



Mittelstand 4.0
**Agentur
Kommunikation**



Lieferantenintegration

Innovationspotenziale gemeinsam erschließen

Mittelstand-
Digital 

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Auf den Punkt: Was ist unsere Aufgabe?

Wir widmen uns dem Thema Lieferantintegration. Unser Ziel ist es, die Produkte kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) über die integrierte Zusammenarbeit von Herstellern, Zulieferern und Kunden zu smart vernetzten Gütern weiter zu entwickeln.

„Lieferantintegration ist heute mehr als C-Teile-Management von Schrauben und Muttern. Je früher das Expertenwissen der Zulieferer im Produktentstehungsprozess eingebunden wird, desto schneller können verkürzte Entwicklungszeiten, geringere Kosten und schnellere Verfügbarkeiten für neue Produkte realisiert werden.

Der Faktor Lieferantintegration kann sich damit zu einem echten Innovations-Turbo entwickeln“, sagt Projektleiter Heinz Rohde von der Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein GmbH.

Highlights und Ergebnisse

Der digitale Wandel beginnt im Kopf. Daher zählt die erhebliche Anzahl erreichter Multiplikatoren und Unternehmen zu unseren wichtigsten Ergebnissen. Wer über Kenntnisse von strukturierten Methoden zur Integration von Herstellern und Zulieferern verfügt, wird in der digitalen Transformation echte Innovationsvorsprünge und neue Wertschöpfungsansätze entwickeln können.

In Informationsveranstaltungen vermitteln wir Wissen zum Handling komplexer Integrationsvorhaben. Wir unterstützen Unternehmen bei der Erarbeitung von Potenzialanalysen, die die Überprüfung bestehender Geschäftsmodelle unter Einbezug von Hersteller und Kunde ermöglichen.

Als Fachreferenten steuern wir unser Wissen rund um die Lieferantintegration bei. Für Multiplikatoren halten wir dazu spezielle Train-the-Trainer-Schulungen und konkrete Praxisbeispiele bereit.

Zu unseren Highlights zählen unsere X-Innovation-Workshops. Mit rund 60 Teilnehmern aus KMU und Innovationsberater-Teams werden zu konkreten Fragestellungen

produzierender Unternehmen passgenaue Methoden und Lösungsansätze rund um ein modernes Innovations- und Kollaborationsmanagement entworfen und interdisziplinär diskutiert.

Weitere Höhepunkte stellen unsere Methodenworkshops zu den Themen Geschäftsmodell-Innovation und Wertversprechen im Kontext der Lieferantintegration dar.

Darüber hinaus entsenden wir regelmäßig Experten zu externen Bar Camps und Messen, bei denen wir Vertreter von KMU, Kompetenzzentren und Wirtschaftsförderungen für Fragen rund um das Thema Lieferantintegration sensibilisieren und in eigenen Sessions und Praxis-Trainings handfeste Informationen liefern.

Best Practice

Die Digitalisierung von Produktionsprozessen und Wertschöpfungsketten geschieht meist „backstage“ und wird vorzugsweise im Führungskreis der Unternehmen diskutiert. Um voneinander zu lernen und mehr zu erfahren, lohnt ein Blick hinter die Kulissen. Drei Beispiele zeigen die thematische Bandbreite:

Ein Ventilhersteller beweist, wie durch die geschickte Nutzung unterschiedlicher digitaler Instrumente und unter Einbezug von Lieferanten-Know-how der Service rund um das bestehende Produktsortiment optimiert und damit eine nachhaltige Verbesserung der Wettbewerbssituation des Gesamtunternehmens erreicht werden kann.

Ein Mehrwegbecher-Logistiker setzt in Ermangelung passender Standard-Angebote auf die Eigenentwicklung maßgeschneiderter Software-Lösungen und findet gemeinsam mit kreativen IT-Experten zu einer einzigartigen Management-Anwendung, die ihm den Sprung auf den europäischen Markt ermöglicht.

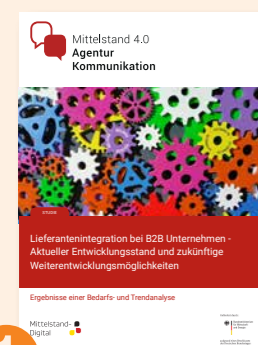
Ein Maschinenbauer schafft die operativen Rahmenbedingungen, um das Thema Augmented Reality in die eigenen Service- und Wartungsprozesse zu integrieren. Im Sinne der interdisziplinären Nutzung von externen Innovationsimpulsen wird das hausinterne Entwicklungsteam von erfahrenen Mitgliedsfirmen des Clusters „Digitale Wirtschaft Schleswig-Holstein“ unterstützt. Mit dem Aufbau einer Visualisierungs-App konnte bereits der erste Baustein des Innovationsvorhabens realisiert werden.

