# RBEITSKREIS

 $\triangleright$ 

## RAUMGEWINN STATT KRISENMODUS – ANPACKEN WAS BISHER LIEGEN BLIEB!

Dr. Götz Marczinski

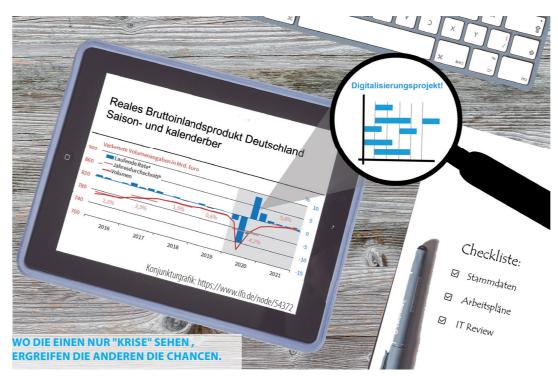
"Auch wenn wir uns alle jetzt noch gründlicher die Hände waschen: Corona wird uns sicher auch noch die nächsten Monate begleiten. Doch wer jetzt ins "Corona-Koma" fällt, wird wichtige wettbewerbsrelevante Themen verschlafen"\*. Die Digitalisierung allgemein und Data Science speziell gehören zu diesen Themen.

Die akuten Krisenmaßnahmen sind bewältigt, jetzt wird das Fundament für die erhoffte Erholung gelegt. Wann diese eintritt und wie flach oder steil die Kurve sein wird, ist fraglich. Für den industriellen Bereich halten wir die Einschätzung des ITR für wahrscheinlich, demnach sich nach dem starken Einbruch vom März und einer weiterhin schwachen Entwicklung erst ab Mitte 2021 wieder positive Wachstumsraten einstellen werden. Ob es dann ein weiteres Jahr dauert, bis wir uns wieder voll erholt haben, ist dabei für jedes einzelne Unternehmen zweitrangig. Erstrangig ist die Frage: Wie wird das neue "Normal" aussehen?

\* Zitat Gabriel Pankow, production digital



Vielleicht ist der Slogan "Data makes the Deal" etwas überzogen. Aber in jedem Fall wird es digitaler zugehen. War die digitale Vorstellungskraft bisher bei vielen Unternehmen und deren Kunden wenig ausgeprägt, ändert sich das jetzt dramatisch. In kurzer Zeit sind Online-Meetings und Video-Konferenzen zum Standard geworden. Die Vorzüge Cloudbasierter Software sind evident. "Teams", "OneDrive", "Zoom", "GoTo Meeting" werden einfach genutzt und dabei wird es bleiben. Dass der Online – Handel boomt, ist ebenfalls wenig überraschend. Aber auch "Pre-Sales" findet online statt, Produktinformationen und Gebrauchshinweise müssen online vermittelt werden, wenn der Außendienst im Homeoffice



Wir brauchen uns also nicht mehr um die Entwicklung der digitalen Vorstellungskraft zu kümmern. Die Experimentierphase wird gerade von der Realität überholt. Einige der von CIM Aachen empfohlenen agilen Elemente der Strategieentwicklung können jetzt durch eine Zeitreise ersetzt werden. Das Zielbild entsteht durch die Projektion der relevanten Prozesse im Krisenmodus auf die "Nach Corona"

### Kernprozesse auf die Zukunft projizieren

Wie laufen Abstimmungs- und Genehmigungsprozesse jetzt? Was ist gut und erhaltenswert für die Zukunft? Was fällt derzeit weg, was keiner vermisst? Was läuft digital, weil es manuell nicht mehr geht? Was sollte digital laufen, tut es aber nicht? Weil die Digitalisierung fehlt? Weil es keine digitalen Dokumente gibt? Weil es keine digitale Signatur gibt? Weil die digitale Ablagesystematik fehlt und Dokumentenmanagement noch mit Block und Bleistift erfolgt? Wie steht es mit der Verkaufsabwicklung? Läuft "Purchase-to-Pay" digital?

Die Dringlichkeit der systematischen Digitalisierung steigt mit der Krise. Durch reduzierte persönliche Kontakte wird die Kundenbindung geschwächt. Was treibt die Kaufentscheidung, wenn der Kuchen durch die Krise kleiner wird? Digitale Alternativen zur persönlichen Produktvorstellung und – einweisung können den Unterschied machen, wenn es langsam in die Normalisierung geht. Wie steht es mit der digitalen Produktverfügbarkeit? Und da sind wir beim digitalen Zwilling.

### Digitaler Zwilling gefordert

Als maschinenlesbares Abbild des realen Produkts und seiner Eigenschaften "vertritt" der digitale Zwilling Ihre Produkte auf Ihrer Web-Seite, in Online-Katalogen und Konfiguratoren, auf Handelsplattformen, in Simulationsprogrammen und allen Anwendungen, die Ihre Kunden in frühen Phasen der Kaufentscheidung nutzen. Ob der digitale Zwilling wirklich zum "Dealmaker" wird, bleibt abzuwarten, die Kaufentscheidung wird er bestimmt beeinflussen.

Der digitale Zwilling kann viele Formen annehmen. Beispielsweise als CAD Modell, als Arbeitsplan, als Liste von Sachmerkmalen oder als Stückliste mit Konfigurationsregeln. Voraussetzung ist, dass die Stammdaten klar definiert und maschinenlesbar verfügbar sind. Dafür zu sorgen, dass das so ist, nennt man Digitalisierung. Und Digitalisierung bedeutet Grundlagenarbeit, die wahrscheinlich bisher liegen geblieben ist. Die Fachleute, die sie dazu brauchen, sind normalerweise in ihren Linienfunktionen eingebunden. Jetzt ist die Zeit, diese ungeliebten Tätigkeiten anzupacken und damit den Grundstein für den Wiederaufstieg in eine vermehrt datengetriebene Zukunft zu legen.

### Freie Kapazitäten nutzen

Und hier ist der Punkt: Ein Digitalisierungsprojekt passt zeitlich in den wahrscheinlich 6-9 Monate dauernden "Downturn". Nutzen Sie also Ihre freien Kapazitäten, möglicherweise unterstützt durch Fördermittel der öffentlichen Hand. CIM Aachen steht bereit für die Digitalisierung jetzt und gleich. Oder als Entwicklungspartner für Projekte im Umfeld der Data Science.

Kennziffer: 6020



## "Data Science im Mittelstand" Arbeitskreis goes Online!

23. Juni 202

Der Kick Off in der Bitburger Brauerei ist am 28. November 2019 erfolgt.
Die 2te Sitzung mit Fallbeispielen ist in Dortmund am 04.02. beim RIF Institut für Forschung und Transfer e.V. durchgeführt worden. Und dann kam das Virus. Und hat gezeigt, wie wichtig Technologie allgemein und Data Science im Besonderen ist.
Der Arbeitskreis geht also online. Mit gewohnter Struktur aus wissenschaftlichem Hintergrund und praktischer Anwendung. Seien Sie dabei. Wir glauben auch virtuell effektiv zusammen arbeiten zu können.

Details unter: https://www.cim-aachen.de/arbeitskreise/

Kennziffer: 2309

Bill Gates hatte 2015 gewarnt, dass die Welt für eine globale Pandemie nicht vorbereitet sei.

Sorgen Sie dafür, dass Ihr Unternehmen auf die "Nach-Corona-Ära" vorbereitet ist!