

# Regionalagentur OWL

## Digitalisierung als Thema in der Potentialberatung

### Praxisbeispiele 2016

Andreas Lühmann | Regionalagentur OWL



# Regionalagentur OstWestfalenLippe |

## Ein paar Zahlen meiner Potentialberatungen für die Stadt Bielefeld und den Kreis Gütersloh für 2016

- Potentialberatungen Gütersloh/Bielefeld 2016: 30 Beratungsschecks
- davon 5 mit dem Thema Digitalisierung
  - 4 mit Arbeitsorganisation und Kompetenzentwicklung
  - 1 mit Arbeitsorganisation
- Unternehmen zwischen 18 und 126 Mitarbeiter/innen (Thema Digitalisierung)
- aus den Branchen:  
Möbel (2), Handel, Metallverarbeitung, Außen-/Werbegestaltung (je 1)

## Meine Erfahrungen aus 2016

- das Thema „Digitalisierung“ war in den Angeboten der Unternehmensberatungen bestenfalls angedeutet.
- arbeitsorganisatorische Veränderungen und Kompetenzentwicklungen im Rahmen und im Zusammenhang von Veränderungen in der IT-Struktur der Unternehmen werden entwickelt und begleitet.
- Auslöser der Veränderungsprozesse waren höchst unterschiedlich und hatten die Wurzeln sowohl in der Arbeitsorganisation wie der IT-Infrastruktur.
- in den Gesprächen mit den Unternehmen und Unternehmensberatungen lag der Schwerpunkt auf der Darstellung was durch Potenzialberatung förderfähig ist und was nicht.

## Die fünf Beispiele in Kürze

- Eierpackstation (Äußerlich ein tlw. ehemaliger Bauernhof, Kunden sind der regionale Lebensmittelhandel, Lieferanten Vertragserzeuger in der Region zu definierten Qualitätskriterien)
  - 18 Mitarbeiter/innen
  - Ausgangssituation: Neue Packmaschinen mit einem neuen EDV-System erlaubt veränderte Arbeitsprozesse und die direkte Vernetzung mit der Auftragsannahme und Auftragsabwicklung
  - Neue Mitarbeiter sollen eingestellt werden, der Inhaber möchte eine neue Verantwortungsebene im Unternehmen schaffen
- Potentialberatung
  - Thema ist die Anpassung der Arbeitsorganisation vor dem Hintergrund dieser Digitalisierung

# Regionalagentur OstWestfalenLippe |

- Unternehmen für Außenwerbegestaltung (Vitrinen, Uhren, technische Werbebanden)
  - 65 Mitarbeiter/innen
  - Ausgangssituation: Die Produktion wird immer komplexer und technischer. Ein PPS-System bildet das ab, insb. die Planung und den Materialfluss in der Produktion. Die damit verbundenen Arbeitsabläufe sind aber noch nicht genügend etabliert.
  
- Potentialberatung
  - im Fokus stehen die Abläufe in der Produktion sowie die Nutzung und Synchronisation dieser Abläufe mit dem PPS-System.
  - Fragen in der Beratung: Wie laufen die Prozesse jetzt, wie können sie verbessert werden, wie kann das PPS-System dazu noch besser genutzt werden.
  - Programmierung, Anpassung und Schulung zum PPS-System sind weitgehend abgeschlossen, könnten aber durch Impulse aus der Potentialberatung weiter verbessert werden (nicht Potentialberatung).

- Hersteller von Pflegebetten
  - 126 Mitarbeiter/innen
  - Ausgangssituation: Die Produktion wird auch hier deutlich technischer (insb. durch die Sensorik der Betten, deren Vernetzungs- und Steuerungsmöglichkeiten). Die Produkte werden individueller und nach Kundenwünschen gefertigt (Stückzahl eins).
  - Arbeitsorganisation und Kompetenzen der Mitarbeiter sollen vor diesem Hintergrund entwickelt werden.
  
- Potentialberatung
  - Aufschließen der Mitarbeiter für diese zu erwartenden Veränderungen.
  - Begleiten der Veränderungsprozesse, verdeutlichen welche Kompetenzen eingebracht und welche neuen benötigt werden.
  - Initiieren von Qualifizierungsmaßnahmen.

# Regionalagentur OstWestfalenLippe |

- Zulieferer Maschinenbau, Metallverarbeitung (Schwerpunkt drehen/fräsen)
  - 47 Mitarbeiter/innen
  - Ausgangssituation: Focus der Potentialberatung liegt im Materialfluss und der Lagerhaltung. Die sehr gute Auftragslage hat hier einem „Wildwuchs“ geführt. Räume wurden kurzfristig zusätzlich angemietet da vorhandene Lagerflächen nicht ausreichten. Neben der Optimierung dieser Abläufe sollen die Kompetenzen der betroffenen Mitarbeiter (Lager, Auftragsverwaltung, tlw. Produktion) verbessert und die Einführung einer neuen CRM-Software vorbereitet werden.
  
- Potentialberatung
  - Lösungsmöglichkeiten für die etwas chaotische Lagerhaltung unter Einbezug der Mitarbeiter erarbeiten.
  - Deren Kompetenzen nutzen, ggf. Qualifikationen initiieren.
  - Anforderungen an ein CRM-System „mitdenken“ und ein Pflichtenheft vorbereiten

# Regionalagentur OstWestfalenLippe |

- Möbelhersteller (traditionelles und modernes Unternehmen, zeitgemäße und hochwertige Produkte, alles bis auf Küchen- und Polstermöbel)
  - 86 Mitarbeiter/innen
  - Ausgangssituation: Die Produktion flexibler und schneller machen ohne an Qualität zu verlieren, Produktions- und Lieferzeiten verkürzen (aktuelle 5-Tages-Taktung), dabei die Möglichkeiten der Automatisierung und Potentiale der Digitalisierung einbeziehen.
  
- Potentialberatung
  - Die Produktion auf Verbesserungspotentiale hin analysieren, Mitarbeiter hierbei einbeziehen.
  - Arbeitsabläufe auf Automatisierungen und Digitalisierungen überprüfen.
  - Der Berater bietet hier eine spezielle Beratung unter dem Titel Werkstatt 4.0 an, von diesem Nutzen ist die Unternehmensleitung überzeugt. Das, was die Unternehmensberatung anbietet ist klassische Potentialberatung unter Einbezug der Möglichkeiten der Digitalisierung und Vernetzung.



- Weitere Erfahrungen
  - Ich bin inzwischen mehrfach von klassischen IT-Unternehmen darum gebeten worden ihnen die Möglichkeiten einer Förderung durch die Potentialberatung (als Berater/in) darzustellen.
  - Klassische Unternehmensberatungen der Potentialberatungen tun sich in weiten Teilen sehr schwer damit das Thema Digitalisierung in ihr Angebotsportfolio aufzunehmen.
  - Erste Unternehmensberatungen (Einzelunternehmen) suchen sich einen Partner (als Einzelunternehmen) und bieten so einen größeren Leistungsumfang und eine Abstimmung der Beratung untereinander an (nicht nur Digitalisierung).
  - Unternehmen suchen oft nach Beratern zu sehr speziellen Themen oder aus speziellen Branchen, das Thema Digitalisierung ist nach meiner Einschätzung (noch) kein Zugang für ein Beratungsangebot.
  - Die Abgrenzung förderfähiger Beratungen zu nichtförderfähiger Dienstleistung ist auf der Beschreibungsebene nach meiner Einschätzung einfach herzustellen. Es fehlt noch an praktischen positiven wie negativen Beispielen.