

INNOVATION IN DER PRAXIS

BEISPIELE AUS DER WISSENS- UND
TECHNOLOGIETRANSFERBERATUNG DER JADEBAY GMBH



EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Fonds für
regionale Entwicklung



Vorwort	03		
Wissens- und Technologietransferberatung (WTT) in der JadeBay-Region	04		
Die WTT-Berater im Interview	06		
Innovationsradar JadeBay	08		
Megatrends im Überblick	09		
Beratungsbeispiele aus der Praxis			
■ Megatrend: Neue Arbeit	10		
Strukturen für Inklusion und soziale Innovation Fellensiek Projektmanagement entwickelt mit de Mood in Jever neue Projekte, Friesland	11		
Wie macht man Erfolg unzerbrechlich? Prozessinnovation bei Friesland Porzellan, Friesland	12		
Innovation: Soziale Arbeit 4.0 CVJM-Sozialwerk Wesermarsch nutzt neue Technologien, Wesermarsch	13		
Zusammenarbeit neu gestalten Organisationsentwicklung bei der VINTEGO, Wilhelmshaven	14		
■ Megatrend: Individualisierung	15		
Start-Up-Culture – Lücke im Arbeitsprozess schließen Innovationsberatung bei holzidee – konstruktion + planung, Friesland	16		
Mit handbemalten Sneakern zum Erfolg JadeBay GmbH unterstützt die Digitalisierung bei Born Originals, Wilhelmshaven	17		
■ Megatrend: Moderner Handel	18		
Brand Management – Markenbildung im Einzelhandel Innovationsberatung bei der Schatulle Hooksiel, Friesland	19		
Omni-Channel-Vertrieb für scharfe Spezialitäten aus der Wilhelmshavener Südstadt Strategie-Beratung für die Wilhelmshavener Senfmanufaktur und den Küstensenf, Wilhelmshaven	20		
Krause Modellbau: Bunt blinkende Wohnzimmerkirmes für jedermann Prozessoptimierung für Modellbauliebhaber: Vom Einzelstück zur Serienfertigung, Wittmund/Friesland	21		
■ Megatrend: Neue Bildung	22		
Wissensmanagement – Technologie in der Bildung Innovationsberatung beim Unternehmen Easy Bildung, Wilhelmshaven/Friesland	23		
New Work – Digitale Prozesse für zukunftsorientierte Bildung Innovationsberatung bei der Verkehrsakademie Roffhausen, Friesland	24		
Digitale Weiterbildung in der Pflege- und Gesundheitsbranche Dienstleistungsentwicklung bei der Vita Akademie, Wittmund	25		
Mit Microlearning zu mehr IT-Sicherheit im Handwerk Moderne Lernumgebung und E-Learning-Kurse bei Thormählen Blitzschutz, Wesermarsch	26		
■ Megatrend: Verwendung der Daten	27		
Bye Bye Papierberg: Von der Zettelwirtschaft zur digitalen Auftragssteuerung Maler Koopmann aus Stadland/Rodenkirchen, Wesermarsch	28		
Easy Shipping – Digitale Logistiklösung für den Online-Handel Innovationsberatung bei MediaFloh, Stollhamm (Wesermarsch)	29		
Cloud Computing – Dezentrale Datenverarbeitung und -Sicherheit Innovationsberatung bei der flügge projekt GmbH, Friesland	30		
Augmented Reality – Kosten- und Ressourcenschonende Dienstleistungsmodelle im Energiebereich Innovationsberatung bei Moritz & Sohn, Wilhelmshaven	31		
■ Megatrend: Gestaltung des Seins und der Umwelt	32		
Die Idee für das besondere Produktportfolio Innovationsberatung bei Druckerei & Verlag Söker, Wittmund	33		
Smart Office – Digitale Auftragsabwicklung für schlaue Sicherheitslösungen Innovationsberatung bei Ron Toben Sicherheitstechnik, Wilhelmshaven	34		

Mit Zero Waste und Crowdfunding gegen die Plastikflut Geschäftsmodellentwicklung Inklusionsbetrieb „Alles Ohne“- unverpackt, Friesland	35
Mit Innovationen Elektro-Schrott vermindern Ideen- und Produktentwicklung mit Dr. Brüning Engineering UG, Wesermarsch	36
■ Megatrend: Künstliche Intelligenz	37
Mit digitalen Prozesslandkarten und smarter Moderation zur Beratung 4.0 Anwendungsentwicklung mit den Digitalexperten von YuuniDo, Friesland	38
Mit Schrifterkennung Energie sparen Innovationsberatung bei AFG-Industrieservice GmbH, Wilhelmshaven	39
Internet of Things – Fernwartung in der Produktion durch Digitalisierung Innovationsberatung bei der Bockhorner Klinkerziegelei, Friesland	40
■ Megatrend: Energie	41
Green Tech – Moderne Prozesse für eine Energieversorgung mit LNG, Wasserstoff und eFuels Innovationsberatung bei Turbo-Technik GmbH & Co. KG, Wilhelmshaven	42
Innovative Produkte und nachhaltige Energie Effiziente Verwertung von Reststoffen bei der Terraplus Energie GmbH, Friesland	43
Mit smarter Photovoltaik zu mehr Effizienz in der Erzeugung erneuerbarer Energie Innovation und Digitalisierung mit M&A Nordsonne und Federspiel Technology, Friesland	44
Kanäle der Innovationsberatung der JadeBay GmbH	45
Impressum	47

SEHR GEEHRTE LESERINNEN UND LESER, LIEBE INNOVATIONSINTERESSIERTE UND –BEGEISTERTE,

es gibt Erkenntnisse, die nie an Wahrheit verlieren. Bereits vor über 300 Jahren sinnierte der britische Theologe John Ray: „Nichts wird zum gleichen Zeitpunkt erfunden und perfektioniert.“ Innovation wird als Prozess gedacht, der mit Arbeit, Lernen und vor allem Austausch verbunden ist.

Unser Projekt „Wissens- und Technologietransferberatung in der Jade-Bay-Region“ steht Unternehmen auf ihrem jeweiligen Weg zu betrieblicher Innovation bereits seit einiger Zeit beratend zur Seite. Ob Prozessunterstützung, Tipps zu Förderprogrammen, Zugang zu wertvollen Netzwerken oder regelmäßige Beiträge per Innovationsradar im Radio oder als Blog – unsere Berater bringen ihre langjährige Erfahrung aus einer Vielzahl sehr heterogener Beratungsfälle stets wertschätzend und lösungsorientiert ein.

Heute sind wir stolz, Ihnen einen kleinen Auszug aus den Praxisbeispielen der letzten Jahre in die Hände zu legen. Bei der Zusammenstellung und herausfordernden Auswahl zeigte sich einmal mehr, wie beeindruckend breit die Unternehmenslandschaft in der JadeBay-Region aufgestellt ist und mit welchem Mut und welcher Tatkraft spannende Innovationen vorangetrieben werden. Die starke Inanspruchnahme unseres Beratungsangebotes und die damit verbundene Fülle an Beispielen, aus der wir bei der Erstellung dieser Broschüre schöpfen durften, ist gleichzeitig Ausdruck des Vertrauens, welches unserem Projekt und unseren Beratern entgegengebracht wird - und darüber freuen wir uns sehr.

Vielleicht können wir mit dieser Sammlung auch bei Ihnen einen Inspirationsfunken zünden und Sie schon bald auf Ihrem Innovationsweg unterstützen? Wir heißen Sie herzlich willkommen und wünschen Ihnen bis dahin eine spannende Lektüre!

