„Das Reden beenden und tun“

**Achte Netzwerk-Veranstaltung von Tebis Consulting – Thema: „Potenziale von Synergien in der fertigenden Industrie nutzen“**

Zahl der Zeichen:

Ca. 6.200 Zeichen

5 Bilder

Weitere Informationen erhalten Sie von:

Jens Lüdtke

Tebis Technische Informationssysteme AG

Niederlassung Göppingen

Stuttgarter Str. 67, 73033 Göppingen

Tel [07161 919560](https://www.google.com/search?q=tebis+g%C3%B6ppingen&rlz=1C1GCEA_enDE907DE907&oq=tebis+g%C3%B6p&aqs=chrome.0.0i355i512j46i175i199i512j69i57j0i22i30l3.2610j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8)

Email: jens.luedtke@tebis.com

<https://www.tebis-consulting.com/de>

Wir freuen uns, wenn Sie diese Informationen Ihren Lesern übermitteln und uns ein Belegexemplar zusenden.

„Das Reden beenden und tun“

**Achte Netzwerk-Veranstaltung von Tebis Consulting – Thema: „Potenziale von Synergien in der fertigenden Industrie nutzen“**

Göppingen, 02.05.2023 – Synergien nutzen, um marktfähig zu bleiben: Welche Potenziale Unternehmen im Werkzeug-, Modell- und Formenbau, aber auch in der gesamten fertigenden Industrie durch Partnerschaften erschließen können, erörterte die achte Netzwerkveranstaltung „Zukunft im Visier“ von Tebis Consulting. Am 18. April kamen rund 50 Interessierte zum kostenfreien Online-Event zusammen. Über zwei Stunden wurde referiert und rege diskutiert. Das Fazit: „Endlich das Reden beenden und stattdessen tun“, wie Dr. Jens Buchert, Geschäftsführer KW Solution, es benennt.

„Gemeinsam sind wir stärker – So schaffen Unternehmen und Zulieferer im Werkzeug-, Modell- und Formenbau echte Synergien“ – unter diesem Motto stand die aktuelle Netzwerkveranstaltung von Tebis Consulting. Neben Buchert waren auch Ing. Paul Bruckberger MA, Geschäftsführer von linx4, und Andrea Belegante, ehemalige Hauptgeschäftsführerin des Bundesverbands der Systemgastronomie, geladen, um branchenübergreifend verschiedene Konzepte zu erörtern. Tebis-Consulting-Leiter Jens Lüdtke moderierte die Veranstaltung.

Pay per Use: gemeinsam krisensicher werden

In seiner Key Note referierte Paul Bruckberger über Pay-per-Use-Modelle und wie sie den Unternehmen der Branche zur Minimierung von Risiken und zu mehr Flexibilität verhelfen. linx4 bietet eine entsprechende Pay-per-Use Finanzierung an. Dabei handelt es sich um eine Kooperation zwischen linx4 und jeweils einem Maschinenhersteller und einem Maschinenbetreiber. Der Dienstleister finanziert dabei die Maschine, so dass der Hersteller den Vollbetrag erhält, während der Betreiber wiederum nur für die tatsächlich genutzten Maschinenlaufzeiten zahlt. „Wenn alles nach Plan läuft, kommt der Maschinenbetreiber in Summe mit einem Kredit von der Bank günstiger weg – aber darum geht es nicht“, führt Bruckberger aus. „Das Modell dient der Krisenbewältigung: In schlechten Zeiten, wenn die Maschinen aufgrund fehlender Aufträge stillstehen, ist der Betreiber deutlich entlastet.“ Das Konzept kann Unternehmen somit einen Teil des Risikos nehmen und ihnen helfen, langfristig am Markt zu bestehen. Allerdings räumt Bruckberger auch ein, dass es sich nicht für jeden eignet: „Als Maschinenbetreiber muss man bereit sein, Informationen abzugeben. Damit das Modell funktioniert, ist es unerlässlich, dem Maschinenhersteller auch bestimmte Nutzungsdaten zugänglich zu machen – das möchten nicht alle Unternehmen.“ Wichtig sei deshalb, immer anhand konkreter Anwendungsfälle abzuwägen.

