



## Auftragsabwicklung: mit offenen Standards zum digitalen Geschäftsmodell

„Wir verkaufen keine Schrauben, wir verkaufen Verfügbarkeit.“ Wer mit einer so anspruchsvollen Firmenphilosophie im Markt agiert, muss alle Abläufe im Unternehmen perfekt organisieren. Genau das haben Alexander Hoffmann und Heiko Schlabach in ihrer Firma Screwerk GmbH in Lüdenscheid getan – und dazu alle Open-Source-Möglichkeiten der Digitalisierung genutzt.

Schnelle Lieferung wird heute im technischen Großhandel vorausgesetzt. Das Konzept der Screwerk GmbH basiert auf Spezialisierung und Geschwindigkeit: Das Unternehmen liefert Schrauben für Kunststoffverbindungen auch in kleinen Losgrößen und setzt von der Bestellung bis zum Versand auf automatisierte Prozesse. Damit gelingt es, jeden Auftrag vom Bestelleingang (per Online-Shop, E-Mail, Telefon oder Fax) bis zum Versand in weniger als 15 Minuten abzuwickeln.

„Bestehende Organisationsstrukturen zu ändern, ist immer schwierig. Wir hatten den Vorteil, von vornherein ein komplett



offenes System entwickeln zu können, in dem alle Systemkomponenten Zugriff auf alle Infor-

mationen haben. Eine Digitalisierung zu nur 50 % macht keinen Sinn“, sagt Alexander Hoffmann.

### Im Fokus

Digitalisierung ist kein Selbstzweck. Digitale Technik soll Unternehmen nützen – das kann auch bedeuten, ergänzende oder neue Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln. Erfahren Sie hier, wie Screwerk in Lüdenscheid freie, offene Standards einsetzt und welche neuen Geschäftsmodelle heute möglich sind.



Wenn der Mitarbeiter an seinen Arbeitsplatz kommt, ist die Maschine schon vorgewärmt – das digitale System weiß, wann der Auftrag bearbeitet werden soll.

## „Vorgegebene Systeme engen nur ein!“

Screwwerk wurde 2013 als Großhandel für Kunststoffschrauben gegründet und beliefert ausschließlich gewerbliche Kunden in Handwerk und Industrie. Seit 2017 betreibt das Unternehmen außerdem eine eigene Sortimentsfertigung an heute drei Produktionsstätten.

Die ersten Erfahrungen am Standort Lüdenscheid wurden in den neuen Niederlassungen konsequent umgesetzt: Zunächst wurden die Produktionsstätten auf die Sortimentsfertigung umgestellt, danach Verwaltung und Auftragsabwicklung digitalisiert.

Dabei setzt Screwwerk ausschließlich auf eine Graph-orientierte Datenbankumgebung und vernetzte Produktions- und Logistiksysteme nach offenen und freien Standards. „Vorgegebene Systeme engen nur ein“, sagt Alexander Hoffmann, „nur Freiheit in der Prozessmodellierung gewährleistet, dass der Mittelstand seine Stärken auch ausspielen kann.“

Das geht bei Screwwerk so weit, dass z. B. 30 Minuten vor Beginn einer Auftragsfertigung die benötigte Maschine automatisch vorgewärmt und rechtzeitig zum

Auftragsbeginn die Beleuchtung am Arbeitsplatz eingeschaltet wird. Statistiken können browserbasiert (also von überall her) tagesaktuell abgerufen werden.

Wenn Alexander Hoffmann über Abläufe und digitale Technik in seinem Unternehmen spricht, merkt man: Er ist mit Leidenschaft bei der Sache und kann sich auch für technische Details begeistern. Und er ist stolz darauf, mit offenen Standards ein System entwickelt zu haben, dass für ihn und sein Geschäftsmodell genau das richtige ist.