Mit besten Grüßen des gesamten JadeBay-Teams

Elke Schute
Geschäftsführerin JadeBay GmbH Entwicklungsgesellschaft

PS: Für eine leichtere Lesbarkeit der Texte wurde von einer geschlechtsspezifischen Differenzierung bestimmter Worte und Formulierungen abgesehen; entsprechende Textstellen gelten aber selbstverständlich gleichwertig für alle Geschlechter.

EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Fonds für
regionale Entwicklung

WISSENS- UND TECHNOLOGIETRANSFER- BERATUNG (WTT) IN DER JADEBAY-REGION

Die JadeBay-Region hat nicht nur Meer, Natur und gesunde Nordseeluft zu bieten, sondern verfügt zudem über ein großes Innovationspotenzial. Entlang des Jadebusens gibt es viele Unternehmen mit Ideen und Visionen - beispielsweise für neue Produkte, Dienstleistungen, Prozesse oder Technologien. Doch oftmals scheitert die Realisierung an finanziellen, personellen oder organisatorischen Hürden.

Viele gute Ideen verschwinden in der Schublade und werden aufgrund fehlender Unterstützung nie umgesetzt. Genau an dieser Stelle setzt unser Projekt **„Wissens- und Technologietransferberatung in der JadeBay-Region“** an. Unsere Berater, Dr. Michael Schuricht und Dr. Michael W. Preikschas, helfen Betrieben aus der JadeBay-Region, ihre Entwicklungschancen zu identifizieren und Innovationen in die Tat umzusetzen. Kleine und mittlere Unternehmen aus der Region können diese Hilfe kostenlos in Anspruch nehmen. Jedes interessierte Unternehmen wird individuell betrachtet und dabei unterstützt, seine Innovationspotenziale herauszuarbeiten. Die Berater begleiten die Unternehmen über den gesamten Innovationsprozess - von der Erstberatung, über die Suche nach Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten bis hin zur finalen Umsetzung konkreter Innovationen in der Praxis.

Sie beraten branchen- und technologieübergreifend und sind - falls vom Unternehmen gewünscht - auch aktiv als Ansprechpartner im Betrieb vor Ort. Die Wissens- und Technologietransferberatung der JadeBay GmbH versteht sich als Lotse und Verbindungsstelle zwischen Experten, Unternehmen und wissenschaftlichen Einrichtungen rund um den Jadebusen. Durch ein starkes Innovationsnetzwerk in der JadeBay-Region soll sichergestellt werden, dass möglichst viele der aussichtsreichen Ideen und Visionen in der JadeBay-Region umgesetzt werden und eben nicht in der Schublade landen.

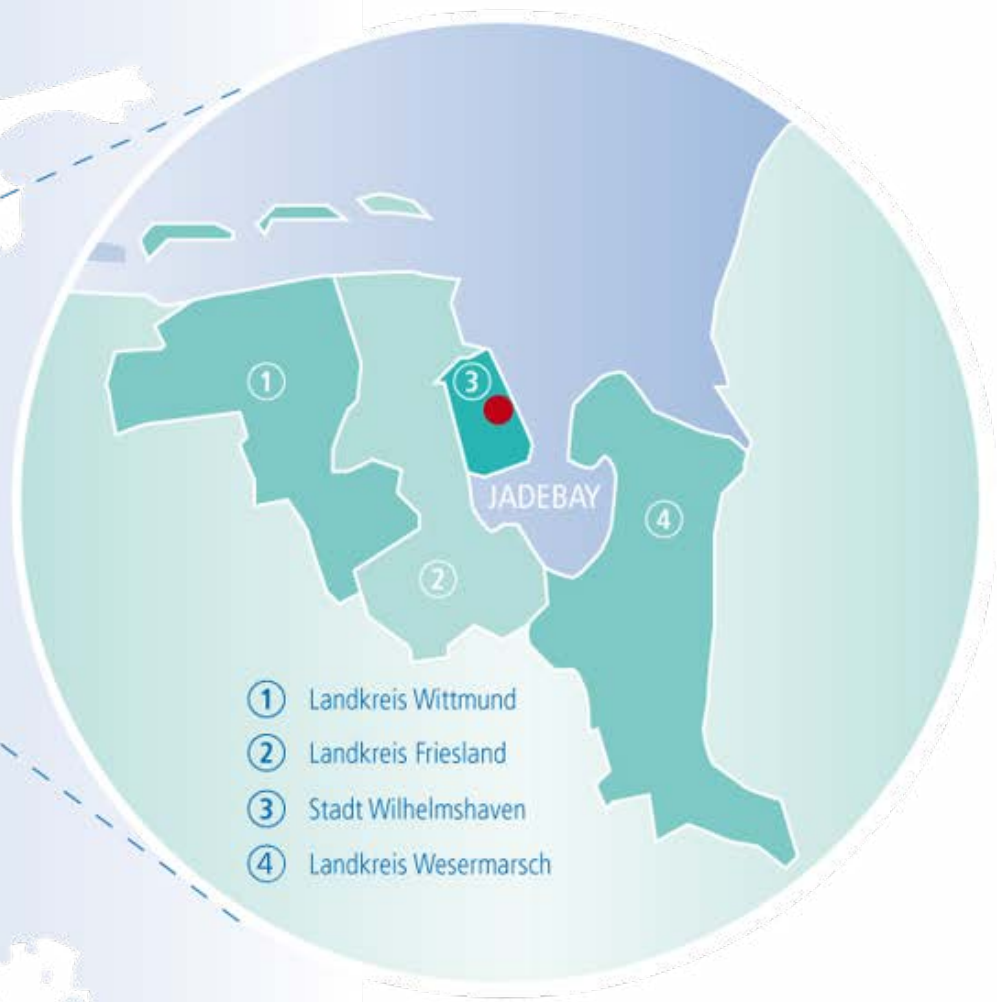
Das wesentliche Ziel des Projekts „Wissens- und Technologietransfer“ ist dabei, die Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft regionaler Unternehmen und damit der JadeBay-Region in Gänze zu stärken und zu festigen. Das Land Niedersachsen unterstützt das Projekt „Wissens- und Technologietransfer in der JadeBay-Region“ mit Mitteln aus dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE). Das Projekt wird von der JadeBay GmbH als Projektträgerin in enger Abstimmung und in Zusammenarbeit mit den lokalen Wirtschaftsförderungen umgesetzt. Projektpartner:innen sind die Gesellschafter:innen der JadeBay GmbH: die Stadt Wilhelmshaven und die Landkreise Friesland, Wesermarsch und Wittmund.



MEHR
INFORMATIONEN



TECHNOLOGIETRANSFER.JADE-BAY.DE





Dr. Michael W. Preikschas

Tel.: +49 (0) 4421 / 50 04 88 - 0

Mobil: +49 (0)151 / 17641569

Mail: m.preikschas@jade-bay.com



Dr. Michael Schuricht

Tel.: +49 (0) 4421 / 50 04 88 - 0

Mobil: +49 (0)160 / 95814373

Mail: m.schuricht@jade-bay.com

WISSENS- UND TECHNOLOGIETRANSFER (WTT)

Die JadeBay-Berater im Interview über Innovation und die Dimension der Trendforschung

WAS IST INNOVATION?

Dr. Michael Schuricht:

Jeder spricht heutzutage von Innovationen. Und dabei geht es oft um den großen Sprung, die Disruption, die Märkte neu definiert, Unternehmen ganzheitlich verändert und nie dagewesenen Nutzen schafft. In der Praxis ist dies jedoch die Seltenheit. Viel bedeutender ist dort die inkrementelle Veränderung, die auf Bestehendes aufbaut, dies weiterentwickelt und mit einem Blick über den Tellerrand Schritt für Schritt ergänzt.

WORIN KÖNNTE DIESE VERÄNDERUNG BESTEHEN?

