

Bei der Digitalisierung an einem Strang ziehen

»Holzring-Symposium«: 200 Teilnehmer diskutieren über »die digitale Transformation in der Holzbranche«

rh. Rund 200 Gäste aus Holzhandel und -industrie diskutierten am 28. September beim „Holzring-Symposium“ im voll besetzten Vortragsaal im Kempinski-Hotel in Frankfurt am Main über die Digitalisierung in der Holzbranche. Deutlich wurde, dass die Branche die Chancen der digitalen Welt noch viel zu wenig nutzt. Um das Thema voranzubringen, müssten alle Beteiligten einer Wertschöpfungskette an einem Strang ziehen. Eine Herausforderung, aber auch ein Vorbild stellen große Handelsplattformen, wie Amazon, Ebay und Alibaba mittelfristig wohl auch für den Holzhandel dar.

Eine neue Welt betrat Holzring-Geschäftsführer Olaf Rützel mit seinem Besuch der IT-Messe „Dmexco“ in Köln (13. und 14. September), wie er in seiner Eröffnungsrede begeistert berichtete. Auffällig sei der niedrige Altersdurchschnitt und legere Auftritt der Teilnehmer gewesen, sowie die völlig andere Art der Präsentation, wie er am Auftritt der Firma Google festmachte.

„Der Hype, der da zurzeit stattfindet, ist zu 98% am Endverbraucher orientiert“, analysierte Rützel. Die digitale Transformation präge demnach beson-

ders die Interaktion der Unternehmen mit den Kunden, wirke also im „B2C“-Bereich (Business to Customer). Der heutige „Super-Empowered-Customer“ sei als Tatsache eine wachsende Herausforderung für Unternehmen. Gemeint ist der digital vernetzte Kunde, der in der Lage ist, sich selbständig vielfältige Informationen über Produkte, Preise und Unternehmen zu beschaffen und über das Internet selbst Informationen weiterzugeben, wie beispielsweise Kundenbewertungen.

Für den „B2B“-Bereich bedeute Digitalisierung bisher vor allem Prozessoptimierung. Allerdings machte Rützel darauf aufmerksam, dass bereits 21% der Handwerker online kauften. Im Auge zu behalten sei diesbezüglich die neue Plattform „Amazon Business“. Hiermit zielt das Internetunternehmen auf den „B2B“-Bereich ab, indem es Lieferanten und gewerblichen Kunden einen Onlinemarktplatz anbietet. Zu dessen Bedeutung und den Auswirkungen auf den Holzhandel will der Holzring eine Studie in die Wege leiten.

Die nächste Dimension des E-Commerce werde sich wohl durch den neuen „Facebook Marketplace“ öffnen. Dies sollten die Akteure im Handel wissen und aufmerksam verfolgen.

„Physische Avatare werden die Arbeit grundlegend ändern“

Zum Thema Robotik und künstliche Intelligenz referierte Prof. Dr. Frank Kirchner. Der Informatiker und Neurowissenschaftler ist Standortleiter des Deutschen Forschungszentrums für künstliche Intelligenz in Bremen. Kirchner zeigte in seiner Präsentation den aktuellen Entwicklungsstand in seinem Fachgebiet auf. Exemplarisch zeigte er ein Video eines amerikanischen Roboters, der Schuhe verpacken, laufen und Türen öffnen kann. Dabei handelt es sich um Tätigkeiten von hoher Komplexität hinsichtlich Motorik und Sensorik. Neue Wege beschreitet Kirchner zufolge sein Institut im Bereich der Sensorik: Stand die optische Sensorik bis-

her im Vordergrund wird nun die Drucksensorik in den Fokus gerückt. Das Institut entwickelt einen mit Drucksensoren ausgestatteten Roboterfuß, der die Schwerpunktlage fühlen kann und somit besser befähigt ist, die Balance zu halten.

Perspektivisch werden Roboter immer mehr Teil des Arbeitsalltags: „Physische Avatare werden die Arbeit grundlegend ändern“, ist sich Kirchner sicher. Dabei handelt es sich um einen Roboter, der beispielsweise in einer gefährlichen Umgebung ferngesteuert über ein Exoskelett des Bedieners an dessen Stelle agieren kann. Als weiteres Beispiel nannte er „Co-Bots“, also Kollaborative Roboter. An deren Entwicklung arbeitet das Forschungszentrum gemeinsam mit dem Autohersteller VW. Diese Maschinen sollen gemeinsam mit Menschen in der Fabrik arbeiten und ihnen beispielsweise schwere Lasten abnehmen. Um Unfälle und Zusammenstöße mit den Maschinen zu vermeiden, sei es nötig, dass die „Co-Bots“ Bewegungen der Menschen intuitiv vorherhersagen können, um entsprechend zu agieren. Erstaunen bei den Zuhörern löste Kirchner aus, als er von dem bereits erreichten Entwicklungsstand berichtete: über die Messung und Analyse von Hirnströmen könnten am PC bereits Bewegungen des Menschen vorhergesagt werden, noch bevor dem Menschen dieses selbst bewusst sei.

Abschließend bemerkte er, „wir sollten keine Angst haben, dass Maschinen intelligenter werden als wir“, aber „wir sollten uns darauf konzentrieren, nicht weniger intelligent zu werden“.