Individuelle Lösungen und Tatkraft als Stärke kleiner Unternehmen

Erfahrung, wie Kooperationen in der Praxis aussehen können, bringt Dr. Jens Buchert mit: „In den letzten 15 Jahren habe ich viel aus meinem Netzwerk gelebt.“ Wichtig sei es dabei, Partner langfristig an sich zu binden: „Und wenn einmal etwas nicht klappt, entwickle ich lieber kreative Lösungen, als zu anderen Unternehmen abzuwandern“, erklärt der Unternehmer. Dafür ist auf allen Seiten Offenheit und Flexibilität Grundvoraussetzung – wie gut gemeinsame Krisenbewältigung funktioniert, hängt stark von der Firmenstruktur des jeweiligen Partners ab: „Die Stärke kleiner Unternehmen ist es, individuelle Modelle zu schaffen. Das ist ein großer Vorteil, der mehr genutzt werden muss“, so Buchert. Sein Aufruf deshalb: Tatkräftig sein! „Langfristige Pläne gehen im Alltagsgeschehen oft einfach unter, darum sollte man lieber kurzfristige Projekte einfach mal ausprobieren und umsetzen – im besten Fall haben dann alle schon nach einem Monat ein Erfolgserlebnis und den Beweis, dass es funktionieren kann. Das spornt definitiv an!“

Einen Blick über den Tellerrand der eigenen Branche werfen

Wie andere Branchen mit dem Thema umgehen, weiß insbesondere Andrea Belegante. Verantwortliche großer Fast-Food-Ketten direkt an einen Tisch zu bringen, ist in der Systemgastronomie z. B. auf der Plattform des Verbandes möglich. „Trotz der Konkurrenz wissen alle, dass sie nun einmal in einem Boot sitzen und die Herausforderungen der Zeit gemeinsam stemmen müssen“, sagt Belegante. „Eine Branche muss sich als Wertegemeinschaft verstehen, die füreinander einsteht.“ Ein geschlossenes Auftreten gegenüber der Politik ist dabei ein entscheidender Stellhebel: „Für uns mag es selbstverständlich erscheinen, welche Themen unsere jeweiligen Branchen umtreiben – für die Politik und die Öffentlichkeit ist es das nicht. Deswegen ist Sichtbarkeit entscheidend.“ Den Unternehmen im Werkzeug-, Modell- und Formenbaus rät sie außerdem, offen für Veränderungen zu sein. „Wir leben in einer Welt, die niemals wieder sein wird wie zuvor. Das ist eine Herausforderung, aber gleichzeitig auch eine Chance.“ Dabei fügt sie aber auch hinzu: „Allein die Tatsache, dass ich heute hier mit dabei bin, ist wohl der beste Beweis, dass die Branche durchaus bereit ist, über den Tellerrand hinauszublicken.“

Nach Ende der Podiumsdiskussion standen die Experten in Breakout Rooms für weiterführende Fragen des Publikums zur Verfügung. „Der spannende Austausch hat gezeigt, dass Kooperationen definitiv ein wichtiger Stellhebel für den Erfolg produzierender Unternehmen sein können“, fasst Lüdtke zum Schluss zusammen. Eine konkrete Idee kam dabei auch aus dem Publikum: ein Online-Forum für den gemeinsamen Austausch, beispielsweise, um bei Maschinenausfällen kurzfristig Produktionskapazitäten von Nachbarunternehmen nutzen zu können. „Eine Idee, die wir auf jeden Fall weiterverfolgen sollten“, erklärt Lüdtke. Vielleicht gibt’s auf der nächsten Tebis-Consulting-Netzwerkveranstaltung im Herbst hierzu bereits etwas zu berichten …

Zukunft im Visier

Das kostenlose Veranstaltungsformat „Zukunft im Visier“, das von Tebis Consulting ehrenamtlich getragen wird, hat es sich zum Ziel gesetzt, aktuelle Trends und Problemstellungen für fertigende Industrien näher zu beleuchten und Ansätze für Lösungen aufzuzeigen. „Wir möchten in Ergänzung zu unseren Seminar- und Beratungsangeboten mit diesen Online-Events dazu beitragen, die hochinnovativen Schlüsselbranchen im deutschsprachigen Raum zu stärken“, erklärt Tebis-Consulting-Leiter Jens Lüdtke.