Dr. Michael Schuricht:

Zum Beispiel in der Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen, der Einführung neuer Prozesse und Technologien, aber auch in einem neuen Geschäftsmodell, also der Art, wie ein Unternehmen Geld verdient. Diese Geschäftsmodellinnovationen sind oft die Spannendsten. Mit Freude erinnere ich mich beispielsweise an einen Beratungsfall aus der Softwareindustrie. Die Unternehmer hatten sich mit einer neuen Software, einem Geoinformationssystem, selbstständig gemacht. Der Erfolg blieb zu Beginn jedoch aus – und das lag nicht am Produkt. Der Nutzen war unverkennbar und die Software war technisch gesehen auf höchstem Niveau. Erst als das Unternehmen sein Geschäftsmodell umgestellt hat, die Software verschenkte und passende Servicedienstleistungen anbot, um damit Geld zu verdienen, hat es „klick“ gemacht.

WARUM SOLLTEN SICH UNTERNEHMEN MIT DEM THEMA INNOVATION AUSEINANDERSETZEN?

Dr. Michael Schuricht:

Es gibt viele Gründe, um sich mit dem Thema Innovation auseinanderzusetzen. Wie das kleine Beispiel zeigt, stehen oft ökonomische Aspekte im Vordergrund. Durch Innovation versuchen Unternehmen neuen Anforderungen am Markt, neuen Erwartungen ihrer Kundinnen und Kunden oder gestiegenem Wettbewerbsdruck zu begegnen und sich davon abzuheben. Doch Innovation hat auch einen organisationalen, ja gar einen kulturellen Aspekt. Beschäftigen sich die Mitarbeitenden eines Unternehmens kontinuierlich mit neuen Themen, versuchen sie Bestehendes zu optimieren, Probleme abzustellen und neue Lösungen zu kreieren, trainieren sie ihre Kreativität. Sie schaffen ein soziales Umfeld, in dem es einfach ist, auch kurzfristig auf Veränderungen oder gar Krisen zu reagieren. Innovation ist deshalb mehr, als nur ein neues Produkt, ein neuer Prozess oder eine neue Technologie – sie ist ein Beitrag zur unternehmerischen Resilienz, die gerade in der heutigen Zeit immer wichtiger wird.

WIE KANN MAN SICH DURCH INNOVATIONEN ABHEBEN?

Dr. Michael Preikschas:

Entwickelt ein Unternehmen eine Innovation, verschafft es sich eine Abgrenzung zum Wettbewerb. Dieser Vorteil kann sich in der Qualität, aber auch im Preis oder der Einzigartigkeit eines Produktes äußern. Damit steigt der Wert des Angebots für den Kunden gegenüber den Angeboten von Wettbewerbern, die nicht über die Innovation verfügen. Besonders in den sogenannten gesättigten Märkten, in

denen eine starke Rivalität zwischen den Marktteilnehmenden herrscht, können selbst kleine Unterschiede im Angebot für den Kunden eine große Bedeutung haben.

IN WELCHEN BRANCHEN KÖNNEN INNOVATIONEN BEOBACHTET WERDEN?

Dr. Michael Preikschas:

Das liegt im Auge des Betrachters. Die Konsumentinnen und Konsumenten sehen vor allem die Innovationen rund um Medien und Konsumgüter, weil man diesen im täglichen Leben begegnet und damit am besten erkennen kann. Die größten Innovationen kommen in Deutschland allerdings aus der Industrie. Diese Entwicklungen sind für den Endverbraucher nur weitaus weniger ersichtlich. Häufig werden diese Innovationen dann von kleinen und mittleren Unternehmen aufgenommen und weiterentwickelt oder nach und nach in den Konsumentenbereich übergeben. Ein Beispiel hierfür sind 3D-Drucker. Diese gibt es im klassischen Maschinenbau schon eine ganze Weile, mittlerweile werden sie auch für die Nutzung durch Endverbraucher relevant.

GIBT ES UNTERSCHIEDE ZWISCHEN GROSSEN UND KLEINEN UNTERNEHMEN?

Dr. Michael Schuricht:

Ja und nein – kleine Unternehmen sind, genau wie große Unternehmen, in der Lage sich zu verändern, sich inkrementell weiter zu entwickeln oder gar neue, disruptive Ideen oder Technologien zu kreieren. Der Unterschied liegt lediglich in der Ressourcenausstattung und der verfügbaren Zeit. Während große Unternehmen Forschung, Entwicklung und

Innovation oft in eigene Abteilungen auslagern können, müssen kleine Unternehmen dies mit ihrem Tagesgeschäft kombinieren. Selten schaffen sie es deshalb, diversifizierte Innovationsportfolien aufzubauen. In der Praxis bleibt ein Projekt, an dem viel Hoffnung hängt. Hier setzen wir auch mit unserer Beratung an. Gemeinsam mit dem Unternehmen suchen wir Wege, das Risiko und den Aufwand von Innovationsprojekten zu minimieren. Wir schaffen Zugang zu KMU-spezifischen Fördermitteln und Netzwerken oder helfen effiziente Innovationsstrukturen aufzubauen.

INWIEWEIT SIND INNOVATIONEN HEUTZUTAGE EIN MUSS FÜR UNTERNEHMEN?

Dr. Michael Preikschas:

Innovationen sind nicht immer zwingend notwendig. Auch wenn man Innovator:innen aus der Industrie schnell folgt, kann dies sehr positive Folgen für ein Unternehmen haben. Wir sprechen hier von den sogenannten Schlüsseltechnologien. Durch das schnelle und effiziente Übernehmen solcher Ansätze können Unternehmen am Markt sehr erfolgreich sein. Dies macht auch die Wichtigkeit der kontinuierlichen Trendbetrachtung deutlich. Der Innovator ist zwar im Technologiezyklus – mit seiner Schrittmachertechnologie – noch vor den Nachahmern positioniert, trägt aber auch ein hohes Finanzrisiko. Nachahmer, die Ideen geschickt kopieren, müssen im Vergleich zum Innovator hingehen nicht mehr so viel Aufwand in Forschung und Entwicklung stecken. Aber ganz gleich ob Innovator oder Verfolger, Unternehmen sollten sich grundsätzlich offen für Neues zeigen, um langfristig erfolgreich zu sein.

WIE KOMMT MAN ZU INNOVATIONEN?

Dr. Michael Preikschas:

Das funktioniert sehr unterschiedlich: Anstöße können beispielsweise durch die Einbindung von Kunden, Mitarbeitenden oder Lieferanten in Denkprozesse gegeben werden. So etwas nennt man Open Innovation. Das Unternehmen Lego fragt dabei zum Beispiel ihre Kunden nach Ideen für neue Puzzle. Diese können dann über eine Online-Plattform eingereicht werden. Eine andere Möglichkeit ist der strukturierte Forschungs- und Entwicklungsprozess, in welchem Unternehmen für bestimmte Probleme zielgerichtet nach einer Lösung suchen. Dafür können auch Kooperationen mit Universitäten oder Forschungseinrichtungen genutzt werden. Natürlich ist auch die traditionelle Marktforschung nützlich. Durch eine geschickte Trendbetrachtung kann gefunden werden, was in anderen Ländern oder Kulturen schon Verwendung findet. So lässt sich ein Denkansatz finden, der für ein Unternehmen oder eine Zielgruppe angepasst wird. Wichtig ist das Zusammenspiel von unterschiedlichen Maßnahmen. Wir sprechen dabei von der Entwicklung einer Innovationskultur im Unternehmen.



EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Fonds für
regionale Entwicklung



INNOVATIONSRADAR JADEBAY

Trends und Megatrends als Orientierungshilfe und Inspiration

Ob Digitalisierung, Neue Ökologie, Urbanisierung oder Hyperkonnektivität, viele Trends sind allgegenwärtig und verändern bereits heute unser Leben in rasanter Geschwindigkeit. Sie bieten neue Möglichkeiten und Entwicklungsoptionen. Sie führen aber auch zu Unsicherheiten und manchmal sogar zu (Zukunfts-)Angst.

