriellen Prozess von der Idee über die Produktion bis zur Auslieferung und Kundenservice. Jeder einzelne Schritt wird in einem digitalen Netzwerk erfasst, abgebildet und gesteuert. Das Versprechen dieser „Industrie 4.0" ist hoch: Schnellere Abwicklung, bessere Kontrolle und Zeitersparnis.

In deutschen Büros herrscht die Zettelwirtschaft

Es überrascht immer wieder, dass viele Unternehmen einen der wichtigsten Faktoren bei der Umstellung zu digitalen Verfahren vernachlässigen. In deutschen Büros herrscht die Zettelwirtschaft. Rechnungen, Personalunterlagen oder Verträge werden oft in gedruckter Form genutzt.

Das kostet nicht nur Platz, sondern kann den gesamten Geschäftsablauf unnötig träge machen: Unterlagen müssen von Hand weitergereicht werden; die Suche nach dem richtigen Schriftstück im Aktenschrank kostet Zeit; mehrere Versionen eines Dokuments geraten in Umlauf und stiften Verwirrung. Besonders kurios: Erfolgt im Geschäftsablauf ein digitaler Zwischenschritt, muss man das Schriftstück erst einscannen, um es später doch wieder auszudrucken.

Mangelnder Überblick und Zeitverlust treffen dabei besonders solche Firmen, die mehrere Standorte unterhalten und Kunden sowie Niederlassungen im Ausland haben. Keine Seltenheit bei globalisierten Fertigungsprozessen: Verschiedene Arbeitsschritte werden auf unterschiedlichen Kontinenten ausgeführt, doch alle Mitarbeiter müssen Zugriff auf dieselben Protokolle, Lieferscheine und Quittungen haben.

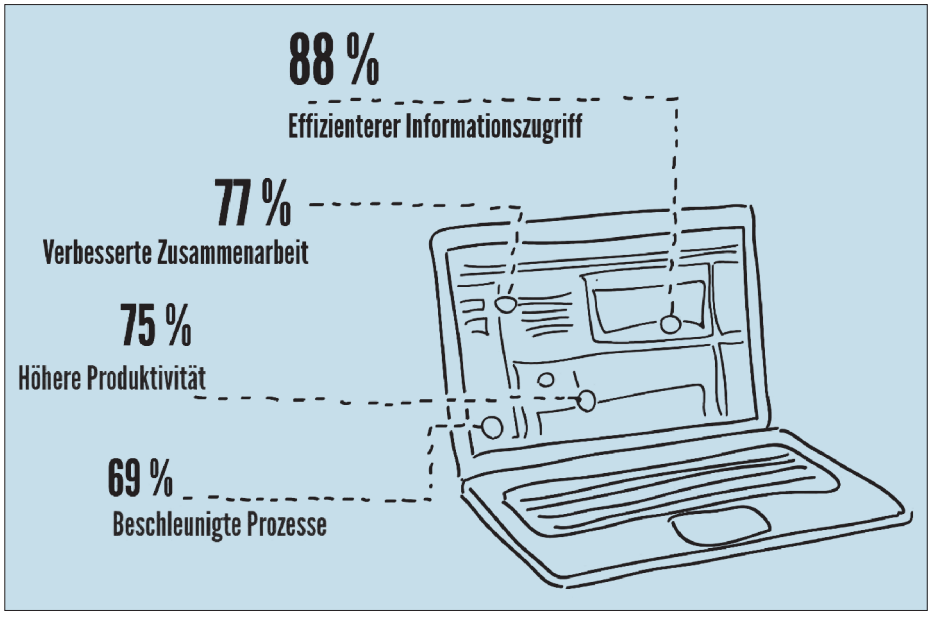
Eine Lösung bietet die Umstellung auf ein digitales System zur Dokumentenverwaltung, das eine beinahe vollständige Digitalisierung der klassischen Büroumgebung möglich macht. Unternehmen wie Panasonic, Goldhofer und Gebr. Pfeiffer nutzen bereits ECM-Programme und deren vielfältige Vorteile – in diesen Fällen enaio® von OPTIMAL SYSTEMS.