## Digitale Geschäftsmodelle: Jedes Unternehmen muss seinen eigenen Weg finden

Die digitale Transformation hat großen Einfluss darauf, wie Unternehmen ihre Umsätze in Zukunft erwirtschaften können, weil sie grundlegende Veränderungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette mit sich bringt. Das bedeutet: Unternehmen müssen traditionelle Geschäftsmodelle kritisch hinterfragen und neue Chancen nutzen, um ihre Wettbewerbsfähigkeit langfristig zu sichern.

Der Einsatz digitaler Technologien bedeutet nicht nur z. B. effizientere Geschäftsprozesse, sondern ermöglicht Wachstum durch innovative digitale Produkte, Dienstleistungen und eben auch veränderte, zeitgemäße Geschäftsmodelle. Laut einer Umfrage des Branchenverbands Bitkom entwickeln 39 % der Unternehmen, die Industrie 4.0-Anwendungen nutzen, neue Produkte und Dienstleistungen. Weitere 18 % haben durch Industrie 4.0 bestehende Produkte und Dienstleistungen verändert oder planen dies, und ungefähr 20 % haben ein Produkt vom Markt genommen.<sup>1</sup>

Produkte, Prozesse und Dienstleistungen werden zunehmend digital veredelt und miteinander zu Smart Services verknüpft, die dem Abnehmer individuell und/oder nach Bedarf zur Verfügung stehen. Wie stark Smart Services Märkte verändern können, zeigt sich sehr deutlich im Handel, z. B. auf Online-Marktplätzen.

Aber auch die traditionellen Geschäftsmodelle der deutschen Leitbranchen wie Automobil- und Maschinenbau, Chemie, Elektro- und Medizintechnik, Logistik und Energietechnologie verändern sich.

Viele Geschäftsmodelle werden in naher Zukunft bedeutende Veränderungen erfahren:

- ▶ Sie werden konsequent digitalisiert, analysiert, um intelligente Dienstleistungen und Produkte erweitert und miteinander vernetzt.
- ▶ Produkthanbieter werden zu Lösungsanbietern und damit zu Dienstleistern („Servitization“).
- ▶ Traditionelle Wertschöpfung wandelt sich in eine datengetriebene Wertschöpfung, beispielsweise durch Verkauf von Produktleistung statt Produkten oder durch internetbasierte Kommunikations- und Verkaufsplattformen.<sup>2</sup>

### Nutzen Sie die Digitalisierung so, wie Sie Ihrem Unternehmen am besten nützt:

- ▶ Der Einsatz digitaler Systeme ermöglicht profitables Wachstum durch innovative digitale Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsmodelle.
- ▶ Die Ansprache und Betreuung

von Kunden wird durch digitale Kommunikationstechnologien schneller und direkter. Das digitale Marketing erleichtert Ihnen die Akquise von Neukunden.

- ▶ Ihre Produktion kann auf individuelle Kundenwünsche kostengünstig und flexibel reagieren. Auch Einzelstücke können rentabel hergestellt werden.
- ▶ Geschäftsprozesse können effizienter und flexibler kontrolliert und gesteuert werden. Das gilt insbesondere für Produktionsabläufe, bei denen bspw. die Produktionszeit oder der Energieverbrauch den Gegebenheiten angepasst werden können. Auch Störungen können frühzeitig behoben und Abläufe optimiert werden.
- ▶ Mitarbeiter können durch die Digitalisierung von Arbeitsprozessen entlastet werden. Die Digitalisierung unterstützt je nach Arbeitsgebiet eine flexiblere Arbeitszeiteinteilung. Mitarbeiter können über moderne Kommunikationstechnologien ihr Wissen einbringen oder Know-how generieren.<sup>3</sup>

### Welche Rolle spielen eStandards dabei?

Sie sind die „Dolmetscher“ an den Schnittstellen zwischen verschiedenen Systemen sowie

<sup>1</sup> Nollau (2018), <https://www.industry-of-things.de/geschaeftsmodelle-im-wandel-der-industrie-40-a-738081/>