„Der Nutzen zählt!“

„Ich werde Ihnen nicht erzählen, dass ‚Gafa‘ (Google, Amazon, Facebook, Apple) Ihre schärfsten Konkurrenten sein werden, weil ich davon ausgehe, dass Sie das schon wissen“, eröffnete Dr. Mario Hölscher seinen Vortrag. Als geschäftsführender Gesellschafter der Fries-Unternehmensgruppe aus Kiel, einem Gründungsmitglied des Holzring, vertrat er den Holz-Großhandel. Am eigenen Beispiel erklärte er, Digitalisierung sei „für Fries nie richtig oder falsch gewesen, sondern einfach nur zweckmäßig oder unzweckmäßig“, und zeichnete die digitale Historie des Großhändlers nach. Ein wesentlicher Schritt war demnach die Einführung eines digitalen Archivs im Jahr 2000. Dafür wurde jede Rechnung und jeder Beleg eingescannt und für alle Verkaufsmitarbeiter abrufbar gemacht. Am Beispiel des momentanen Status quo der Logistik-Prozesse des Unternehmens verdeutlichte er, dass bereits jetzt von elf Arbeitsschritten nur noch drei von Menschen gestaltet werden. Diese sind die Erfassung des Auftragseingangs, Wareneingang und -einlagerung



» Wer seinen Kunden elektronisch anbindet, ist der Hauptlieferant der Zukunft. «

Olaf Rützel



» Digitalisierung ist kein Selbstzweck, sondern sie hat dienenden Charakter. «

Dr. Mario Hölscher

sowie am Ende die Eingabe des Lieferdatums und die Auftragsfreigabe. Zwischengelagerte Bestell- und Buchungsvorgänge im ERP-System würden automatisiert ausgeführt. Im Bereich der Kundeninteraktion misst Hölscher der Gestaltung des eigenen Webshops, aber auch den Social-Media-Auftritten sehr große Bedeutung bei.

Ausblickend stellte er fest, dass kein Unternehmen der eigenen Branche die Digitalisierung allein voranbringen kann. Im Sinne einer vernetzten Denkweise appellierte er an die Industrie, diesbezüglich an einem Strang zu ziehen. Diese müsste hochwertigere Daten und zuverlässigere Logistikinformationen bereitstellen sowie tiefergehende Schnittstellenvernetzungen ermöglichen.

Das Zeitalter des Kunden

Bernd Kressmann, der Geschäftsführer des Türenherstellers Jeld-Wen Deutschland GmbH & Co. KG aus Oettingen sagte, dass angesichts neu entstehender digitaler Geschäftsmodelle 54% der CEOs mehr Wettbewerb durch Unternehmen außerhalb ihrer angestammten Industrie erwarteten. So würden digitale Geschäftsmodelle nahezu jede Industrie und Berufsgruppe verändern, die konkreten Auswirkungen ließen sich aber noch nicht beschreiben.

Um den Herausforderungen zu begegnen, stehe aber stets die Frage an erster Stelle, wie man den Kundennutzen verbessern kann. Schließlich trifft der Kunde die Kaufentscheidung. Weil für die Kunden Kressmann zufolge zunehmend das Internet der erste Berührungspunkt zum Produkt ist, muss das Unternehmen hier mit eindeutigen und zielführenden Informationen ansetzen, um von Beginn an den Kunden zu bin-

den. Einen Produktkatalog als PDF auf der Homepage anzubieten, reiche bei Weitem nicht aus und habe mit Digitalisierung nichts zu tun.

In der zunehmenden Bedeutung der „Digital Natives“ der „Generation Y“ als Kunden sieht Kressmann das „Zeitalter der Kunden“ anbrechen. Dieses sei durch eine neue Rollenverteilung zwischen Kunden und Händler geprägt, unter anderem weil Kunden heutzutage jederzeit und überall auf alle Produkt- und Preisinformationen zugreifen können. Zum Schluss appellierte Kressmann an alle Akteure, „nur im gemeinsamen Zusammenspiel kann die gesamte Wertschöpfungskette digitalisiert werden“.

Chancen nutzen

In einer „digitalen Dunkelphase“ wähnt Martin Reinhardt die Holzbranche. Er ist Geschäftsführer des Planungsbüros Reinhardt & Ahrens, beratende Ingenieure für Logistik und Materialflusssysteme, Berlin. Fahrerlose Transportsysteme im Lager bis hin zur durch Algorithmen und künstliche Intelligenz in Verbindung mit Automatisierungstechnik optimierten Ladeplanung für LKWs sind Anwendungsbereiche, mit deren Implementierung er sich beschäftigt. Hier bietet die Digitalisierung große Chancen für Unternehmen.

Prof. Dr. Utho Creusen aus Ingolstadt, der sich als Honorarprofessor an verschiedenen Universitäten und als Vorsitzender sowie Mitglied mehrerer Aufsichtsräte mit dem Thema „Digital Leadership“ befasst, referierte zur Führung in Zeiten der digitalen Transformation. Er riet dazu, vermehrt „Digital Natives“ in Aufsichtsräte zu bringen, um den digitalen Anschluss nicht zu verpassen.



» Informationen werden zum zentralen Rohstoff und zur Ware. «

Bernd Kressmann



200 Gäste aus Holzhandel und -industrie waren beim „Holzring-Symposium“