

LEICHTE UNSICHERHEIT TROTZ VOLLER AUFTRAGSBÜCHER

Die Stimmung in der Industrie trübt sich ein

Eine Analyse der Daten österreichischer Leitbetriebe der Industrie als Spiegelbild der gesamten Wirtschaftsentwicklung zeigt derzeit ein leichtes Nachgeben der Entwicklungen bei Umsatz- und EBIT-Wachstum. Dabei sind die Auftragsbücher noch immer voll und die Produktion läuft ungebremst, resümiert Heinz Marx, Mitgründer und Geschäftsführer des Beratungsunternehmens Syngroup. Geräusche aus dem Umfeld trüben die Stimmung allerdings etwas ein. Personalmangel, Brexit-Ausgestaltung, neue Handelshemmnisse und eine unabschätzbare Entwicklung in Italien sorgen für Unsicherheit. Die Entwicklung der Rohstoffpreise könnte ein Hinweis sein auf eine Abschwächung der Weltwirtschaft im kommenden Jahr.



Die Frühindikatoren (Ifo Geschäftsklima, BA Einkaufsmanager, Wifo Konjunkturtest) befinden sich laut einer aktuellen Syngroup-Auswertung nach wie vor auf hohem Niveau. Es finden sich kaum negative Trends in der produzierenden Industrie. Das Wirtschaftswachstum in Österreich liegt heuer bei 3%. Währungskrisen in den Schwellenländern, die unklare handelspolitische Ausrichtung der USA und Unsicherheiten im Zuge des Brexit belasten zunehmend den internationalen Handel und damit die Konjunktur in exportorientierten Ländern. Dies wird auch in Österreich das Wachstum dämpfen, für 2019 wird eine Rate von nur mehr 2% prognostiziert. Kein Grund also, sich auf den Lorbeeren auszuruhen, mahnt Heinz Marx. Die letzten Jahre waren außer-gewöhnlich gut, Liquidität ist vorhanden und der Atem länger als in Krisenzeiten. Beste Voraussetzungen also, um die Zukunft der Unternehmen zu sichern. Für ihn stehen konkret drei Handlungsfelder an der Spitze der Maßnahmenlisten für die verarbeitende Industrie:

HANDLUNGSFELD ENTWICKLUNG NEUER GESCHÄFTSMODELLE

Die Dynamik in der Geschäftsmodellentwicklung steigt rasant. Das Thema müsse in den Prozess des jährlichen, besser noch halbjährlichen Strategie-

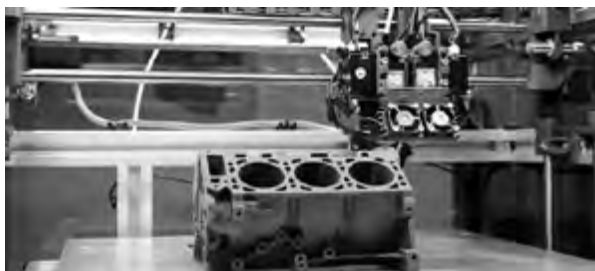
reviews der Unternehmen aufgenommen werden. „Es geht um die Absicherung des bestehenden Kerngeschäfts durch die Analyse, in welchen Bereichen des aktuellen Geschäftsmodells Veränderungen erwartet werden müssen“, so Marx. Gleichzeitig müsse nach neuen Stoßrichtungen und Entwicklungsmöglichkeiten gesucht werden. Konventionelle Vertriebsmodelle beispielsweise geraten in Bewegung und die Hersteller müssen sich fragen: Ist der Großhandel künftig Bedrohung oder Partner? Hier beobachtet Syngroup aktuell gegenläufige Entwicklungen: Hersteller, die den Wandel zum Händler vollziehen. Manche bauen B2B Plattformen auf und nutzen sie, um die Vertriebseffizienz zu erhöhen. Andererseits übernimmt der Handel vermehrt Vertriebsfunktion, weil er über die wertvollen Kundendaten und -informationen verfügt.



INNOVATIONSMANAGEMENT

Veränderungsbedarf ist auch im Innovationsmanagement gegeben: „Bis dato stand ganz klar der technologische Innovationsgedanke im Zentrum. Das ändert sich gerade sehr stark. Weg von reinen Produktinnovationen hin zu Gesamtlösungen inklusive Dienstleistungen“ analysiert Heinz Marx. Ziel bleibt es, mit neuen technologischen Möglichkeiten innovative Produkte und Lösun-

gen im Markt zu platzieren und zu etablieren. Ein solides Management des Innovationsprozesses ist dabei zentraler Erfolgsfaktor – bei klassischer Inhouse-Entwicklung ebenso wie bei der Erarbeitung von Lösungen in gemischten Teams durch Cross Supply Chain oder Cross Industry Entwicklungen auf offenen Plattformen.



TOP THEMA BUSINESS EXCELLENCE

Die Digitalisierung bringt ganz neue technische Möglichkeiten zur Steigerung der Effizienz durch die permanente Kommunikation zwischen Menschen, Systemen, Prozessen und den Kunden. Syngroup hat ein erfolgreiches Modell entwickelt, wie dieser Datentransfer gesteuert werden kann. Dabei wird ein „digitaler Zwilling“ eingesetzt. Das bedeutet, dass die realen Prozesse entlang der Wertschöpfungskette virtuell abgebildet werden. Im gesamten Prozess kann die Zeit angehalten werden, um zu prüfen, wie die nächsten Schritte sein sollten. Mit diesem digitalen Zwilling lassen sich im z.B.: Produktionsprozess laufend Verbesserungen anstoßen.

Der Vorstand eines Metallbauunternehmens bringt es auf den Punkt: „Unsere Maschinen liefern im Sekundentakt Zustands-Informationen – aber die Arbeitsmethodik der Instandhaltung hat sich in den letzten Jahren nicht verändert“. Um das zu erreichen, muss in allen Bereichen der Produktion eine verlässliche Datenbasis geschaffen werden. Management, Verdichtung und Einsatz von Daten bestehender Anlagen im operativen Management sind ebenso Voraussetzung für weitere Digitalisierungsschritte wie die Eliminierung manueller Eingriffe. Wer die aktuelle Wirtschaftsdynamik am effizientesten nutzt, sichert die unternehmerische Zukunft langfristig ab, fasst Marx die Erkenntnis aus aktuell mehr als 1000 internationalen Projekten von Syngroup in Europa in den letzten Jahren zusammen. ●

.....
Heinz Marx ist Gründungspartner und Geschäftsführer bei Syngroup.

Email: heinz.marx@syn-group.com

Tel.: +43 1 503 86 30-0