Potenzial für erhebliche Effizienzsteigerungen

Bei einer Vielzahl von Geschäftsabläufen sorgt ECM für erhebliche Effizienzsteigerungen: Unterlagen sind eingebettet in digital verwaltete Workflows. Das Chaos unterschiedlicher Versionen bleibt aus, denn eine Bearbeitungshistorie zeigt an, wer zuletzt am Schriftstück gearbeitet hat und ob es zum Beispiel schon dem Chef vorgelegen hat. Eine dynamische Suche ermöglicht es, das richtige Dokument unter Millionen anderen binnen Sekunden wiederzufinden. Eine Authentifizierung für rechtsverbindliche Unterlagen, wie sie etwa bei Verträgen gefordert ist, kann ebenfalls gewährleistet werden.

ECM steht nicht am Ende, sondern am Anfang

Wer alle Prozesse in seinem Unternehmen digitalisieren will, braucht ein ganzheitliches System. Denn was nützt eine digital vernetzte Fertigungsstraße, wenn die Mitarbeiter noch Aktenordner benutzen? Die Transformation vom Papierchaos zu einem leistungsfähigen ECM versteht sich deshalb auch nicht nur als Ergänzung einer digitalen Strategie – sondern als Schlüssel zu einer Digitalisierung aller Unternehmensbereiche. ECM steht nicht am Ende, sondern am Anfang.



ECM-Nutzen aus Sicht der Anwender: Erzielbare Effekte eines Enterprise Content Managements

Der Autor
Sven Kaiser *kam im Jahre 1999 zur OPTIMAL SYSTEMS und hat seither den gesamten Geschäftsbereich Marketing & Markenstrategie auf- und ausgebaut. Er verantwortet die Konzeption und Realisierung der Kommunikationsmaßnahmen sowie der vertriebsunterstützenden Marketingmaßnahmen.*
www.optimal-systems.de/digitalisierung

Intelligente Automation schützt Unternehmen und Beschäftigte

Mit fortschreitender Digitalisierung und der Möglichkeit, jede Eingangstür und jede Wartungsklappe einer Fertigungsmaschine ins Netzwerk zu bringen, werden wirkungsvolle Zugangsbeschränkungen durch eine sichere Berechtigungsstruktur zunehmend wichtiger. Durch intelligente, zentrale Verknüpfung vorhandener Technik und bestehender Daten aus Zeitwirtschaft und Produktion mit neuen Komponenten ist es möglich, das Risiko von Schäden durch unberechtigten Zutritt zu minimieren und zugleich die gesamte Administration über eine einheitliche Oberfläche zugänglich zu machen. MELANIE HABERER, Vertriebsleiterin bei der Drakos GmbH, erklärt wie.

Melanie Haberer, Vertriebsleiterin bei der Drakos GmbH

Ob Terroristen, Diebe, Spione oder ein widriger Mitbewerber – sie alle könnten ein Interesse haben, sich Zugang zu Ihrem Unternehmen zu verschaffen und entsprechenden Schaden anzurichten. Verlust und Zerstörung von materiellen Gütern, Datendiebstahl, Manipulation einzelner Computer oder ganzer Netzwerke können die Folge sein – mit schwerwiegenden Auswirkungen auf Wirtschaftskraft und Reputation des Unternehmens.

Eine Studie des Arbeitskreises für Unternehmenssicherheit in Berlin-Brandenburg aus dem Jahr 2009 kommt zu dem Schluss, dass 85 Prozent aller Wirtschaftsdelikte von unternehmensfremden Personen begangen wurden. Dabei haben die Täter oft leichtes Spiel: durch ungenügend gesicherte Zugänge oder veraltete Kontrollmechanismen gelangen sie sogar während der normalen Betriebszeiten an ihr Ziel. So könnte etwa ein Pförtner einen bereits gekündigten Mitarbeiter noch auf das Gelände lassen, nur weil er sich an sein Gesicht erinnert.

Doch auch innerhalb des Betriebs sind offene Türen und unbeschränkte Zugänge ein Risiko – und erschweren möglicherweise sogar den weltweiten Warenverkehr des Unternehmens: Wer etwa im Luftfrachtverkehr nicht bestimmte, durch die Europäische Kommission festgelegte Sicherheitsmaßnahmen als so genannter Bekannter Versender oder Geschäftlicher Versender erfüllt, muss mit verzögerter Abfertigung und höheren Kosten rechnen. Daneben fordern auch Versicherungen in ihren Policen wirkungsvolle Präventivmaßnahmen. Daher ist es ratsam, den Zutritt für Mitarbeiter auf die notwendigen Bereiche zu beschränken, sei es zu ihrem eigenen Schutz oder um Diebstahl zu verhindern, Produktionsabläufe nicht zu stören, Betriebsgeheimnisse zu wahren oder Daten zu schützen.

