



Branchen Innovations-Check

... so kommen die Trends in Ihr Unternehmen

Beim Branchen Innovations-Check nehmen Sie mit Innovations-experten branchenspezifische Trends unter die Lupe. Sie identifizieren dabei marktfähige Leistungen und verbessern Ihr bestehendes Innovationssystem. Durch eine aktuelle Förderung ist diese Beratung für eine begrenzte Anzahl von öö. KMU kostenlos*.

Jetzt anmelden und
eine kostenlose*
Beratung sichern!

TRENDS in der METALL-, KFZ- und KUNSTSTOFFTECHNIK

>>> mit dem Branchen Innovations-Check in die Praxis

Elektromobilität – ein Systemwechsel kündigt sich an

Der Zeithorizont bis zur Marktreife der Elektromobilität ist ungewiss. Jedenfalls kann an ihr nicht vorbeigegangen werden, da sie, wann auch immer, kommen und unser Leben massiv beeinflussen wird. Neue Technologien, Komponenten, Systeme und Module werden benötigt und diese in Serienqualität. Dabei geht mit dem Einsatz von elektrischen Antrieben nicht nur ein Wandel der direkten Antriebskomponenten (Motor, Getriebe, Tank, Leistungselektronik, Bremsanlage etc.) einher, vielmehr strahlt der Systemwechsel auf beinahe sämtliche Fahrzeugkomponenten wie Karosserie (Stichwort Leichtbau, Dämmung), Elektronik und Klimatisierung ab. Offen ist, neben der generellen Systemfrage, welche Marktteilnehmer welche Kompetenzen aufbauen und sich damit in einem komplett neuen Wertschöpfungsgefüge wie positionieren können.

Abseits industrietriebener Aspekte - wie Elektro- oder Hybridmotorenentwicklung für KFZ - ergeben sich Nischen für Klein- und Mittelbetriebe. Geschäftschancen liegen in der Entwicklung- und Errichtung von Stromtankstellen (2- und 4-Rad bzw. für betriebliche Nutzfahrzeuge), der nachträglichen Aufrüstung von Kfz mit Hybrid- oder Elektro- oder Gasmotoren bzw. Brennstoffzellen sowie in individualisierten Problemlösungen, wie dem Einbau von Fotovoltaikzellen zur Unterstützung der Klimaanlage auf KFZ- Dächern. Zudem wird

es für diese teuren Fahrzeuge flächendeckende und sichere Verwahrungs- und Ladesysteme auf öffentlichen und privaten Flächen geben müssen.

! TIPP

Wenn Neues entwickelt werden soll, so kann das am besten nur gemeinsam mit Kunden, wichtige Entscheidungsträgern und Meinungsführern in einem moderierten Workshop erfolgen, in dem neue Produktideen und Angebote diskutiert und entwickelt werden.

Erneuerbare Energie als Wachstumschance für Zulieferer

Solarenergie ist eine Wachstumsbranche für eisen-, metall- und kunststoffverarbeitende Betriebe. Bei den regenerativen Energieanlagen wird es zu einer zunehmenden Marktkonzentration der Hersteller kommen. Zulieferer werden also höheren Qualitäts-, Liefer-, Leistungs- und Logistikanforderungen entsprechen müssen.

! TIPP

In der Solarbranche und den ausführenden Gewerken besteht die Chance, auch für KMU, sich als Zulieferbetrieb für verschiedene Komponenten aus Stahl, Aluminium oder Kunststoff zu positionieren, zB für Trägerkonstruktionen, Verblendungen für Solar- und Fotovoltaik-Paneele, intelligente Gehäuselösungen für Wärmepumpenhersteller, Montageunternehmen... u. a.

TRENDS in der METALL-, KFZ- und KUNSTSTOFFTECHNIK

Innovationsführer oder Innovationsfolger? Wichtig ist, jetzt etwas Konkretes zu unternehmen!

Der globalisierte Wettbewerb, die immer kürzeren Zeiten, in der ein Unternehmer von der Produktentwicklung zur Marktreife gelangen muss und das gnadenlose Produkt-Nachahmen von globalen Wettbewerbern zwingen Produktions- und Dienstleistungsbetriebe zur gelebten Innovation. Aber nicht jeder Betrieb kann innovativ führend sein, sehr oft fehlen die Ressourcen dazu. Für den Erfolg ist manchmal Imitation genauso wichtig wie absolut „Neues“ zu schaffen. Oft sind die Innovationsfolger einer Idee sogar bedeutend erfolgreicher als die Erfinder selbst.

Wichtig für die Praxis ist zu wissen, dass man nicht beides sein kann: Entweder man ist ein guter Innovator oder ein guter Imitator: Nachahmer sind aktiv auf der Suche nach verwertbaren Ideen, entwickeln auf- und wahrgenommene Ideen weiter, machen ein Produkt besser, billiger, kompakter oder geben ihm einen Nutzen, der ihm bislang fehlte und setzen auf Geschwindigkeit.