Der **InnovationsRadar JadeBay** versucht hier, als Teil des EFRE-Projektes „Technologie- und Wissenstransfer in der JadeBay-Region“, Unterstützung und Hilfestellung zu sein. Per Blog, Podcast, Buch und in vielen Veranstaltungen wagen die Innovationsberater den berühmten Blick über den Tellerrand (siehe Seite 45). Sie gehen weltweit auf die Suche nach neuen Ideen und diskutieren mit regionalen Unternehmen, wie man diese hier bei uns umsetzen kann. Dabei werden Trends stets als Orientierungshilfe und Inspiration verstanden - als Leitplanke zur

Das Buch „Innovationsradar“

Die JadeBay GmbH hat zur Unterstützung und Inspiration der kleinen und mittleren Unternehmen der Region das Buch „InnovationsRadar“ herausgebracht. Auf rund 200 Seiten geben die Autoren Dr. Michael Preikschas und Dr. Michael Schuricht einen umfassenden Überblick über Trends und Megatrends. Hinter insgesamt acht großen Trend-Überschriften wie zum Beispiel „Moderner Handel“ oder „Gestaltung des Seins und der Umwelt“ verbergen sich spannende Artikel, die aktuelle Entwicklungen abwechslungsreich, praktisch und verständlich aufbereiten. Die Autoren haben ihr Know-how und ihre langjährigen Erfahrungen in der Innovationsberatung in das Werk eingearbeitet und somit einen guten Einstieg für Unternehmen geschaffen, die sich mit Veränderungs- und Erneuerungsprozessen auseinandersetzen wollen.

Entwicklung neuer Produkte, Prozesse oder Dienstleistungen, die immer auf die individuellen Bedürfnisse eines Unternehmens projiziert und angepasst werden müssen.

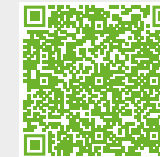
In den letzten Jahren haben die JadeBay-Berater acht große Themen identifiziert, die auch als Megatrends zu bezeichnen sind: Neue Arbeit, Individualisierung, Moderner Handel, Neue Bildung, Verwendung der Daten, Gestaltung des Seins und der Umwelt, Künstliche Intelligenz sowie Energie. Getreu der Interpretation von John Naisbitt, der den Begriff des Megatrends in seinem gleichnamigen Weltbestseller im Jahr 1982 prägte, sind diese die „Blockbuster“ des Wandels. Es handelt sich um langfristige Entwicklungen, die in allen möglichen Lebensbereichen auftauchen und dort Auswirkungen zeigen. Nicht nur im Konsum, sondern auch in der Politik oder der Ökonomie. Diese Trends haben prinzipiell einen globalen Charakter. Auch wenn sie nicht überall und zur selben Zeit gleich stark ausgeprägt sind, haben sie eine Halbwertszeit von mindestens 25 bis 30 Jahren.

Über die acht großen Trends hinaus bietet der **InnovationsRadar JadeBay** regelmäßig einen Überblick über neue Entwicklungen und präsentiert eine Vielzahl intelligenter, leistungsstarker und strukturverändernder Innovationen: die sogenannten Mikrotrends. Sie sind oft nur punktuell bei einigen wenigen Innovationstreibenden zu beobachten, bieten aber erste konkrete Anzeichen für entscheidende Trendströmungen. Häufig sind sie Initialzündung für Menschen oder Unternehmen, um selbst auf neue Ideen zu kommen oder den entscheidenden Anstoß für einen Richtungswechsel zu erhalten.

Die Innovationsberater der JadeBay GmbH haben acht Megatrends ausgemacht, die die Welt zurzeit bewegen, und berichten regelmäßig darüber. **Mit Scannen des QR-Codes landen Sie auf einem beispielhaften Blog-Artikel zu dem jeweiligen Megatrend.** Auf Seite 45 haben wir für Sie die verschiedenen Kanäle zusammengefasst, auf denen die Innovationsberater aktuell informieren.