In der Fertigung beispielsweise kann es erforderlich sein, Maschinen nur von qualifizierten und autorisierten Personen bedienen zu lassen und Prozesse nur zu starten, wenn bestimmte zusätzliche Kriterien erfüllt sind. So könnte etwa der Zugang zu einem gefährlichen Bereich einer Maschine oder eine bestimmte Funktion nur freigegeben werden, wenn sich eine Person als qualifizierter Techniker authentifiziert. Und – noch weiter gedacht – was geschieht eigentlich im Katastrophenfall? Wissen Sie jederzeit, wie viele Mitarbeiter sich in welchen Bereichen aufhalten?

Zentrale Verwaltung über SAP HCM

Wie wird man nun all diesen Anforderungen gerecht, ohne zusätzliche Systeme zu errichten, die separat verwaltet werden müssen? Der Schlüssel liegt in der Erweiterung und zentralen Nutzung von SAP HCM. Die Personaladministration beinhaltet bereits alle notwendigen Informationen, um unternehmensweit Zutritts- und Zugangsberechtigungen ableiten zu können:

- *Personal:* Geschäftsbereich, Personalbereich, Kostenstelle, Abrechnungskreis
- *Organisationsmanagement:* Organisationseinheit, Planstelle, Person
- *Zeit:* Arbeitszeitmodell, Feiertage (überregional), Betriebsferien
- *Gebäudemanagement:* Videoüberwachung, Brandmeldeanlage, Alarmsicherung

Nun gilt es, das reibungslose Zusammenspiel der Zeit- und Betriebsdatenerfassung mit den Zutrittslesern und digitalen Türschlössern herzustellen. Bereits vorhandene Hardware ist so zu integrieren, zu erweitern oder zu ersetzen, dass die angestrebte Sicherheit gewährleistet und Datenredundanz vermieden wird. Durch Einsatz eines speziellen, in SAP integrierten Moduls ist es möglich, alle relevanten Daten zentral zu verknüpfen und, falls erforderlich, zu individualisieren. Auf diese Weise lassen sich orts- oder personenbezogen fein abgestufte Zutrittsberechtigungen vergeben und mit weiteren Informationen wie Zeiträumen oder Auftragsdaten verknüpfen. Der Datenaustausch mit den Terminals erfolgt zeitnah und automatisch – ein manueller Abgleich entfällt.

Ein so konzipiertes Zutrittsmanagement ist höchst flexibel und sehr effizient. Die grundlegenden Zutrittsrechte eines neuen Mitarbeiters werden bereits beim Anlegen seines Stammsatzes automatisiert und sicher, also nicht aufgrund persönlicher Einschätzungen generiert. Diese Rechte lassen sich bei Bedarf mithilfe eines eigenen SAP-Infotypen noch erweitern oder einschränken. Und weil alle Informationen über die gewohnte Bedienoberfläche unter SAP zugänglich sind, ist praktisch keine Einarbeitungszeit notwendig.

Darüber hinaus beinhaltet eine professionelle Lösung für die Zutrittskontrolle auch die Dokumentation aller Vorgänge mit der Möglichkeit der Auswertung. Auf diese Weise haben Verantwortliche beispielsweise im Notfall schnell eine Übersicht über alle betroffenen Personen zur Hand. Das kann lebensrettend sein und ist in manchen Industrien Pflicht. Auswertungen erlauben es zudem, jederzeit nachvollziehen zu können, wer wann wo angemeldet war oder sich Zutritt zu verschaffen versucht hat:

- *Ortsbezogen:* Wo hat wer Zugang?
- *Personenbezogen:* Wer hat wo Zugang?
- *Ereignisbezogen:* Alle Ereignisse, nach Personen, nach Terminals, unberechtigte Anmeldeversuche

Dank der SAP-Integration bleiben alle Daten auch über längere Zeiträume revisionssicher verfügbar und vor fremdem Zugriff geschützt.