Lessons Learned



Lieferantintegration bedeutet Vernetzung. Unternehmen vernetzen sich in der Regel aber nur, wenn klare Nutzeneffekte identifizierbar sind. Fehlt dieser Anreiz, bleibt die Öffnung gegenüber möglichen Sparingspartnern aus.

Gezieltes Match Making, z. B. durch die Zusammenarbeit mit Clustern oder bestehenden Netzwerken, kann die Dialog- und Kooperationsbereitschaft von KMU deutlich erhöhen. Wichtig ist der persönliche Kontakt der Beteiligten. Allein durch die Organisation gegenseitiger Unternehmensbesuche, gekoppelt mit externen Expertenimpulsen, können unterschiedliche Branchenbedarfe und mögliche Synergiepotenziale sichtbar gemacht und regionale Netzwerksaktivitäten initiiert werden. Ein Ansatz, der gemeinsam mit Wirtschaftsförderungen und anderen Multiplikatoren beständig vorangetrieben werden sollte.



1



2



3

Auswahl unserer Publikationen:

- 1 Lieferantintegration bei B2B Unternehmen – Aktueller Entwicklungsstand und zukünftige Weiterentwicklungsmöglichkeiten
- 2 Leitfaden IT-Projekte. IT-Projekte erfolgreich vorbereiten – Stolpersteine sicher erkennen
- 3 Appreciative Inquiry – Stärken und Leistungen bewusst machen und die Zukunft aktiv gestalten

Weitere Publikationen und Praxisbeispiele unter <http://kommunikation-mittelstand.digital>



Unsere größten Herausforderungen



Projektleiter Heinz Rohde:

„Viele Unternehmer assoziieren mit Lieferantenintegration im digitalen Wandel vor allem technologische Innovationen. Ich halte das für eine folgenschwere Fehleinschätzung. Was wir uns tatsächlich erarbeiten müssen, ist ein ganzheitlicher Blick auf die anstehenden Veränderungen – inklusive aller Chancen und Risiken für die Zusammenarbeit zwischen Herstellern, Zulieferern und Kunden.“

„Lieferantenintegration als Innovations-Turbo zu verstehen, bedeutet die möglichen Effekte für alle Beteiligten nachvollziehbar zu machen. Das geht nicht von einem Tag auf den anderen und setzt ein hohes Maß an gegenseitigem Vertrauen voraus.“

„Kleine und mittlere Unternehmen sind es gewohnt, die Chancen und Risiken von Innovationsprozessen sorgfältig abzuwägen, ehe mit der Umsetzung begonnen wird. Unter den Vorzeichen des dynamischen digitalen Wandels fühlen sich viele Akteure allerdings schlichtweg überrannt und glauben, nicht mehr mithalten zu können. Solche Ängste aufzufangen und anhand positiver Praxisbeispiele Mut zu machen, ist derzeit eine unserer wichtigsten Aufgaben.“

Themenschwerpunkte für die Zukunft



Entwicklung neuer Geschäftsmodelle: Innovationen über die vernetzte Wertschöpfung zwischen Kunde, Hersteller und Lieferant umzusetzen – sei es in technologischer, prozess- oder serviceorientierter Weise – bedeutet digitale Märkte als ganzheitliche Innovationsräume zu verstehen. Diesen Perspektivwechsel herbeizuführen und methodisch zu unterstützen, ist eines unserer wesentlichen Ziele für das kommende Jahr.



Innovation durch Kooperation: Nach dem Vorbild der X-Innovation-Workshops wollen wir in vielen weiteren Dialogformaten deutlich machen, dass die gezielte Einbindung externer Experten insbesondere im Bereich der Produktentwicklung zu deutlichen Performance-Steigerungen führen kann.



Netzwerkcompetenzen aufbauen: In der vernetzten Welt sind viele neue Kollaborationsoptionen entstanden. KMU sind gut beraten, sich dieser Möglichkeiten zu bedienen, um auch auf neue Geschäftsmodelle angemessen und in kurzer Zeit reagieren zu können. Den Aufbau solcher Netzwerkcompetenzen wollen wir beratend vorantreiben.

Ansprechpartner:

Heinz Rohde
c/o Wirtschaftsförderung und Technologietransfer
Schleswig-Holstein GmbH
Lorentzendam 24, 24103 Kiel

Telefon: +49 431 6666 6885
rohde@wtsh.de

<http://kommunikation-mittelstand.digital>



Wirtschaftsförderung
und Technologietransfer
Schleswig-Holstein GmbH