Neue Arbeit

NEUE WEGE IM INNOVATIONSMANAGEMENT: VON DER LINEAREN ZUR AGILEN INNOVATION



Individualisierung

MIT DIGITAL TRIBES GEGEN DIE VEREINSAMUNG

Moderner Handel

DIE ZUKUNFT DES MARKETINGS — INFLUENCER ÖKOLOGISME



Neue Bildung

DIE PANDEMIE ERHÖHT DEN BEDARF AN MIXED REALITY

Verwendung der Daten

HANDWERK 2025: DIGITAL UND INNOVATIV



Gestaltung des Seins und der Umwelt

FINTECH: NEOBROKER ALS SPARBUCH DER MILLENIELS

Künstliche Intelligenz

ALGORITHMISIERUNG - DIE NORMATIVEN AUSWIRKUNGEN DER KI

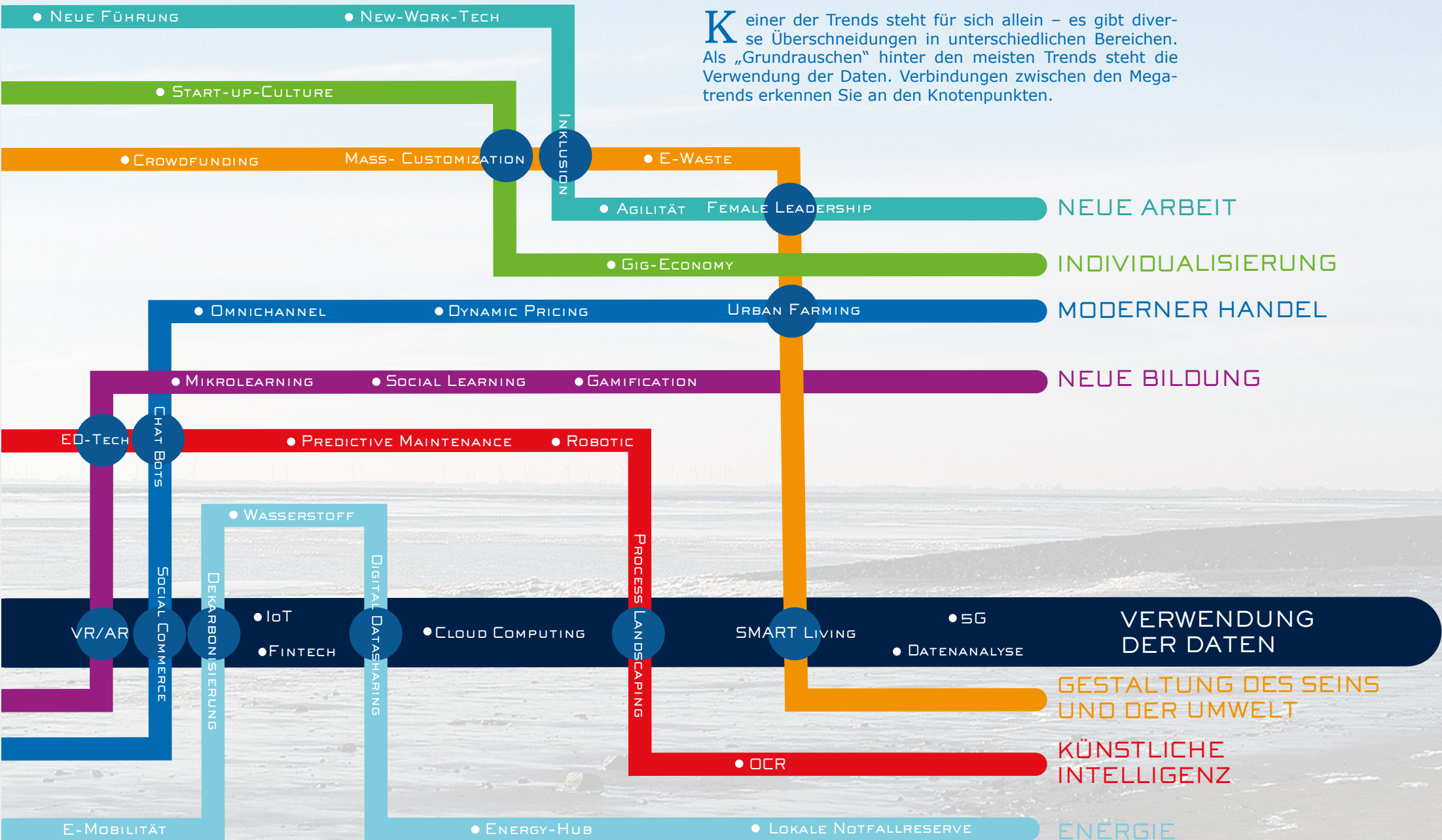


Energie

DIE WASSERSTOFF-ÖKONOMIE

Megatrends im Überblick

Keiner der Trends steht für sich allein – es gibt diverse Überschneidungen in unterschiedlichen Bereichen. Als „Grundrauschen“ hinter den meisten Trends steht die Verwendung der Daten. Verbindungen zwischen den Megatrends erkennen Sie an den Knotenpunkten.



MEGATREND: NEUE ARBEIT

New Work beschreibt einen grundsätzlichen Umbruch, der mit der Sinnfrage beginnt und die Arbeitswelt von Grund auf umformt. Das Zeitalter der Agilität in der Ökonomie ist angebrochen und überwindet damit anscheinend die Grenzen einer rein auf Leistung fixierten Gesellschaft. **New Work** stellt die Potenzialentfaltung eines jeden einzelnen Menschen in den Mittelpunkt – das benötigt unter anderem eine Neue Führung von Mitarbeitenden.

Denn Arbeit steht im Dienst des Menschen: Wir arbeiten nicht mehr, um zu leben, und wir leben nicht mehr, um zu arbeiten. In Zukunft geht es um die gelungene Symbiose von Leben und Arbeiten. Besonders wichtig ist ein solcher Perspektivenwechsel, um die Herausforderungen der Digitalisierung überhaupt sinnvoll nutzen zu können. Beschrieben wird dies mit dem Begriff **New-Work-Tech**. Je weiter die digitale Transformation voranschreitet, desto deutlicher zeigt sich, dass es eigentlich nicht um Technologie allein geht, sondern um eine Form der sozialen Interaktion.

Ein Punkt, der aus Management-Perspektive unbedingt mitbetrachtet werden sollte, ist das Zusammenspiel zwischen verschiedenen Persönlichkeiten im Unternehmen. Alter, sexuelle Orientierung, Behinderung, Glaubensbekenntnis – all diese und weitere Faktoren können ein Team diverser machen und damit leistungsstärker. Die **Inklusion** steht sinnbildlich für ein gemeinschaftliches Arbeiten. Dies gilt insbesondere für Managementaufgaben. Und auch **Female Leadership** ist nicht nur eine Sache für Großkonzerne und die Politik.

STRUKTUREN FÜR INKLUSION UND SOZIALE INNOVATION

Fellensiek Projektmanagement entwickelt mit de Mood in Jever neue Projekte, Friesland

Vielzahl, Integration und Inklusion sind Erfolgsfaktoren für viele Unternehmen. Die Wertschätzung und Förderung jedes Menschen in seiner Individualität und die Möglichkeit zur Teilhabe steigern nachweislich die Mitarbeitermotivation. Sie erschließen neue Potenziale, führen zu kreativen Ideen und außergewöhnlichen Lösungen. Ein vorurteilsfreies Arbeitsumfeld trägt dazu bei, dass sich Mitarbeitende stärker mit dem Unternehmen identifizieren und für den Erfolg des Unternehmens engagieren.

Dies haben auch Claudia und Torsten Fellensiek, Geschäftsführer der Fellensiek Projektmanagement GmbH & Co. KG, erkannt. In der de Mood gGmbH, einem Spin-off des Unternehmens, schaffen sie Möglichkeiten für Mitarbeitende, aber auch für Außenstehende, soziale, integrative und inklusive Projekte zu entwickeln. Doch das Ehepaar Fellensiek will mehr. De Mood soll selbst ein integratives und inklusives Unternehmen sein. Dazu entwickeln sie, mit Unterstützung der JadeBay, neue Prozesse und Strukturen.

Projekt Markthalle

Mit „de Mood“ (plattdeutsch: der Mut) unterstützt das Ehepaar Fellensiek mit sechs weiteren „Ideen-Botschaftern“ andere bei der Umsetzung ihres Herzensprojektes. Daneben arbeiten sie aber auch an der Realisierung eigener Projekte und Ideen. Die Markthalle an der Schlachtestraße 3-5 in Jever ist ein solches Projekt. Hier soll ein Kulturcafé entstehen. Tagsüber werden die Gäste in einem gemütlichen Café kulinarisch versorgt. Abends werden die Räumlichkeiten für Ausstellungen, Kleinkunst und vielerlei andere, soziale sowie kulturelle Projekte genutzt.

Es gibt bereits viele Ideen, die hier auf ihre Umsetzung warten. Es ist uns ein großes Anliegen, junge

und alte Menschen mit und ohne Behinderung in die Stadt zu holen und sie vielfältig an unseren Aktionen teilhaben zu lassen. Man soll sich bei uns als Gast wohl und wie Zuhause fühlen.

Getreu den Zielen der gemeinnützigen GmbH wird Inklusion und Integration ganzheitlich in der Markthalle gelebt. Dazu tragen jedoch nicht nur die Veranstaltungen bei. Den Betrieb der Markthalle wird ein Team von Mitarbeitenden mit und ohne Behinderung auf dem ersten Arbeitsmarkt übernehmen.

Aktionsplan Inklusion

„Mit der Eröffnung eines inklusiv betriebenen Ortes ist eine große Herausforderung für die Organisation de Mood und die Fellensiek Projektmanagement GmbH & Co. KG verbunden“, sagt Dr. Michael Schuricht, Innovationsberater der JadeBay. „Das ist ein gutes Beispiel für eine Organisationsinnovation. Das Unternehmen macht sich auf den Weg, ein „inklusive Betrieb“ zu werden, was Anpassungen über die gesamte Aufbau- und Ablauforganisation hinweg bedarf“, erläutert er weiter.

Bei diesen Anpassungen unterstützt die JadeBay mit ihrem WTT-Beratungs- und Förderangebot. Im ersten Schritt des Entwicklungsprozesses wird die bestehende Organisation analysiert. Mit Unterstützung von Fachexperten werden Handlungsfelder, wie beispielsweise die Weiterentwicklung von Führungsstrukturen, die Anpassung von Arbeitszeitmodellen oder die Neugestaltung von Arbeitsplätzen aufgezeigt und Maßnahmen definiert. Parallel wird ein Leitbildprozess angeregt, der über Workshops auch die Beteiligung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an der Zielbildung sicherstellt. Ziel der Beratung ist es, die Unternehmen auf die bevorstehende Veränderung vorzubereiten und während der Veränderung bestmöglich zu begleiten.



Dr. Michael Schuricht
Berater für Wissens- und
Technologietransfer

In einer Welt mit vielfältigen, gesellschaftlichen Herausforderungen nimmt die Bedeutung von sozialen Innovationen zu. Unternehmen können Treiber, aber auch Ziel dieser Veränderung sein.

