Virtuelle Fabrik

Vorteile durch Kooperation

Vorspann

Kooperationen schaffen für KMU's wesentliche Wettbewerbsvorteile. In der Bodenseeregion haben engagierte Unternehmer jetzt eine "virtuelle Fabrik" installiert, von der jeder profitiert. Mehr davon lesen Sie in diesem Beitrag vom Leiter dieses Projektes, Dipl.-Ing. ETH Stefan Bollhalter von der Inotool AG (Schweiz)

Kooperation wird ein zentraler Faktor für die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit an der Schwelle des nächsten Jahrtausends. Nach den jüngsten Umfragen zahlreicher Meinungs- und Marktforschungsinstitute geben mittlerweile schon über 50 Prozent der kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) an, dass eine Kooperation mit anderen Unternehmen eine primäre unternehmerische Herausforderung für die kommenden Jahre darstellt. Daneben sind auch Schnelligkeit und Flexibilität ein Gebot der Stunde. Kunden werden immer anspruchsvoller, was heute noch gut war, ist morgen schon "out". Aber nicht nur der Marktdruck nimmt zu, auch der Konkurrenz- und damit der Kostendruck steigen kontinuierlich. Nur wer rasch und flexibel auf das sich immer schneller ändernde Umfeld reagieren kann, wird im Wettbewerb zu den Siegern zählen. Doch die Forderung nach mehr Flexibilität verlangt auch eine höhere Innovationsrate verbunden mit einer schnelleren Markteinführung und einer kostengünstigeren Produktion. Das Unternehmen als "eierlegende Wollmilchsau"?

Projektleiter Dipl.Ing.ETH Stefan Bollhalter: "Der Aufbau einer Vertrauensbasis zwischen den Partnern ist eine wichtige Voraussetzung für das Gelingen einer virtuellen Fabrik"

Klar ist, dass in den meisten Fällen ein einzelnes Unternehmen diese Herausforderungen nicht alleine erfüllen kann. Die Alternative liegt auf der Hand: Wenn nicht alleine, dann gemeinsam. Die Kooperation von Spezialisten wird zum nächsten logischen Schritt der unternehmerischen Entwicklung. Doch wie kooperieren? Zwei Hürden stehen am Beginn jeder Kooperation, und zwar die Suche und die Auswahl der geeigneten ("richtigen") Partner.

Zahlreiche Studien weisen diese zwei Hürden als die häufigsten Gründe aus, warum Kooperationen scheitern. Denn Kooperationen funktionieren um so erfolgreicher, je besser die Partner zueinander passen und je besser die "Chemie" zwischen den Kooperationspartnern stimmt.

Der Aufbau einer Kooperation ist damit äußerst aufwendig und benötigt dementsprechend viel Zeit. Im unternehmerischen Alltag laufen normalerweise nebeneinander mehrere Projekte und/oder Produkte. Sind gleichzeitig mehrere Kooperationen mit unterschiedlichen Partnern aufzubauen, so wird die geforderte schnelle Reaktion am Markt nicht möglich sein. Sind Kooperationen eine Sackgasse, die die versprochene Flexibilität nicht bringen?

An dieser Stelle kommt das Konzept "Virtuelle Fabrik" zum Tragen. Über 80 Industrieunternehmen in drei Netzwerken (Nordwestschweiz, Süddeutschland und Euregio Bodensee) arbeiten bereits erfolgreich mit diesem Konzept. Um die notwendige Geschwindigkeit beim Aufbau einer Kooperationen zu erreichen, schließen sich "kooperationswillige" Unternehmen in einer Plattform zusammen.

In der Plattform werden sämtliche Voraussetzungen geschaffen, um schnell und flexibel Kooperationen aufbauen zu können. Zu diesen Voraussetzungen zählen klar definierte Prozesse und Aufgabenverteilungen für die Kooperation, akzeptierte Regeln der Zusammenarbeit (Spielregeln) und eine leistungsfähige IKT-Infrastruktur. So ist beispielsweise festgelegt wie gemeinsam Angebote kalkuliert werden, und wie und mit welchen Informationsinhalten die Partner in der Plattform über mögliche Kooperationsprojekte informiert werden müssen.

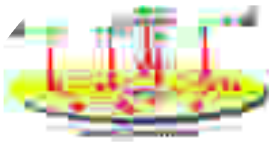
Gleichzeitig entsteht in der Plattform durch das regelmäßige Zusammenarbeiten eine Vertrauensbasis zwischen den Unternehmen. Fazit: Die Plattform beschleunigt den Aufbau von Kooperationen ganz wesentlich. Es besteht bereits eine Vertrauensbasis zwischen den Unternehmen und es sind wesentliche Aspekte der Kooperation schon vorab definiert.