Bilder



Bild 1\_Tebis Consulting Zukunft im Visier Synergien

Bildunterschrift:

„Der spannende Austausch hat gezeigt, dass Kooperationen definitiv ein wichtiger Stellhebel für den Erfolg produzierender Unternehmen sein können“ – Jens Lüdtke, Leiter Tebis Consulting

(Bild: Tebis Consulting)



Bild 2\_Tebis Consulting Zukunft im Visier Synergien

Bildunterschrift:

„Für uns mag es selbstverständlich erscheinen, welche Themen unsere jeweiligen Branchen umtreiben – für die Politik und die Öffentlichkeit ist es das nicht. Deswegen ist Sichtbarkeit entscheidend.“ – Andrea Belegante, Rechtsanwältin, Ehemalige Hauptgeschäftsführerin und Lobbyistin, Tarifverhandlungsführerin, Speakerin, Autorin

(Bild: Andrea Belegante)



Bild 3\_Tebis Consulting Zukunft im Visier Synergien

Bildunterschrift:

„Die Stärke kleiner Unternehmen ist es, individuelle Modelle zu schaffen. Das ist ein großer Vorteil, der mehr genutzt werden muss“ – Dr. Jens Buchert, Geschäftsführer KW Solution

(Bild: KW Solution)



Bild 4\_Tebis Consulting Zukunft im Visier Synergien

Bildunterschrift:

„Das Pay-per-Use-Modell dient der Krisenbewältigung: In schlechten Zeiten, wenn die Maschinen aufgrund fehlender Aufträge stillstehen, ist der Betreiber deutlich entlastet.“ – Ing. Paul Bruckberger MA, CEO linx4 – Pay-per-Use Financing

(Bild: linx4)

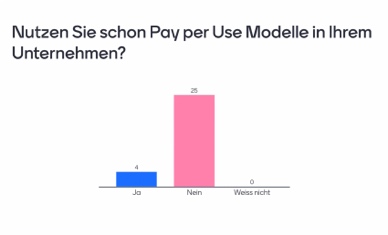


Bild 5\_Tebis Consulting Zukunft im Visier Synergien

Bildunterschrift:

Über 85% der Befragten nutzen derzeit noch keine Pay-per-Use-Modelle in ihren Unternehmen.

(Bild: Tebis Consulting)

Über Tebis Consulting

Tebis Consulting berät Unternehmen aus den zerspanenden Branchen und sieht sich selbst als Teil des Werkzeug-, Modell- und Formenbaus: Seit Gründung der Beratung (2015) vertrauen bereits gut 800 kleine und mittelständische Unternehmen der Expertise des VDWF-Mitglieds. Im Sinne des Trusted Advisor-Konzepts agieren die Spezialisten von Tebis Consulting als Begleiter der beratenen Unternehmen. Das Portfolio umfasst sowohl Strategieplanung als auch konkrete Maßnahmen zur Prozessoptimierung, Ziel sind mehr Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit.

Darüber hinaus verfügt Tebis Consulting über eine eigene Benchmark-Datenbank und ist Mitbegründer des „Marktspiegels Werkzeugbau“.

Das Team um Leiter Jens Lüdtke sitzt in Göppingen, Baden-Württemberg, und stellt eine eigenständige Geschäftseinheit der Tebis AG dar. Der globale Markt- und Technologieführer im CAD/CAM- und MES-Bereich Tebis hat seinen Firmensitz bei München und unterhält weltweit 9 Tebis Niederlassungen sowie Handelsvertretungen in weiteren 8 Ländern.

Mehr zu Tebis Consulting findet sich unter: <https://www.tebis-consulting.com/de>