! TIPP

Die Beobachtung von Trends, Innovationen und Marktentwicklungen ist ein Muss, um sich als Unternehmen mit seinen Produkten und Dienstleistungen weiterzuentwickeln. Nutzen Sie zudem den Innovations-Check der Wirtschaftskammer Oberösterreich, um ein objektives Fremdbild über Ihre Stärken, Potenziale, aber auch Schwächen und Zukunftsbedrohungen zu gewinnen.

Durch Energieeffizienz-Investitionen Kosten einsparen und Förderungen ausnutzen

Produktionsbetriebe lassen viel Geld „auf der Straße“ liegen, sowohl in ihren Produktionsprozessen als auch in der Dach- bzw. Gebäudedämmung und -isolierung. Aufgewendete Energie verpufft in die Luft oder erwärmt die Erde. In Produktionsprozessen sind zudem Wärmerückgewinnung, Kreislaufführung u. a. immer noch ein Fremdwort und zukünftig besser zu berücksichtigen.

! TIPP

Durch öffentliche Förderungen sind bei Investitionen in die Energieeffizienz Amortisationszeiten relativ kurz und liegen bei drei bis fünf Jahren, die Frage ist, wie lange noch. Es ist daher anzuraten, geplante Investitionen vorzuziehen.

Positionierung mit Energieeffizienz im Maschinenbau

Auf EU Ebene zeichnet sich die Einführung von Maschinenausweisen (analog zu Gebäudeausweisen) ab. In einem Skalierungsmodell zwischen Grün und Schwarz wird dargestellt, wie energieverbrauchend eine Maschine tatsächlich ist. Dies – in Verbindung mit hohen Energiepreisen – wird zukünftig die Anbieterauswahl im Maschinenbau durch den Kunden wesentlich beeinflussen.

! TIPP

Eine Positionierungschance liegt für Maschinenbaubetriebe darin, sich bereits jetzt auf Maschinenausweise einzustellen und im Verkauf die Energieeffizienz des jeweiligen Produktes hervorzuheben.

Individualisierung ohne Aufpreis

Die Individualisierung bei gleichzeitiger Standardisierung wird ein wesentliches Thema im eisen-, metall- und kunststoffverarbeitenden Bereich sein: Der Kunde will zunehmend mehr individuelle Problemlösungen und das zu Kosten, die für Massenprodukte bezahlt werden.

Die Planung und Konstruktion hat die Zukunftsaufgabe, Planungseinheiten zu modularisieren, in Vorlagen und Datenbanken zu erfassen. Planung und Produktion werden also kundenorientiert individualisiert. Aus dem professionellen Mix dieser Einzelmodule bekommt der Kunde, gemäß seiner Anforderungen und Ansprüche, sein individuelles Produkt ohne zusätzlichen Aufpreis.

! TIPP

Werkzeuge, Methoden, Ressourcen und Prozesse in Konstruktion, Planung, Einkauf, Fertigung und Logistik sind gemäß diesen geänderten Anforderungen anzupassen. Zudem müssen die Produktion sowie die outgesourceten Produktions- und Dienstleistungspartner sowie Zulieferer auf diese „modularisierte, standardisierte und individualisierte Losgröße 1“ genau abgestimmt sein.

„Ich will alles sofort“

Die Kunden verlangen immer mehr an Information und Transparenz, bereits bei den Angeboten. Vorauslaufende Planungsarbeit bleibt oftmals unbezahlt. Angebote werden national, teilweise international verglichen und oft geschieht dann lange nichts. Sehr kurzfristig, vor Auslaufen der Angebotsfrist, gibt es dann die Kunden-

TRENDS in der METALL-, KFZ- und KUNSTSTOFFTECHNIK

entscheidung, wobei die Zeitspanne zwischen Vergabe und Ausführung inkl. Lieferung oder Inbetriebnahme immer kürzer ausfällt. Und dann soll alles ganz schnell und mit hoher Qualität umgesetzt werden. Langfristig gewinnt unter den KMU somit nicht der billigste, sondern der schnellste und flexibelste.

! TIPP

Jedes erfolgreiche Unternehmen ist gefordert, seine Organisation und Unternehmenskultur hoch flexibel zu entwickeln, sei es mit Schulungen oder darauf angepassten Geschäftsprozessen. Ihre Partner und Lieferanten sind ebenso wie die betrieblichen Schlüsselkräfte als Teil der Produktionskette/des Geschäftsprozesses zu sehen. Nur so können kurzfristige Reaktionszeiten für die Kunden erreicht und diese langfristig an das Unternehmen gebunden werden.

Design oder nicht „Sein“

Auch im Geschäftskunden-Bereich wird Design immer wichtiger, z.B. bei Produktionsmaschinen und Anlagen. Aus der Verkaufspsychologie ist bekannt, dass mit gut aussehenden Produkten eine höhere Qualität verknüpft und deshalb dafür ein höherer Preis bezahlt wird.

