

Digitalisierung ist auch in der Blechbearbeitung ein Muss

Zeitgemäße digitale Plattformen sind deutlich mehr als nur ein Marktplatz im Internet

CHRISTOPH RÖSSNER, LASERHUB
PRODUKTION NR. 21, 2018

STUTTGART (SM). Volle Auftragsbücher, ein neuer Tarifabschluss, der Planungssicherheit schafft, und positive Prognosen für das nationale und internationale Wirtschaftswachstum: beste Voraussetzung für die metallverarbeitende Industrie, um sich entspannt zurückzulehnen und die Hände in den Schoß zu legen. Natürlich nicht!

Gerade die vollen Auftragsbücher – so sehr man sich darüber freuen mag – schaffen mancherorts schon Probleme. Ressourcenengpässe, lange Lieferzeiten und ein Verlust an Flexibilität sind die Schattenseite der aktuellen Auftragspitzen und erschweren die Beschaffung von Blechteilen immens. Einer der Hauptgründe dafür, dass die positive Gesamtlage auch einen bitteren Beigeschmack hat, ist der gegenwärtig zu geringe Grad an Digitalisierung und Transparenz im metallverarbeitenden Gewerbe. Die

Branche steht damit aber nicht alleine da: Im von Traditionsunternehmen geprägten Maschinen- und Anlagenbau, der zu recht Werte wie Solidität und Kontinuität hochhält, hat die Digitalisierung bisher nur in geringem Maß Einzug gehalten.

Die Forderung ist eindeutig: Der Mittelstand, und dazu zählt die Mehrzahl der Metallbe- und verarbeiter, muss die Digitalisierung als Chance und nicht als Bedrohung verstehen – und die Chancen nutzen, die sich bieten.

Die Ängste und Vorbehalte, welche die Digitalisierung im Handwerk ausbremsen, sind nicht von der Hand zu weisen. Herausforderungen wie IT-Sicherheit und der Schutz geistigen Eigentums, Investitionen in Hard- und Software sowie Schnittstellenprobleme zwischen verschiedenen Prozessen und Maschinen lassen viele Unternehmer zögern. Und dennoch, um dauerhaft am Markt bestehen zu können und um bei unterschiedli-

chen Auftragslagen effizient zu wirtschaften, müssen sich die Unternehmen für neue digitale Möglichkeiten öffnen.

Dazu gehören beispielsweise Online-Plattformen, die Auftraggeber und Unternehmen effizient zusammenführen. Der Status Quo geht dabei mittlerweile weit über simple Marktplätze hinaus, da diese auch nur eingeschränkte Vorteile bringen und nicht selten lediglich einen Preiskampf auslösen. Das Resultat – ähnlich wie bei vielen Flirtportalen: Die Teilnehmer ziehen sich frustriert zurück.

Zeitgemäße, digitale Plattformen hingegen, die mehr sind als ein „Marktplatz im Internet“, können Unternehmen dauerhaft helfen, wo ihnen in der analogen Welt meist die Hände gebunden waren. Mit Cloud-basierten Plattformen, die automatisch Anbieter und Nachfrage zusammenführen, Angebote in Echtzeit kalkulieren und den Produktions- sowie Logistikprozess automatisiert anstoßen, beschleunigen sich für alle Marktteilnehmer die Abläufe: Anbieter können ihre Ressourcen bestmöglich auslasten, freie Kapazitäten füllen und sich auf ihre Kernkompetenz, die Produktion, konzentrieren. Zugleich wird Kunden auch in Boomphasen der Zugang zum bestmöglichen Produktionspartner gewährleistet und Lieferzeiten deutlich verkürzt.

Die These, dass digitale Plattformen wahre Jobkiller sind, erweist sich bei genauerem Hinsehen ebenso als Vorurteil: Gelingt es Unternehmen, ihre Ressourcen optimal auszulasten, und bekommen Kunden ihre benötigten Bauteile schnell und zuverlässig zu einem fairen Preis, so profitiert die Wirtschaftlichkeit beider Parteien – auch zum Vorteil ihrer Mitarbeiter.

Auch wenn es die aktuell „rosigen Zeiten“ verschleiern mögen: Eine nachhaltige Veränderung der Blechbearbeitungsindustrie ist unumgänglich. Die Digitalisierung von Bestellprozessen, die Restrukturierung von Wertschöpfungsketten und eine Verbesserung des Kundenerlebnisses bei der Beschaffung bieten große Potenziale – auch für kleine Unternehmen.

www.laserhub.de



Christoph Rössner, Mitgründer und Geschäftsführer der Laserhub GmbH.

Bild: Laserhub