

Wie mit einer Plattform Digitalisierung möglich wird Mehr Effizienz für den Mittelstand

Dr. Reinhold Bareiß bedient sich gern eines Vergleichs: „Wenn Sie ein Haus bauen wollen, gehen Sie nicht gleich zum Bauunternehmen, sondern lassen sich von einem Architekten einen Entwurf machen. Erst wenn dieser mit Ihnen abgestimmt ist, wird das Haus zum Bau ausgeschrieben.“ Ähnlich verhalte es sich mit einer Digitalisierungsstrategie für Unternehmen.

Auch hier müsse erst nach dem Konzept, nach dem Planentwurf gefragt werden, bevor die IT ins Spiel komme. Sein Unternehmen Eagle Peak feiert mit dieser Strategie Erfolge und wurde erst jüngst mit dem Industrie 4.0-Award des Wirtschaftsministeriums Baden-Württemberg ausgezeichnet. Auch auf der Plattform Industrie 4.0 des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie ist das Unternehmen als Lösungsanbieter gelistet.

Mit dem Begriff Digitalisierung wird Modernität, Zukunftsfähigkeit, Effizienzsteigerung, ja sogar Neuposi-

tionierung von Unternehmen verbunden. „Alles bis zu einem gewissen Grad auch richtig“, sagt Eagle Peak-Gründer und -Inhaber Dr. Bareiß. Doch sei für ihn entscheidend, mit welcher Zielperspektive das Unternehmen an seine Digitalisierungsstrategie herangehe. Tatsache ist, dass die digitale Transformation uns die nächsten Jahre und noch „eine ganze Weile darüber hinaus“ beschäftigen wird. Denn, die digitale Transformation eines Unternehmens mache strategische Versäumnisse, Nachholbedarfe und fehlende sinnhafte Verknüpfungen in den Unternehmens-

prozessen offensichtlich, so Dr. Bareiß. „Und deshalb ist jedes Digitalisierungsprojekt prioritär keine IT-Aufgabe, sondern eine unternehmensstrategische.“

Digitalisierung: Chance, Ineffizienzen offenzulegen

Will heißen: Es geht um die komplette Neuausrichtung eines Unternehmens, um die Abbildung und Hinterfragung aller Prozesse. Hier gelte es zuvorderst die Frage zu stellen, wo will ich mein Unternehmen in den nächsten fünf bis zehn Jahren hinentwickeln. In seinem Beratungsalltag erlebe er allzu häufig Kunden, die nur auf ein neues ERP-System fixiert seien. Dabei löse das beste Enterprise-Resource-Planning-System nicht die ungelösten strategischen und konzeptionellen Hausaufgaben, die ein Unternehmer noch nicht erledigt habe. Dr. Bareiß führt in diesem Zusammenhang den einfachen, aber treffenden Vergleich an: „Wenn Sie ein neues Haus planen, dann gehen Sie auch nicht gleich zum Bauunternehmer, sondern zuerst zu einem Architekten.“

Eagle Peak sieht sich als Architekt für die Digitale Transformation von Unternehmen. „Die Abbildung aller Prozessabläufe in einem Unternehmen und damit natürlich auch die Offenlegung von Ineffizienzen und die Schaffung maximaler Transparenz erbringen



Geschäftsführerin Heike Grimm (rechts) setzt bei der Lagerlogistik auf das Softwaresystem von Eagle Peak.

Quelle: Eagle-Peak



Dr. Reinhold Bareiß, CEO und Inhaber der Eagle Peak GmbH: „Die „Digitale Transformation“ ist Aufgabenfeld und gleichermaßen Zukunftsthema für alle KMU und Konzerne. Wir stecken längst inmitten dieses Transformationsprozesses, der systematisch über verschiedene operative Einheiten das gesamte Unternehmen erfasst. Bevor Unternehmen den Fehler begehen, die „Digitale Transformation“ als klassisches und vordergründiges IT-Thema zu betrachten, sollten die strategischen Chancen und Möglichkeiten geklärt werden, die in der „Digitalen Transformation“ stecken.“

Quelle: Eagle-Peak

wir dank unserer beratenden Erfahrung und analytischen Stärke – und eben nicht als Programmierer“, betont Dr. Bareiß.

