

Entscheidend ist der Mensch

Digitalisierung im Produktionsverbindungshandel

Praktisch kein Tag vergeht, an dem nicht der Begriff Digitalisierung in der Öffentlichkeit diskutiert wird. Jürgen Rönsch wollte für die Redaktion Industriebedarf von Andreas Oemkes, Geschäftsführer der EXACT GmbH & Co. KG Präzisionswerkzeuge in Remscheid, wissen, welche Rolle das Thema in der Praxis des Produktionsverbindungshandels spielt und wie sich das Unternehmen mit den Kernbereichen Gewinden, Bohren, Senken und Entgraten darauf einstellt.

Industriebedarf: Herr Oemkes, alle reden über Digitalisierung und Verlagerung der Prozesse in das Internet. Wie erleben Sie als Geschäftsführer eines europaweit führenden Herstellers von Präzisionswerkzeugen das Thema in der Praxis?

Andreas Oemkes: Digitalisierung, Internet und E-Commerce spielen im täglichen Geschäftsbetrieb eine wichtige Rolle. Nach meiner Erfahrung hat der Begriff Digitalisierung aber eine zentrale Herausforderung. Er ist zu generalistisch und zu übergreifend. Denn schaut man sich die Praxis der E-Mail-Kommunikation oder die der Online-Rechnungsabwicklung an, so muss man sagen, dass die Digitalisierung sich hier schon weitestgehend durchgesetzt hat. Blickt man jedoch auf Bereiche wie E-Commerce, Online-Marketing oder E-Recruiting ist die Entwicklung aus meiner Sicht bei Weitem noch nicht so fortgeschritten.

IB: Wie sehen Sie selbst Ihr Unternehmen im Bereich Digitalisierung?



Andreas Oemkes

Oemkes: Ich denke, Digitalisierung spielt bei uns schon eine große Rolle. Der Austausch mit unseren Abnehmern und Partnern folgt weitestgehend papierlos, gleiches gilt für Bestellungen und die Ab-

wicklung von Rechnungen. Fortschrittlich sind wir sicherlich auch, was das Thema IT-basierte Verwaltung angeht. Schon seit vielen Jahren nutzen wir ein modernes ERP-System, über das wir das gesamte Kunden-Stammdatenmanagement, die Lagerverwaltung sowie die Logistik abwickeln. Und auch beim Thema Artikelstammdaten müssen wir uns sicherlich nicht verstecken. Durch eine sogenannte PIM-Software sind wir in der Lage, das Datenmanagement und damit auch die Katalogerstellung stark zu automatisieren und zu beschleunigen.

IB: Sie haben einen sehr guten Einblick in den Produktionsverbindungshandel. Wie sehen Sie dort den Fortschritt der Digitalisierung und wo passiert aktuell am meisten?

Oemkes: Ich glaube, es gibt kaum ein Unternehmen, das sich nicht intensiv mit dieser Thematik beschäftigt und überlegt, mit welchen Maßnahmen es schneller und effizienter werden kann. Auch wir tun das quasi täglich. Die Herausforderung liegt jedoch in der richtigen Strategie und Priorisierung der Möglichkeiten. Nehmen Sie nur als Beispiel die Kommunikation



Exact Unternehmenshauptsitz in Remscheid



Jürgen Rönsch

Freier Journalist und Texter in Münster. Zu den Schwerpunkten seiner Arbeit zählen die Bereiche Produktionsverbindungshandel, IT, Logistik und Medien.
www.text-professionell.de

mit dem Kunden. Natürlich wäre es heute möglich, Vertriebsgespräche komplett online, also über Video-Konferenz-Systeme zu führen. In der Realität zeigt sich jedoch, dass der persönliche Austausch mit dem Kunden sowie eine individuelle Beratung so wichtig wie eh und je ist. Hier gilt es also abzuwägen, welche Vorgehensweise beziehungsweise Strategie zielführend für das Unternehmen ist.

IB: Sie haben es zuvor schon angesprochen. Das Feld der Digitalisierung ist riesengroß. Woher bekommen Sie Ihre Informationen?