! TIPP

Funktionelles Design von Produkten, mit intuitiver Bedienung, Farbgestaltung und attraktiver Formgebung hilft, 1.) sich von seinen Konkurrenten abzuheben und 2.) überlegene Qualität auszudrücken. Oftmals sollte auch ein „Industrial Designer“ (externe Partner) in die Maschinen- und Anlagenplanung integriert werden. Zudem brauchen Konstruktions-Ingenieure Schulung in Verkaufspsychologie und Qualitätsanmutungen. Das bringt frischen Wind und neue Kreativität in traditionelle Konstruktionsabteilungen.

Der Produzent wird zum Lösungsführer

Der Kunde will immer mehr Gesamtlösungen von seinen Lieferanten, auch wenn der beauftragte Lieferant selbst nur einen Teilbereich abdeckt.

Die Koordination der anderen Zulieferer, Planer u. a. Dienstleister übernimmt der Lösungsführer. Tendenziell übernimmt er zukünftig als Generalunternehmer immer

mehr das gesamte Auftragsrisiko mit Gewährleistungs- und Produkthaftungsansprüchen.

! TIPP

Lösungsführer erhöhen ihren Engineering- und Dienstleistungsanteil und dehnen ihren regionalen Aktionsradius aus. Sie beziehen dabei als ihre Partner Zuliefer- und nachfolgende Dienstleisterbetriebe ein, mit denen sie sich die Gesamtlösungsrisiken teilen. Dadurch sind Kunden bereit, eine längerfristige Partnerschaft mit dem Lösungsführer einzugehen und danken es ihm durch eine entsprechende Betriebstreue. Diese „Verwandlung“ vom Produzenten zum Lösungsführer muss neben dem Tagesgeschäft bewältigt werden. Zur Begleitung dieser Veränderung sind Unternehmensentwickler, Trainer und Coaches zum Teil erforderlich, um mit hoher Sicherheit den richtigen Weg zu gehen.

Mit unüblichen Blickwinkeln zu neuen Ideen

Neben den dargestellten branchenspezifischen Trends bringen gänzlich andere Blickwinkel oftmals ganz neue Ideen.

Nutzenreduktion - Simplify your products

Viele Produkte bieten viel zu viele Funktionen. Mit der Differenzierung „weniger ist mehr“ lässt sich der Nutzen auch bei technischen Produkten verständlich vermitteln. Innovative Fluggesellschaften haben dies erfolgreich vorgezeigt.

Nutzungskette der Kunden unter der Lupe

Finden Sie aus dem Blickwinkel des Kunden Neues, womit er so nicht gerechnet hätte. Von Hilfsmitteln zur Entscheidungsfindung über die Installation, Inbetriebnahme, Instandhaltung bis zur Entsorgung oder Erneuerung. Oftmals lassen sich Produkte geschickt mit Dienstleistungen verknüpfen.

Branchen Innovations-Check

... so kommen die Trends in Ihr Unternehmen

Ziel:

Im Rahmen einer eintägigen Beratung werden Unternehmen ausgewählter Branchen dabei begleitet, branchenwirksame Trends zu erkennen und aufzugreifen.

Dieses Angebot bietet die Chance, neue zukunftsfähige Leistungen zu erkennen und das bestehende betriebliche Innovationssystem weiterzuentwickeln.

Inhalt:

Strukturierte Erstbewertung der Innovationsnotwendigkeit von KMU durch die Gegenüberstellung von branchenspezifischen Trends zur jeweiligen Unternehmenssituation.

Die Einschätzung erfolgt dabei abgestimmt auf Branchen- und Umfeldentwicklungen in folgenden Bereichen:

- Management (Strategie und Ziele, Innovationsverständnis)
- Auswirkungen auf Produkte und Dienstleistungen
- Einfluss auf die Geschäftsprozesse
- finanzielle Stabilität und Rentabilität
- Mitarbeiterpotenziale

*Durch Förderungen Ihrer Branchenvertretung, dem BMWA, der WKO Oberösterreich und dem Land OÖ fällt für oberösterreichische KMU kein Beratungshonorar an. Für eine begrenzte Anzahl von Unternehmen sind damit lediglich die Reisekosten des Beraters und die Mehrwertsteuer zu tragen.

Dieses Programm wurde mit Spezialisten aus der Expert Group Innovation & Technologietransfer der Fachgruppe Unternehmensberatung entwickelt.

Nähere Infos und Anmeldung unter sc.innovation@wkoee.at bzw. 05-90909-3541.

- Innovationsmanagement
- Marketing und Vertrieb

Im Rahmen einer kostenlosen eintägigen Beratung direkt im Unternehmen wird damit die Grundlage für eine tragfähige Zukunftsstrategie geschaffen.

Dabei besteht die Möglichkeit, das eigene Innovationssystem mit dem anderer Unternehmen zu vergleichen und von den Besten zu lernen.

Beratungskosten:

Diese eintägige Beratung im Wert von € 700,- ist zu 100 % gefördert. Vom Unternehmen sind lediglich Reisespesen und Umsatzsteuer zu tragen.

Zielgruppe:

KMU aus folgenden Branchen

- Metalltechniker
- Mechatroniker
- Karosseriebautechniker
- Kraftfahrzeugtechniker
- Kunststoffverarbeiter



ALLES UNTERNEHMEN.