#Organisationsinnovation #Inklusion #Begegnungsstätte #NeueIdeen #MutZurVeränderung



Torsten Fellensiek

„Inklusion ist für mich Herzenssache. Die Beratung der JadeBay hilft uns dabei, von Anfang an professionelle Strukturen aufzubauen.“

WIE MACHT MAN ERFOLG UNZERBRECHLICH?

Prozessinnovation bei Friesland Porzellan, Friesland

A bseits der großen Verkehrswege gelegen befindet sich seit den 50er Jahren die Produktionsstätte des Unternehmens Friesland Porzellanfabrik GmbH & Co.KG. Das Werk ist gleichzeitig eine der nördlichsten Produktionsstätten für Porzellan. Früher gab es einen eigenen Bahnanschluss und rund 1200 Mitarbeitende. Heute arbeiten hier noch rund 70 Menschen, obwohl es inzwischen viel mehr Produktlinien und den Verkauf via E-Commerce gibt. Produziert wird noch sehr traditionell. Viele Schritte werden von Hand ausgeführt. Vor rund zwölf Jahren übernahm Uwe Apken die Geschäftsführung des Unternehmens. Sein Ziel ist es, Friesland Porzellan in die Zukunft zu führen. Trotz Konkurrenzdruck aus dem Ausland, verändertem Konsumentenverhalten und einem gewissen Investitionsstau bei dem Maschinenpark.

Innovation startet mit Orientierung

Der erste Schritt der Innovationsberatung bestand darin, eine Wertstromanalyse durchzuführen. Ein Innovationsprozess beginnt mit der Orientierungsphase. Dabei geht es um die Identifikation des Veränderungsbedarfs. Eine Bestandsaufnahme zeigt, wo es eventuell Probleme im Supply Chain-Prozess oder bei internen Abläufen gibt. Das Verfahren besteht aus drei Schritten.

Zunächst wird der Produktionsablauf angeschaut und festgehalten. Im zweiten Schritt wird dieser analysiert und im dritten entschieden, an welchem Hauptfeld eine Prozessinnovation ansetzen sollte. Für diese Orientierungsphase stellte die JadeBay den Kontakt zu Professor Siegle von der Jade Hochschule her. „Die Zusammenarbeit ist bisher prima gelaufen“, so Apken, „Es ist spannend zu sehen, dass Externe nochmal einen ganz anderen Blick auf das Unternehmen haben. So ergeben sich neue Fragen, die man sich selbst gar nicht stellen würde“.

Befragt wurden natürlich auch die Mitarbeitenden, denn wer weiß besser über Prozesse Bescheid, als die, die sie täglich ausführen? Die Aufnahme des Ist-Zustandes ist inzwischen abgeschlossen. Der erste Eindruck ist positiv: die Prozesse sind gut aufgestellt. Dennoch gibt es natürlich auch Verbesserungspotenzial. Grundsätzlich geht es darum, Verschwendung, Fehler und unnötige Kosten zu vermeiden, aber die bestmögliche Qualität zu erhalten – ganz nach der Idee des Lean Managements.

Tradition mit Mut zur Weiterentwicklung

Friesland Porzellan ist ein Traditionsunternehmen, mit gewachsenen Strukturen über 60 Jahre. Mut zu Innovationen war stets Teil des Erfolgs. 1953 übernahm der Melitta-Inhaber Horst Bentz die Hallen und Häuser auf einem etwa zwölf Hektar großen Gelände eines ehemaligen Munitions- bzw. Flakgerätelagers, zunächst noch unter dem Namen Porzellanfabrik Friesland mit der Marke „Melitta“.



Dr. Michael Schuricht
Berater für Wissens- und
Technologietransfer

Die Mitarbeitenden eines Unternehmens sind ein unverzichtbarer Bestandteil für jeden Innovationsprozess. Sie kennen Stärken und Schwächen, können Stellhebel identifizieren und sind ein kaum zu erschöpfender Quell für neue Ideen.

#Wertstromanalyse #Prozesse #KVP
#Mitarbeiter #Mitarbeiterin

Mit der Produktion von Kaffeekannen, Kaffeefiltern, Großfiltern für die Gastronomie und Filterpapier wurde man groß. 1982 erfolgte die Umstellung von Melitta zu der Marke Friesland Porzellan. Noch heute steht Friesland Porzellan für klare Formen, klassische Qualität, hohe Funktionalität und handgemachte Fertigung aus Deutschland.

Klassiker sind im Trend

Schon jetzt kann man sagen, dass die Tradition von Friesland Porzellan gleichzeitig ein Alleinstellungsmerkmal ist. Designklassiker, wie der berühmte Melitta-Filter aus Keramik, sind Zeitgeist. „Made in Germany“ liegt im Trend! Das merkt auch Friesland Porzellan beim Verkauf von Klassikern wie der Linien „Ammerland“ oder „Jeverland - Kleine Brise“. Der größte Teil des Verkaufs läuft über den stationären Handel. Doch auch ein eigener Onlineshop ist längst Normalität. Obwohl der Prozess noch nicht abgeschlossen ist, ein Ergebnis steht jetzt schon fest: Innovationen brauchen nicht nur Mut, sondern auch Zeit. Dahinter steckt viel Engagement von allen Beteiligten.



INNOVATION: SOZIALE ARBEIT 4.0

CVJM-Sozialwerk Wesermarsch nutzt neue Technologien, Wesermarsch

In seinem aktuellsten Buch bezeichnet der bekannte amerikanische Soziologe Jeremy Rifkins die digitale Revolution als die dritte große industrielle Revolution, die das menschliche Zusammenleben maßgeblich verändern wird. Nicht unbedingt zum Negativen: Das hat auch das CVJM-Sozialwerk Wesermarsch e.V. erkannt. Auf Basis der UN-Behindertenrechtskonvention setzt sich das Sozialwerk für Chancengleichheit, Barrierefreiheit und Achtung von Diversität ein. In der Digitalisierung und den neuen Technologien stecken genau dafür gute Chancen. So kann mit technologischer Unterstützung das Arbeitsleben so vereinfacht werden, dass Menschen mit Behinderungen noch besser beteiligt bleiben können.

Der bedeutende Sozialdienstleister im Landkreis Wesermarsch bietet mit seinen Fachbereichen Bildung & Arbeit, Leben & Wohnen sowie Kinder, Jugend & Familien ein breites Angebot für Menschen mit Unterstützungsbedarf. Zurzeit begleiten rund 280 qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter rund 800 Menschen. Die Einrichtungen und Dienste befinden sich an mehr als 30 Standorten in der Wesermarsch. Die sozialwerkeigenen Werkstätten für rund 380 Menschen mit Behinderungen sowie 70 Fachkräften sind mit ihren Produkten und Dienstleistungen starke und verlässliche Partner:innen von kleinen Handwerksbetrieben bis hin zu Automobil- und Luftfahrtbauzulieferern der Region. Bereiche, in denen 100 Prozent Qualität und Null-Prozent Fehlertoleranz heute selbstverständlich sind. „Deshalb sind wir schon lange dabei, unsere Prozesse zu überarbeiten und haben so zum Beispiel die Zertifizierung als Luftfahrtbauzulieferer erreicht.“

„Soziale Arbeit 4.0 bedeutet für uns deshalb nicht nur mit der Zeit zu gehen, sondern unsere Arbeitsplätze an den jeweiligen branchenspezifischen In-

dustriestandard anzupassen, damit diejenigen, für die wir bessere Chancen und Zugänge zum ersten Arbeitsmarkt erreichen wollen, nicht abgehängt werden“, so der Geschäftsführer des Sozialwerks Holger Knoop.