Die Kooperation selbst funktioniert in "traditioneller" Weise: Ein Unternehmen der Plattform bleibt Ansprechpartner "seines" Kunden, der Kunde erhält jedoch zu seinem Vorteil anstelle einer Teillösung eine Gesamtlösung.

Die Plattform schafft neue Flexibilität, um am Markt erfolgreicher zu agieren. Die erfreulichen Ergebnisse:

➤ Erhöhung der Verfügbarkeit: In der Virtuellen Fabrik bieten viele Unternehmen ihren Kunden standardmäßig bis zu 130 Prozent ihrer internen Kapazitäten an, da sie schnell auf vorbereitete Partner in der Plattform zurückgreifen können.

➤ Kosteneinsparungen: Durch die Auswahl der bestgeeigneten Kompetenzen aus der Plattform (die "richtigen" Partner)



IN DER PLATTFORM WIRD LAUFEND "ONLINE-BENCHMARKING ZWISCHEN DEN PARTNERN BETRIEBEN

haben Unternehmen Kosteneinsparungen bis zu zehn Prozent im Vergleich zu vorhandenen Lieferanten realisiert.

Da in der Plattform bereits Regeln der Zusammenarbeit und Standardverträge ausgehandelt wurden, sind die meisten Verhandlungspunkte bereits festgelegt (zum Beispiel Kostensätze). In der Plattform heißt Start der Zusammenarbeit Projektstart und nicht Verhandlungsstart. In der Plattform wird laufend "online-Benchmarking" zwischen den Partnern betrieben und neueste Markt- und Technologietrends ausgetauscht.

Während die Virtuelle Fabrik mit neuen Plattformen (Süddeutschland, Raum Rhein/Ruhr) kontinuierlich ausgebaut wird, findet das Kooperationsmodell "Virtuelle Fabrik" auch in anderen Branchen erfolgreich Anwendung: Vor einem Jahr wurde in Italien eine Plattform mit 13 Bauhandwerkern aufgebaut und in Österreich startet im Herbst dieses Jahres eine Plattform in der Lebensmittelindustrie.

Flexibilität und Geschwindigkeit sind zentrale Faktoren für den Erfolg im Wettbewerb. Kooperationen versprechen ein Höchstmaß an Flexibilität, benötigen jedoch in der Aufbauphase großen Aufwand. Durch die vorbereitete Plattform der Virtuellen Fabrik können die Partnerunternehmen je nach Markterfordernis schnell und effizient Kooperationen aufbauen: Die Virtuelle Fabrik schafft neue Flexibilität.

Mit einem Inserat oder einer Promotion treffen Sie die besten Kunden

INSight for you!

Frau Mag. Christine Baier steht Ihnen gerne zur Verfügung

01/5330466-11

IMPRESSUM

MEDIENINHABER UND HERAUSGEBER:
TECHNOKONTAKTE VERANSTALTUNGS-GMBH., 1010 WIEN, GONZAGAGASSE 1/22A, TELEFON: 01/ 533 04 66-0, FAX: DW 13, E-MAIL: INFO@TECHNOKONTAKTE.AT HTTP://WWW.TECHNOKONTAKTE.AT
GESCHÄFTSFÜHRUNG UND CHEFREDAKTION:
DR. HARALD THURNHER
REDAKTION:
MATTHIAS EITEL
AUTOREN DIESER AUSGABE:
ROF. DR. FREDMUND MALIK, PROF. DR. DIPL.-WIRT. GÜNTHER SCHUH, DR. ALBERT HURTZ, DIPL.-ING. RAINER GÖPPEL, DIPL.-ING. ETH STEFAN BOLLHALTER
LAYOUT:
PIA HAUSER
FOTOS: PETRA SPIOLA, HERSTELLER
ANZEIGEN: MAG. CHRISTINE BAIER
ABONNEMENT: PIA HAUSER •
DRUCK: ELBEMÜHL DRUCK- UND VERLAG GES.M.B.H. •
ERSCHEINUNGSORT: WIEN
ERSCHEINUNGSWEISE: VIERTELJÄHRLICH
REDAKTIONELLE ZIELSETZUNG:
PRÄSENTATION INNOVATIVER BEST-PRACTICE-MODELLE VON ÖSTERREICHISCHEN TOP-UNTERNEHMEN, BERICHTERSTATTUNG ÜBER AKTIVITÄTEN UND VERANSTALTUNGEN VON TECHNOKONTAKTE, FÖRDER DES NETWORKING IM FORSCHUNGS- UND TECHNOLOGIEBEREICH, SEMINARANKÜNDIGUNGEN