



Digitalisierung der Fabrik: Mittelständler sind sich häufig unsicher, ob sie von der Disruption betroffen sind oder nicht.

Hand in Hand mit dem Mittelstand

Beratungen unterstützen Zulieferer seit jeher auf den klassischen Feldern Einkauf, Qualität und Produktion. Jetzt begleiten sie sie auch auf dem Weg in die Digitalisierung.

KLAUS-DIETER FLÖRECKE

MÜNCHEN. Die digitale Transformation stellt viele Mittelständler vor große Herausforderungen. Um die Geschäftsmodelle an die Zukunft anzupassen, greifen die Zulieferer auf die Expertise von spezialisierten Beratungen zurück.

Eine von ihnen ist Porsche Consulting. Das Portfolio der Porsche-Tochter mit über 430 Mitarbeitern reicht von neuen Geschäftsmodellen über Effizienzprogramme bis hin zu Themen der digitalen Transformation und der Steigerung der Innovationkraft.

Eberhard Weiblen, Vorsitzender der Geschäftsführung bei der Strategieberatung, sieht bei vielen Zulieferern „eine Riesenlücke zwischen der aufgeschriebenen Strategie und der Umsetzung im operativen Geschäft“.

Um sich selbst fit in diesem Themenbereich zu halten, hat Porsche Consulting etliche Experten für digitale Geschäftsmodelle eingestellt. Zudem pflegt das Unternehmen eine intensive Partner-

schaft mit der Schwestergesellschaft MHP, die in der IT-Beratung stark ist.

Bei der Beratung Atreus haben Aufträge zu disruptiven Veränderungen in der Automobilindustrie in den vergangenen drei Jahren stark zugelegt. Stefan Randak,

„Wir behaupten nicht, jetzt kommt der Berater, macht ein schlaues Konzept und es geschieht ein Wunder.“

Rupert Stuffer, Vorstand Collaboration Factory

Leiter des Geschäftsbereichs Automotive, geht mit seinem Team dabei auf Themen wie alternative Antriebe, autonomes Fahren und Cyber-Security ein.

Ein weiterer Schwerpunkt neben klassischen Bereichen wie Produktion, Qualität oder Einkauf ist für Randak das Feld der digitalen Transformation. Der Atreus-Berater bemängelt, dass Mittelständler häufig versuchten, die Herausforderungen der Digitalisierung

„mit eigenem Personal und Know-how zu stemmen. Das funktioniert aber in der Regel nicht.“ Nach Randaks Einschätzung täte jeder Mittelständler gut daran, „sich möglichst bald einen qualitativen Berater ins Haus zu holen, um seine digitale Transformation in allen Bereichen nachhaltig realisieren zu können“.

Von den weltweit 3000 Mitarbeitern von Alvarez & Marsal sitzen 105 Spezialisten in Deutschland. Die Beratung konzentriert sich unter anderem auf die Autozulieferer und ist auf Turnaround- und Sanierungsberatung spezialisiert. „Zudem bieten wir auch Programme zur Ergebnisverbesserung sowie Krisen- und Interim-Management“, sagt Automobilexperte Knut Konzelmann.

Die Beratung Berylls ist mit Leistungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette aktiv. Jan Burgard, Gründungsmitglied und Digitalisierungsexperte bei Berylls, ist der Meinung, dass sich die Zulieferer jetzt und in Zukunft „sehr viel stärker in den Endkun-

den hineindenken müssen, um daraus Schlüsse für das eigene Geschäftsmodell abzuleiten“. Eine der Kernkompetenzen seiner Firma sei es, die Zulieferer bei solchen Themen zu unterstützen.

Die Beratung bietet spezielle Workshops, um die Geschäftsmodelle von Firmen auf ihre Zukunftsfähigkeit zu überprüfen. Dabei wird aus der Perspektive eines Start-ups analysiert, ob sich das Geschäft eines Zulieferers schädigen lässt. „Über solche Workshops erhalten Unternehmen ein gutes Gefühl dafür, ob sie einer Gefahr ausgesetzt sind oder eine große Chance übersehen“, so Burgard.