Wer SAP HCM oder das SAP-Organisationsmanagement (oder zukünftig Success Factors) einsetzen möchte oder bereits nutzt und ein Zutrittsmanagement neu einrichtet oder erweitert, kann die Gelegenheit nutzen, eine integrierte Lösung anzustreben, die mehr Sicherheit für Unternehmen und Beschäftigte ermöglicht, vorhandene und neue Technik integriert und leicht zu handhaben ist – und die sich auch später jederzeit problemlos ergänzen und an neue Technologien anpassen lässt.

Die Autorin

Melanie Haberer *startete 2011 als Vertriebsleiterin bei der Drakos GmbH, nachdem sie 20 Jahre lang in einem weltweit agierenden Unternehmen für Terminal-Hardware im In- und Ausland tätig war. Mit ihrer Expertise speziell im Hardware-Bereich ist sie die ideale Ergänzung zu Drakos-Geschäftsführer Andreas G. Dietrich, der 1991 an der Standardisierung der ersten SAP-Schnittstellen beteiligt war. Heute ist Drakos auf die Entwicklung von SAP-Lösungen spezialisiert und bietet mit Janitor die erste herstellerunabhängige und integrierte Zutrittskontrolle in SAP an.*

Datenströme vernetzen – Potenziale nutzen

Von Ralf Jourdan

Die Digitalisierung ist einer der Grundpfeiler der vierten industriellen Revolution. Hochentwickelte Informations- und Kommunikationstechnik wird die Grundlage einer der Zukunft angepassten Werterzeugung sein, die nicht nur Fertigungsprozesse revolutioniert, sondern auch Kunden und Lieferanten in die Geschäftsprozesse und Wertschöpfungsketten umfänglich einbindet. Mit diesem gesamtheitlichen Verständnis können die Potenziale über die gesamte Wertschöpfungskette ausgeschöpft werden.

Traditionell aufgestellte Branchen stehen unter besonderem Veränderungsdruck. Hohe Kapitalbindungen in bestehenden Strukturen – so ist heute zu beobachten – sind Entwicklungshemmer in Bezug auf die digitale Veränderung. Verständlich, aber nicht zukunftsweisend! Ebenso wäre es fatal, den Fokus (weiterhin) nur auf die Produktion und die Produktionsprozesse zu legen. Es gilt, über den Tellerrand der klassischen Fabrik- und Produktionsoptimierung hinauszuschauen und auch Kunden, Lieferanten, Märkte und ein deutlich erweitertes Servicespektrum in die Vernetzung einzubinden.

Die Bedeutung digitaler Wertschöpfungsketten

Digitale Techniken und integrierte Planungssysteme erzeugen enorme Datenmengen, die in Echtzeit abgefangen und analysiert werden können. Für Unternehmen lassen sich daraus Kundendaten, Interaktionsdaten, Marketinginformationen, Finanz- und Rechnungsdaten sowie Stammdaten zu Produkten und Services gruppieren und auswerten. Die Integration von Big Data als Faktor in die unternehmensweite Wertschöpfungskette ist zweifelsohne ein Erfolgsfaktor der Zukunft.

Wegweisend für eine gelungene Integration ist allerdings die Beachtung der Vision und Ziele des Unternehmens, um eine kongruente Big-Data-Strategie aufstellen zu können. Als Ergebnis können Abläufe optimiert und beispielsweise Unter- sowie Überbelastungen von Mensch und Maschine vermieden werden. Durch optimale Überwachung von Maschine und Produktionsplanung kann Präventivwartung ihrem Namen endlich gerecht werden.

Voraussetzung ist eine durchgängig digitalisierte Wertschöpfungskette. Folglich stehen viele Unternehmen jetzt vor der Aufgabe, die notwendigen Transformationsprozesse für die Nutzung der Datenströme in technischer wie auch geschäftsprozessualer Hinsicht einzuleiten.

Digitalisierung = Individualisierung

Ein zentrales Thema der Digitalisierung in der produzierenden Industrie sind die Individualisierungsmöglichkeiten in der Fertigung mit Blick auf Anforderungen und Bedürfnisse der Kunden. Durch die Vernetzung von Maschinen und Systemen lassen sich Produktionsläufe sowohl automatisieren als auch optimieren, sodass selbst kleine Losgrößen wirtschaftlich werden.

Die wenigsten Unternehmen können bislang eine durchgehend digitale Wertschöpfungskette aufweisen. Insbesondere an der Schnittstelle zwischen den Geschäftsprozessen und Kundenbeziehungen bestehen große Möglichkeiten zur Optimierung der vertikalen Wertschöpfungsketten und horizontalen Kooperationen. Selbiges gilt auch für die kaufmännischen Ablaufprozesse.