<sup>2</sup> Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Darmstadt (2017), [https://kompetenzzentrum-darmstadt.digital/uploads/files/FA\\_201705\\_WTP\\_Entwicklung\\_individueller\\_Geschaeftsmodelle.pdf](https://kompetenzzentrum-darmstadt.digital/uploads/files/FA_201705_WTP_Entwicklung_individueller_Geschaeftsmodelle.pdf)

<sup>3</sup> BMWi – Wegweiser Zukunftschance Digitalisierung (2018)



zwischen Systemen und Akteuren, d. h. sie stellen einen reibungslosen Datenaustausch innerhalb eines Unternehmens sowie mit Kunden und anderen Geschäftspartnern sicher. Entscheidend ist dabei, dass der so genannte „Lock-In-Effekt“ vermieden wird und die Unternehmen jederzeit die Daten- und Prozesshoheit behalten.

Die Veränderung von Geschäftsmodellen durch Digitaltechnik kann unterschiedlich starke Ausprägungen annehmen:

**1. Geringfügige Geschäftsmodellverbesserung durch digitale Prozessoptimierung –** Die Digitalisierung und der Einsatz von eStandards haben Auswirkungen auf Leistungserbringung und Profitabilität

durch Kosteneinsparung im Geschäftsmodell.

**2. Wesentliche Geschäftsmodellveränderung durch digitale Technologien –** Dabei spielen Vernetzungsstandards im Bereich Industrie 4.0 eine wesentliche Rolle. Auch hier ist vor allem die Leistungserbringung betroffen. Der Prozessablauf ist so stark vernetzt und automatisiert, dass hohe Effizienzgrade erreicht werden können.

**3. Komplementäre digitale Dienstleistungen –** Dieses ergänzende Geschäftsmodell erfordert einen höheren Reifegrad der Digitalisierungsaktivitäten im Unternehmen. Das Unternehmen ist in der Lage, digitale Dienstleistungen anzu-

bieten, die komplementär zum Kerngeschäft sind und einen hohen Mehrwert beim Kunden erzeugen (z. B. vorausschauende Instandhaltung, engl. Predictive Maintenance).

**4. Digitale Geschäftsmodelle –** Ein Unternehmen entwickelt neben dem (digital unterstützten) Kerngeschäft zusätzlich ein neues, komplett digitales Geschäftsmodell. Damit könnte eine Dualstrategie entwickelt werden, indem die beiden Geschäftsmodelle parallel angeboten werden. Genau so denkbar ist, dass ein Unternehmen ein neues, digitales Geschäftsmodell entwickelt (z. B. Predictive Maintenance als eigenständige Dienstleistung, die komplett vom Kerngeschäft entkoppelt ist).<sup>4</sup>

## Impressum:

### Redaktion:

Ulrich Hardt  
Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum eStandards  
Projektbüro Hagen  
c/o HAGENagentur Gesellschaft für Wirtschaftsförderung, Stadtmarketing und Tourismus mbH

Martina Hamingerowa  
Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum eStandards,  
Offene Werkstatt Leipzig  
c/o Fraunhofer-Zentrum für Internationales  
Management und Wissensökonomie IMW

### Kontakt:

Tel: +49 2331 80 99 60  
hagen@kompetenzzentrum-estandards.digital  
[www.kompetenzzentrum-estandards.digital](http://www.kompetenzzentrum-estandards.digital)

Fotos: © Birgit Andrich 2018

Das Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum eStandards gehört zu Mittelstand-Digital. Mittelstand-Digital informiert kleine und mittlere Unternehmen über die Chancen und Herausforderungen der Digitalisierung. Die geförderten Kompetenzzentren helfen mit Expertenwissen, Demonstrationszentren, Best-Practice-Beispielen sowie Netzwerken, die dem Erfahrungsaustausch dienen. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie ermöglicht die kostenfreie Nutzung aller Angebote von Mittelstand-Digital.

Weitere Informationen finden Sie unter  
[www.mittelstand-digital.de](http://www.mittelstand-digital.de)