„Wie kann man komplexe Prozesse, etwa beim CNC-Fräsen, so gestalten, dass sie – auch bei betriebsintegrierten Arbeitsplätzen je nach Grad der Beeinträchtigung - ihre Nutzenden durch den Arbeitsprozess begleiten und leiten? Und wie können wir Abläufe in den eigenen Werkstätten so digitalisieren, dass Fehler schon im Fertigungsprozess erkannt und behoben werden können?“, so lauteten die Fragen, mit denen sich das CVJM-Sozialwerk Wesermarsch e.V. an die Innovationsberatung der JadeBay GmbH gewendet hat. Mit berücksichtigt werden sollte dabei die Persönlichkeitsentwicklung der Menschen und deren Recht auf Weiterentwicklung und Qualifikation.

„Dies ist ein klassischer Anknüpfungspunkt für ein Wissens- und Technologietransferprojekt“ sagt Dr. Michael Schuricht, JadeBay GmbH. „In den Hochschulen sehe ich inzwischen vielfältige Ansätze in



Dr. Michael Schuricht

Berater für Wissens- und Technologietransfer



Gerade im sozialen Bereich bieten digitale Technologien vielfältige Möglichkeiten. Sie fördern die Teilhabe von Menschen mit Behinderungen am Berufsleben, an Aus- und Weiterbildung sowie sozialem Leben.

#SozialeArbeit4.0 # Mensch-Technik-Interaktion
#Individualisierung #Automatisierung

der Mensch-Technik-Interaktion, die es ermöglichen behindertengerechte Systeme zu entwickeln, um die Nutzenden Schritt für Schritt durch einen Arbeitsprozess zu führen. Dabei stellen sie sich individuell auf die Kenntnisse und Bedürfnisse der Bedienenden ein“, führt er weiter aus. Die JadeBay GmbH begleitet Unternehmen grundsätzlich über den gesamten Innovationsprozess. Im ersten Schritt stellte Innovationsberater Dr. Michael Schuricht zunächst den Kontakt zu regionalen Hochschulen her. Auch bei der Suche nach Partnerbetrieben oder Sponsoren wird das CVJM Sozialwerk durch die JadeBay mit Kontakten und Netzwerk unterstützt.

„Uns ist bewusst: Alles in allem ist das eine sehr komplexe Aufgabe, die sich über mehrere Jahre entwickeln muss“, so Jan Geerts, Fachbereichsleiter Bildung & Arbeit beim CVJM-Sozialwerk Wesermarsch e.V.. „Wir haben uns zum Ziel gesetzt, in ein bis zwei Jahren erste Prozesse digital zu begleiten und einen ersten Prototyp für eine CNC-Maschine mit Assistenzsystem zu entwickeln. Damit würden wir wichtige Meilensteine setzen.“

ZUSAMMENARBEIT NEU GESTALTEN

Organisationsentwicklung bei der VINTEGO, Wilhelmshaven

Jobsharing, Homeoffice, Zeitsouveränität – die Arbeitswelt befindet sich mitten in der digitalen Transformation. Unter dem Schlagwort „New Work“ versuchen immer mehr Unternehmen mit neuen, agilen Methoden und Technologien flexibel auf veränderte Kundenanforderungen, Trends und sogar Krisen zu reagieren. Dabei wird Arbeit oft neu gedacht. Starre Hierarchien werden aufgebrochen, Prozesse neu organisiert. Richtig umgesetzt gibt New Work Mitarbeitenden Raum für mehr Selbstständigkeit, Teilhabe und Individualität.

Die IT-Branche ist Vorreiterin in diesem Bereich. Schon lange Zeit werden dort agile Methoden in der Projektarbeit eingesetzt. „Dies ist jedoch nur ein erster Schritt“, sagt Nils Borke, Geschäftsführer des Wilhelmshavener Systemhauses VINTEGO. Mit seinem 2007 gegründeten Unternehmen hat er sich auf IT-Lösungen für Steuerberater sowie kleine und mittlere Unternehmen spezialisiert. „Das volle Potenzial entfaltet sich erst, wenn agile Methoden in eine flexible Organisations- und Unternehmensstruktur eingebunden sind“, so Borke weiter. Er hat deshalb beschlossen, sein Unternehmen neu aufzustellen und mit OKR ein auf dem New Work-Konzept basierendes, innovatives Führungs- und Managementsystem einzuführen. Von der JadeBay wird er bei diesem Vorhaben unterstützt.

OKR - führen nach dem Vorbild von Intel, Google und Co.

OKR steht für „**O**bjectives and **K**ey **R**esults“. Die ursprünglich von Intel entwickelte und durch Google bekannt gewordene Management-Methode gilt als neue Wunderwaffe moderner Führungskultur. Neben Google und bekannten Silicon-Valley-Größen wie Twitter, LinkedIn oder Oracle wird sie inzwischen auch von vielen deutschen Unternehmen genutzt.

Die Methode bietet ein flexibles Rahmenwerk, welches Ziele (Objectives) aus dem Leitbild des Unternehmens ableitet, bis auf Mitarbeiterebene herunterbricht und als Kennzahl (Key Result) messbar macht. „Damit bekommen die formulierten Werte Substanz und werden auch tatsächlich gelebt“, lobt Nils Borke das Konzept.

Anders als bei vielen klassischen Managementmodellen gibt die Unternehmensleitung die Ziele nicht vor. Vielmehr erarbeiten Mitarbeitende und Führungskräfte die Ziele gemeinsam im Dialog. „Fast nebenbei entsteht so ein transparentes Kommunikationssystem“, erläutert Dr. Michael Schuricht von der JadeBay GmbH. „Der intensive Austausch stärkt das Teamgefühl und fördert die Motivation. Der größte Vorteil ist jedoch, dass sich die Mitarbeitenden mit den Zielen stärker identifizieren und verbunden fühlen“, ergänzt Nils Borke.

Nils Borke, Geschäftsführer

„Das Förderangebot der JadeBay hat uns dabei geholfen, eine neue Führungskultur in unserem Unternehmen zu etablieren. Pragmatisch und zielorientiert haben uns die Berater dabei unterstützt, die OKR-Methode auf unsere Bedürfnisse anzupassen und in unsere Prozesse und Abläufe zu integrieren.“

Dr. Michael Schuricht (links) und Nils Borke (rechts)



Dr. Michael Schuricht

Berater für Wissens- und Technologietransfer



Die digitale Transformation verändert unsere Arbeitswelt. Um das volle Potenzial von neuen Methoden und Technologien ausschöpfen zu können, benötigt es auch eine neue Führungskultur, die Mitarbeitende stärker teilhaben lässt und flexibel auf die Anforderungen des Marktes reagiert.

#Organisationsinnovation #NewWork #OKR
#FührungskulturVierNull

Führung als agiler Prozess

Die OKR-Methode ist ein agiles Managementinstrument. Ziele sind nicht starr und unveränderbar. „Im Rhythmus von drei Monaten werden Ziele gesetzt, realisiert und wieder hinterfragt“, erläutert der VINTEGO-Geschäftsführer das bei ihm umgesetzte Modell. Durch diesen festen Zyklus lässt die OKR dem Unternehmen Raum, auf den Veränderungsdruck moderner Märkte zu reagieren, setzt aber zugleich einen disziplinierten Fokus auf die Umsetzung des nächsten Schritts. OKR versteht sich als selbstlernender Prozess. Jeder Zyklus führt zu einem Erkenntnisgewinn. Ziele und Kennzahlen werden möglichst ambitioniert formuliert. Im Konzept ist bereits vorgesehen, dass man auch einmal Fehler macht und Ergebnisse nicht erreicht. „In der Praxis liegt die Quote bei etwa 70 Prozent“, sagt Dr. Michael Schuricht. „Es geht nicht darum, zehn Prozent besser zu werden, sondern zehn Mal so gut“, führt er weiter aus. Denn nur dieser Anspruch führe zu ganz neuen Lösungsansätzen und innovativen Strategien.