Digitalisierung und die unter anderem dadurch entstehende Vernetzung aller Bereiche wird zu hochflexiblen Organisationsstrukturen und folglich zur Reduktion von Overheadkosten führen. Outsourcing-Möglichkeiten wie Cloud-Computing und Shared-Service-Center können die Wertschöpfungskette noch zusätzlich optimieren. Insgesamt lassen sich in personeller als auch finanzieller Hinsicht erhebliche Ressourcen einsparen. Das Ergebnis: frei gewordene Mittel für weitere Innovation und Expansion.

König Kunde gewinnt an Macht – das Geschäftsmodell 4.0

Die Art, wie wir wirtschaften, ist der Kern des Wandels. Nicht mehr Produkte und Produktion stehen im Fokus, vielmehr erwarten Kunden auf sie zugeschnittene, integrierte Lösungen, die neben den Produkten auch ergänzende Dienstleistungen umfassen. Digitalisierung bedeutet zudem Transparenz – auch für den Kunden. Das gilt nicht nur für den Preis. Gewinnen wird künftig das beste und passendste Leistungsangebot, das individuelle Kundenbedürfnisse am besten bedient.

Ralf Jourdan, Vorstand der adjust AG

Für den produzierenden Mittelstand entstehen neue Möglichkeiten zur Expansion, Weiterentwicklung und Umsatzsteigerung. Das Grundprinzip des Geschäftsmodells ändert sich nicht, wohl aber die Perspektive, aus der alles betrachtet werden muss: Das Geschäftsmodell 4.0 setzt den Kunden mit seinen Bedürfnissen und Anforderungen in den Fokus. Im Zentrum stehen jetzt Erneuerungen zur Produktpalette, Aufstellung zukunftsgeeigneter Strukturen in den Prozessabläufen sowie Entwicklung von Service- und Dienstleistungsstrukturen, die auf den Kunden ausgerichtet sind.

Um die Potenziale der Digitalisierung zu nutzen und das Unternehmen zukunftsfähig aufzustellen, braucht es daher vor allem eines: eine umsetzungsorientierte Strategie, die dem Kundenfokus Rechnung trägt.

Projektbeispiel: International aufgestellter mittelständischer Werkzeughersteller

Ausgangslage: Der Vertrieb des Multi-Category-Anbieters erfolgte im Wesentlichen durch eigenen Außendienst. Ziel war es, Prozesse zu digitalisieren, um dadurch u.a. Wachstum zu generieren sowie eine höhere Kundendurchdringung und Marktnähe zu erreichen.

Maßnahmen: Nach mehreren Strategieworkshops wurde entschieden, einen global stimmigen Onlineauftritt einzurichten. Hierbei unterstützte die adjust AG, die Unternehmensprozesse zu restrukturieren, entwickelte eine neue E-Commerce-Strategie und etablierte spezialisierte Teams für Onlinevertrieb und Marketing.

Ergebnisse und Mehrwert: Das Unternehmen konnte neue Geschäftspartner gewinnen und neue Märkte erschließen. Ein deutliches Umsatzwachstum wurde erzielt.

Das umfassende und intuitive Shopkonzept, das die Growsolid Retail GmbH entwickelt und implementiert hatte, ermöglichte eine deutliche Differenzierung zum Wettbewerb, etwa durch flexible und rasche Bestellabläufe. Optimierte Prozesse und Rationalisierungseffekte setzen Mittel frei für weitere Innovationen.

Der Autor

Ralf Jourdan *ist Vorstand der adjust AG und langjähriger Manager in der Industrie und im Finanzsektor. Die adjust AG ist ein Consultant für Strategie, Märkte, betriebswirtschaftliche Prozesse und Finanzen mit Sitz in Ettlingen. Die Unternehmensberatung hat sich zum Ziel gesetzt, insbesondere mittelständischen Unternehmen vor dem Hintergrund der fortschreitenden Digitalisierung bei der Implementierung innovativer Geschäftsmodelle beratend zur Seite zu stehen. Um diese Kompetenzfelder auch operational umsetzen zu können, hat sich die adjust AG an der im E-Commerce tätigen Growsolid Retail GmbH, einem jungen und dynamisch wachsenden Full-Service Provider, beteiligt.*