Die Beratung Kemény Boehme & Company ist auf das Thema Produktqualität inklusive Versorgungssicherheit fokussiert. Das reicht vom Beseitigen von Produktfehlern im Rahmen von Rückrufaktionen über das Eliminieren von Fehlerursachen in der Produktentstehung bis hin zur Verarbeitung und Umsetzung der Erkenntnisse, um interne und externe Wertschöpfungsketten zu optimieren.

Geschäftsführer Stefan Kemény sieht bei Mittelständlern „vor allem eine Verunsicherung in der Einschätzung, ob sie von der Disruption betroffen sind oder ob ihnen dahingehend eine Chance entgeht“. Er warnt beim Thema Digitalisierung vor Überreaktionen.

BERATUNG FÜR DEN FAHRZEUGHANDEL

Die Bandbreite an Beratungen, die den Autohandel unterstützen, reicht von Spezialisten wie V-Max bis zu Größen wie MSX International mit mehr als 6000 Mitarbeitern.

MSX ist ausschließlich auf den Autohandel konzentriert und arbeitet für Autohersteller sowie größere Händlergruppen. Die Beratung deckt dabei die gesamte Wertschöpfungskette im Retail ab. Die Vorbereitung des Fahrzeughandels auf die Digitalisierung läuft bei MSX

unter dem Begriff „Connected Retail“. Die Beratung konzipiert schon jetzt Anforderungen für Stellenausschreibungen im Jahr 2020 oder 2025.

Die Weiterbildung der Mitarbeiter spielt bei MSX eine große Rolle. „Wir bieten Seminare, in denen wir unsere Mitarbeiter zu Themen wie Digitalisierung, Konnektivität oder Mobilität schulen“, sagt Dirk Bott, Managing Director bei MSX. Bei den webbasierten Trainings geht es auch darum,

den Handel im Teilverkauf zu unterstützen.

Gerard von dem Bongart, Geschäftsführer von V-Max, will dafür sorgen, dass der Autohandel mehr agiert als reagiert. „Wir müssen dem Autohaus aufzeigen, welche Potenziale im regionalen Marktumfeld für den Händler bestehen und was er tun kann, um diese zu heben.“ V-Max will den Handel Schritt für Schritt fit für die Zukunft machen – und sei es zunächst mit einem Social-Media-Führerschein.

Grundsätzlich muss nach Ansicht Keménys jeder Zulieferer analysieren, ob bei ihm eine Digitalisierung von Produkten und Geschäftsprozessen infrage kommt. „Ein Mittelständler muss genau prüfen, ob er überhaupt Produktionsprozesse hat, die sich automatisieren beziehungsweise digitalisieren lassen, um einen betriebswirtschaftlichen Effekt zu erzielen.“ Wenn das nicht der Fall ist, brauche das Unternehmen über eine weitergehende Digitalisierung erst gar nicht nachzudenken.

Ein Aspekt, den auch Rupert Stuffer, Vorstand der Collaboration

Factory, betont. „Nicht jedes Produkt hat das gleiche Potenzial, über eine Digitalisierung intelligenter zu werden“, sagt Stuffer.

Stuffer, seit mehr als 25 Jahren Experte für das Management komplexer Probleme, favorisiert eine Kombination von Beratung und Unterstützung mit Tools wie der Projektmanagementsoftware „cplace“.

Produktkonzepte, Prozesse und Tools müssen laut Stuffer agil auf die neuen Herausforderungen adaptiert werden. „Wir behaupten nicht, jetzt kommt der Berater, macht ein schlaues Konzept und es geschieht ein Wunder.“ ■



TRIFFST DU DEN
NAGEL AUF DEN KOPF?

Einstieg als Consultant / Senior Consultant / Manager am Standort Aachen und München

FEV Consulting sucht engagierte Berater. Du arbeitest in einem hoch motivierten und stark wachsenden Team an spannenden und herausfordernden Aufgabenstellungen für unsere internationalen Kunden, insbesondere aus der Automobilindustrie. Als Berater profitierst Du von dem interdisziplinären Umfeld der FEV Gruppe mit einer Vielzahl an Experten in unterschiedlichen Themengebieten eines weltweit führenden Ingenieurdienstleisters.

Lernen Sie uns auf Seite 26 näher kennen!



fev-consulting.com/de/karriere

FEV
CONSULTING