Grimm Pulverlack wächst

Doch wie sieht die Strategie in der Praxis aus? Das ebenfalls in Schwäbisch Gmünd ansässige Unternehmen Grimm Pulverlack unterhält Deutschlands größtes Lager für Pulverlacke. Das Unternehmen verspricht seinen Kunden einen tagfertigen Versand, sofern die Bestellung bis 16 Uhr in schriftlicher oder telefonischer Form eingeht – das ist einmalig in der Branche. Geschäftsführerin Heike Grimm wollte vor diesem Hintergrund ein System, das „zu uns passt und alle Verfahrens- wie Verwaltungsabläufe erfasst und abbildet“.

Die von Eagle Peak entwickelte Digitalisierungsplattform „Global Eagle“ schafft bei Grimm Pulverlack diesen Spagat, für den andere Unternehmen

mindestens zwei oder drei verschiedene Softwareprodukte im Einsatz haben – die Allzweckwaffe Excel noch gar nicht eingerechnet. „Global Eagle ist bei uns die alleinige Unternehmensplattform und vereint ERP, CRM und eine roboterbasierte Kommissionierstraße“, erläutert die schwäbische Unternehmerin und kommt gleich zum entscheidenden Punkt: „Sie verschafft uns entscheidende Wettbewerbsvorteile, zu denen Schnelligkeit, Flexibilität und überdurchschnittliche Dienstleistungsorientierung zählen.“

Mit Hilfe dieser Plattform wurden bei Grimm Pulverlack viele Prozesse im Unternehmen optimiert und automatisiert. Neben einigen Mitarbeitern ist maßgeblich ein Roboter für ein- und ausgehende Ware verantwortlich. Entpalettieren, zusammenstellen, neu palettieren und etikettieren gehört zu dessen Aufgaben – alles auf Geheiß des zentralen Planungs- und Steuerungssystems, mit dem natürlich auch der Einkauf vernetzt ist.

Die neu erstellten Etiketten für die Ware enthalten Informationen zu Herkunft, Farbe, Oberflächeneigenschaften, Bindemittel, Anwendungsvorschriften und dem Gewicht der Ware. „Durch diese Automatisierung können wir heute zu 100 Prozent sicher sein, dass das, was auf dem Etikett steht, auch in dem Paket drin ist. Das konnten wir früher nicht“, so Grimm.

Digitale Transparenz verschafft Zeitvorteil

Über Global Eagle werden Rechnungen generiert, Reklamationen dokumentiert, Einlieferungs- und Auslieferungsbestände festgehalten, Auftragseingänge abgebildet, E-Mails hinterlegt oder Zahlungsstände von Kunden transparent gemacht – und dies, weil webbasiert, ortsungebunden auch für jeden Vertriebsmitarbeiter ersichtlich, der gerade irgendwo in Deutschland unterwegs ist. Das System hält für ihn alle relevanten Kundendaten vor.

Die Vertriebsplanungen werden erleichtert, denn die Mitarbeiter können mit Hilfe des geografischen Tools nicht nur ihre Touren planen, sondern bekommen auf einer Karte (basierend auf einer Google-Maps-Integration) gleich ausgeworfen, welche Kunden oder potenziellen Kunden in ihrem direkten Umfeld zusätzlich besucht werden könnten. Und selbstverständlich erfahren sie über jeden einzelnen der Ausgewiesenen weitere Details wie Umsatz, Umsatzpotenzial oder noch ausstehende Lieferungen und Zahlungen per Klick auf dem Notebook oder per Touch auf dem Smartphone.

„Global Eagle hat uns im gesamten Unternehmen – quer durch alle Abteilungen – Vorteile gebracht. Der entscheidende ist: Zeit. Wir wissen einfach schneller, wo wir stehen, welche Sorgen und Nöte unsere Kunden haben und wie wir sie lösen können. Denn alles ist in diesem System vorhanden, transparent und permanent abrufbar.“ Heike Grimm



Etikettieren, palettieren, aussenden – ein Roboter managt mit Hilfe von Eagle Peak den Wareneingang und -ausgang.

Quelle: Eagle-Peak

und ihre Mitarbeiter nutzen diese gewonnene Zeit, um sich verstärkt den Beratungsaufgaben gegenüber Kunden zu widmen. „Wir haben uns neu organisiert und damit Freiräume geschaffen. Das kommt unseren Kunden in Form von mehr Forschung und Wissenstransfer bei der Anwendung der unterschiedlichen Pulverlacke zugute“, so Heike Grimm.

Klaus Peter Betz ■

 www.eagle-peak.de