

KOLUMNE

Digitalwirtschaft sticht Marktwirtschaft

Während eBay noch eine logische, digitale Fortsetzung des bekannten Systems „Versteigerung“ ist, stellt Blablacar das Beispiel neuer Geschäfte aus der digitalen Welt dar. Die Chance liegt für uns nun darin, die Beispiele auf die Kunststoffbranche und unseren Maschinenbau zu übertragen bzw. neue Geschäftsideen zu generieren.

Doch langsam. Was ist gemeint? In der Vergangenheit und auch heute werden Produkte am Markt angeboten und zum bestmöglichen Preis verkauft. Gute und Mehrnutzen bringende Produkte erzielen dabei einen höheren Preis, die anderen einen niedrigeren, oder sie verschwinden wieder vom Markt. Es gilt der Klassiker: „Der Markt bestimmt den Preis“. eBay ist die Plattform, an der man dieses genau beobachten kann. Das Unternehmen mit den damit verbundenen Services hat das alte Prinzip der „Versteigerung“ aufgenommen und das Internet „nur“ als Plattform genutzt, um damit eine große Masse zu erreichen. Das „System eBay“ wurde natürlich immer weiter perfektioniert. – Am Ende sehen wir hier aber alten Wein in neuen Schläuchen.

Das französische Online-Unternehmen Blablacar hat die Idee der früheren Mitfahrzentralen aufgenommen und in die digitale Welt überführt. Der Preis für die Dienstleistung liegt fest und ist immer entfernungsabhängig. Die gewählte Leistung kann der Mitfahrer aber beliebig weit individualisieren: Er kann bestimmen, zu welcher Zeit er fährt, welche Strecke er bevorzugt, welchen Fahrzeugtyp, Raucher oder Nichtraucher, Musikgeschmack des Fahrers oder auch eben „Keine Beschallung“, Unterhaltung oder nicht Gleiches hat der Fahrer vorher als Anbieter ebenfalls definiert. Eine personalisierte Mitfahrzentrale würde dieses Wunschkonzert nicht bedienen können. Dank Datensammeln in immer umfangreicher werdenden Systemen und Auswertelgorithmen ist dies heute Realität. (Diese und andere Beispiele werden übrigens in dem Buch „Das Digital“ von Viktor Mayer-Schönberger und Thomas Ramge noch beliebig verfeinert ausgeschmückt.)

Unsere Logistikunternehmen sind auf dem Weg, ihre Dienstleistungen durch Vernetzung immer optimierter anzubieten. Leerfahrten von Lkw können

dank intelligenter Vernetzung vermieden und früher ausgeklügelt entwickelte „Milk Runs“ automatisiert werden. Heute fahren aber immer noch 30 % der Lkw leer über unsere Straßen, da sie nur für eine Route gebucht wurden. Viele der polnischen Kleinlastwagen auf unseren Straßen hingegen sind so vernetzt (allerdings noch mit einem menschlichen Koordinator im Hintergrund), dass Fahrten quasi unterwegs angeboten werden und der nächste „freie“ Fahrer in der Nähe sie mit seinem Lkw übernimmt. Dabei sind die Arbeitszeiten sicherlich ein zu diskutierendes Thema – der autonom fahrende Transporter aber genauso die Zukunft wie die in den USA punktuell schon verfügbare Speditions-App.



Unsere großen Maschinenhersteller vernetzen ihre Servicemitarbeiter heute per App und bieten somit eine höhere Verfügbarkeit bis hin zur schnelleren Ersatzteileversorgung direkt vor Ort an. Der Service wird qualitativ der gleiche sein wie früher, aber der Einsatz der Servicemitarbeiter ist effektiver, der Service individualisiert und effektiv, und am Ende wird mehr „Serviceauftrag“ pro Mitarbeiter auch Geld in die Kassen spülen. – Ein Beispiel für unsere Branche, und es gibt noch viele andere. Jedoch ist die Chan-

ce des einen ggf. das Ende des anderen. Können unsere realen KMU in dieser Welt langfristig bestehen?

Wie sich die digitale Welt insgesamt auf unsere Branche auswirkt, wo Gefahren und Ängste bestehen, wo die Chancen liegen und welche Veränderungen in unserem Geschäft zu erwarten sind, diskutiert während der Messe „Fakuma“ im Rahmen des KI-Group-Summit „Erfolgsfaktor Digitalisierung“, zu dem Sie herzlich eingeladen sind. ☐

Dr.-Ing. Arno Rogalla ist Interim Manager und Unternehmensberater in der Kunststoff verarbeitenden Industrie: redaktion@k-profi.de

Details zur Veranstaltung siehe Seite 53 oder unter www.ki-group.de/fakuma2018-summit

GETECHA



Kunststoff-zerkleinerung

- ohne viel Lärm
- sehr effizient
- einfach und sicher

Unsere Lösung für Sie!

INDIVIDUALITÄT IST UNSER STANDARD



Besuchen Sie uns auf der FAKUMA in Friedrichshafen 16. - 20.10.2018 Halle A 3 Stand 3210

Getecha GmbH

Am Gemeindegarten 13
63741 Aschaffenburg

Tel: 06021-8400-0

Fax: 06021-8400-35

info@getecha.de

www.getecha.de