Oemkes: Das sind zum einen Informationen aus dem Internet, aus Seminaren und Veranstaltungen, die man besucht, sowie entsprechende Fachartikel, die man liest. Wichtig ist aber meiner Meinung nach insbesondere der aktive Austausch mit Fachleuten, die bereits über spezifische Kenntnisse in den jeweiligen Themenbereichen verfügen. Wir arbeiten darum schon seit geraumer Zeit erfolgreich mit dem Konzept, einerseits das notwendige Know-how im eigenen Unternehmen aufzubauen, andererseits kooperieren wir mit externen Spezialisten und Dienstleistern. Der Fokus liegt hierbei auf Pragmatismus und unser Wissen um die Anforderungen der Branche.

IB: Wenn Sie nach vorne schauen, wie wird sich der Produktionsverbindungshandel durch die Digitalisierung in den nächsten Jahren verändern?

Oemkes: Ich denke, die wichtigste Veränderung wird sich im Bereich Vertrieb und der Absatzorganisation ergeben. Die

Bedeutung von Online-Shops und Marktplätzen wird unweigerlich zunehmen, gleiches gilt für digitale Dienstleistungen, welche die Arbeitsprozesse des Kunden nachhaltig erleichtern. Der Faktor Zeit spielt dabei eine zentrale Rolle und wird immer mehr ein elementares Entscheidungskriterium. Lösungen, die diese Anforderungen berücksichtigen, werden also zu den zentralen Entscheidungs- und Differenzierungsfaktoren zählen. Verändern wird sich meines Erachtens zudem die Art und der Inhalt der Beratung. Schon heute erleben wir, dass unsere Kunden sehr gut vorinformiert und vorbereitet sind. Die Qualität der Kundenbetreuung, die heute schon einen wichtigen Erfolgsfaktor darstellt, wird an Bedeutung noch zunehmen. Und das heißt am Ende doch wieder: Entscheidend bleibt bei aller Digitalisierung der Mensch.



Hochleistungsenker speziell für die industrielle Fertigung (Fotos: Exact)

IB: Herr Oemkes, vielen Dank für das Gespräch.

www.exact.info

Jedes vierte Unternehmen hat noch keine einzige Akte digitalisiert

Weniger aufwendiges Suchen in Hängeregistern, weniger Doppelablagen, weniger Briefpost-Versand: Immer mehr Unternehmen in Deutschland verzichten auf Papier. Das zeigt der Digital Office Index 2018 – eine repräsentative Befragung von 1106 Unternehmen ab 20 Mitarbeitern des Digitalverbands Bitkom. Ein Drittel der Unternehmen (34 Prozent) gibt demnach an, die eigenen Papierakten mittlerweile zumindest teilweise digitalisiert zu haben.

Weitere 39 Prozent haben zumindest schon neuere Papierakten digitalisiert. Lediglich jedes vierte Unternehmen (26 Prozent) hat noch keine einzige Papierakte eingescannt. Allerdings ist dieser Anteil rückläufig: 2016 sagten noch 31 Prozent, dass bis zu diesem Zeitpunkt in ihrem Unternehmen noch keine einzige Papierakte digitalisiert worden war. „Wir sehen eine langsame Kehrtwende in den deutschen Büros“, sagt Nils Britze, Bitkom-Referent Digitale Geschäftsprozesse. „Der Umstieg von Papier auf digitale Dokumente birgt zentrale Vorteile für Unternehmen, etwa die schnellere und effizientere Gestaltung von Geschäftsprozessen, Kosteneinsparungen sowie die Schonung der Umwelt.“

In jedem dritten Unternehmen (33 Prozent) wird heute zudem auch weniger ausgedruckt als noch vor einem Jahr. Bei den Großkonzernen ist es sogar bereits knapp die Hälfte (49 Prozent), die zusehends auf Ausdrucke verzichten. 46 Prozent der Unternehmen geben an, gleich viel auszudrucken als noch vor einem Jahr, bei 19 Prozent sind es sogar mehr ausgedruckte Dokumente. „Digitale Dokumente sparen nicht nur Druck- und Versandkosten in Unternehmen. Sie erleichtern oft auch die Zusammenarbeit mehrerer Mitarbeiter am selben Dokument und ermöglichen den Zugriff von unterwegs, per Smartphone, Tablet oder Laptop“, so Britze.

Lediglich sechs Prozent aller Unternehmen (2016: 11 Prozent) geben an, dass 100 Prozent ihrer Büro- und Verwaltungsprozesse noch papierbasiert ablaufen. 19 Prozent meinen, dass sie zu circa 75 Prozent papierbasiert arbeiten.