MEGATREND: INDIVIDUALISIERUNG

Die Individualisierung weist den Weg in eine ungeahnt vielfältige Zukunft. Globalisierung und das Internet zeigen, dass es zahllose Gesellschaften und Teilgesellschaften geben kann und der Mensch selbst neue begründen kann, indem er sich mit Gleichgesinnten zusammenschließt.

Besonders getrieben wird die Individualisierung durch die nach der Jahrtausendwende geborene **Generation Z**. Für diese Menschen spielen der personalisierte Einkauf oder auch die Freizeitgestaltung nach individuellen Gesichtspunkten eine große Rolle. Beispielsweise durch die **Mass Customization** können Produkte durch digitale Konfiguratoren trotzdem zu akzeptablen Preisen angeboten werden.

Auch im Berufsleben, durch die sogenannte **Gig-Economy**, versuchen sich Arbeitnehmende, durch eine Plattformisierung von Tätigkeiten individuell zu entfalten. Durch die zunehmende Digitalisierung entkoppeln sich Standort und Arbeitsplatz. Dadurch entsteht eine **Start-up-Culture**, da bei vielen Dienstleistungen eine hohe Anfangsinvestition entfällt.

START-UP-CULTURE – LÜCKE IM ARBEITSPROZESS SCHLIESSEN

Innovationsberatung bei holzidee – konstruktion + planung, Friesland

Seit 2020 hat das junge Unternehmen holzidee seinen Sitz in der Windallee in Varel, Friesland. Als Dienstleister bietet holzidee digitalisierte Arbeitsvorbereitungs- und Konstruktions-Tätigkeiten für das Holzhandwerk und die Möbelindustrie an.

Der Gründer Dennis Barnecki und seine Mitarbeiterinnen stellten während ihrer langjährigen Erfahrungen als Tischlermeister fest, dass in den Betrieben oftmals zu wenige Ressourcen für eine richtige Planung vorhanden sind. Die Folge: Auftragsstau, zu viele Überstunden, erhöhte Fehleranfälligkeit. Mit ihrer Geschäftsidee wollen sie eine Lücke schließen: „Wir übernehmen für die Tischlereien die Arbeitsvorbereitung“. Das heißt, sie bereiten Entwürfe von Architekturen so auf, dass sie als Baupläne für Tischlereien umsetzbar sind.

Verlängerte Werkbank für Unternehmen

Dabei nimmt das holzidee Team selbst nie auch nur ein Stück Holz in die Hand. Alles läuft digital über modernste Software, die der Jungunternehmer angeschafft hat und für die das Team spezielle Lehrgänge besuchte. „Damit ist es uns möglich, die verschiedenen Möbelstücke bis ins kleinste Detail, bis zur kleinsten Dübelbohrung zu planen“, erläutert Barnecki. „Wir sind sozusagen die verlängerte Werkbank eines Unternehmens“. Die Tischlereien erhalten einen genauen Fertigungsplan, nach dem sie vorgehen können. Und auch die Auftraggebenden kommen mit 3D-Modellen ihrer Möbelstücke voll auf ihre Kosten. Aufträge und Absprachen laufen bei holzidee ebenfalls hauptsächlich digital über die Bühne. Umso schöner ist es dann, wenn man bei einem realen Treffen vom Auftraggeber zu hören bekommt: „Ihr macht einen echt super Job!“

JadeBay unterstützt Marktplatzierung

„Der Start des jungen Unternehmens hat wirklich gut funktioniert“, sagt Dr. Michael W. Preikschas, Wissens- und Technologietransferberater der JadeBay GmbH, „und nun gilt es, das Geschäft kontinuierlich auf ein sicheres, strategisch optimiertes Fundament zu stellen, denn die Unternehmer sind stark im Tagesgeschäft involviert und verfügen nicht über einen Absatzmittler.“ Dies war der Ansatz zur Zusammenarbeit mit der JadeBay, welche zusätzliche Mittel wie „Human Resources“ und Wissen (auch zu Fördermitteln) mit in das Unternehmen einbringt. Der erfahrene JadeBay-Berater unterstützt operativ bei der Definition einer strategischen Stoßrichtung durch Planung und Moderation eines Ideenworkshops.

Dabei kann er auf ein weitreichendes Wissensnetzwerk zurückgreifen sowie Kontakte der Wirtschaftsförderungen Wilhelmshavens und der Landkreise Friesland, Wesermarsch und Wittmund nutzen. Dr. Preikschas dazu: „Für uns gilt es neue, innovative Vertriebs- und Vermarktungswege zu entwickeln und umzusetzen, denn bei holzidee hört die Digitalisierung nicht bei der Durchführung der eigentlichen Dienstleistung auf.“ Diese Hilfestellung anzunehmen fällt den Tischlermeistern leicht, denn genau dies bieten sie über die neuen Technologien auch ihren Klienten. „Ohne die digitale Transformation wäre unsere Geschäftsidee gar nicht möglich“, sagt Barnecki. „Wir befinden uns an der Schnittstelle zur Industrie 4.0. Viele Betriebe können den Schritt in die vollständige Digitalisierung nicht selbstständig leisten, da setzen wir an.“



Dr. Michael W. Preikschas

Berater für Wissens- und Technologietransfer

Der tertiäre Sektor ist ein Wachstumsbereich und die digitale Transformation bietet weitreichende Möglichkeiten der **Dienstleistungsinnovation**.

#Industrie4.0 #verlängerteWerkbank #B2B
#Vertriebsstrategie

MIT HANDBEMALTEN SNEAKERN ZUM ERFOLG

JadeBay GmbH unterstützt die Digitalisierung bei Born Originals, Wilhelmshaven

„Mit uns wird jeder Sneaker zum Unikat“, sagt Melvin Lamberty, Gründer der Firma „Born Originals“. Das Wilhelmshavener Start-up ist ein gutes Beispiel für einen seit Jahren wachsenden Trend im Modebereich. Viele Konsumentinnen und Konsumenten wünschen sich individuelle Kleidung, mit der sie sich von der Masse abheben können. Darauf geht Born Originals auf seine ganz eigene Weise ein. In den Räumlichkeiten des Unternehmens werden Sneaker namhafter Hersteller:innen und sogar Eigenproduktionen handbemalt, bestickt und beklebt. So entstehen kleine Kunstwerke, die das Unternehmen inzwischen weltweit vertreibt.

Über Instagram zum Erfolg

Das wichtigste Werbemedium des Modelabels ist Instagram. Dort werden die veredelten Sneaker mit professionellen Bildern, kurzen Videos und Stories präsentiert. Rund 190.000 Follower sehen sich die neuesten Modelle an, kommentieren sie und teilen die Einträge. „Wir laden unsere Posts mit Emotionen auf, indem wir den Manufakturcharakter unserer Produkte in den Vordergrund stellen oder „behind the scenes“ Infos geben“, erklärt Lamberty den Erfolg. Über Links werden Interessierte auf die Webseite von Born Originals geleitet, wo sie die gezeigten Modelle bestellen können.

Produktion mit Stückgröße Eins

Auch wenn Born Originals online bereits rund 150 Bestellungen pro Woche generiert, sieht Lamberty weiteres Wachstumspotential. Seine Idee: Um seine Schuhe noch stärker zu individualisieren, schwebte ihm ein Konfigurator vor. Über diesen soll die Kundschaft eigene Bilder hochladen oder Farben und Designs auswählen können. Diese setzt Born Originals dann künstlerisch um. So entstehen einzigartige Modelle, die nach Kundenwunsch gefertigt sind.

Keine einfache Aufgabe, denn anders als bei anderen Konfiguratoren greift man hier nicht auf Standardkomponenten zurück. Kunst ist immer individuell. Bei jeder neuen Kundenanfrage gilt es, die Machbarkeit zu prüfen und den Aufwand neu zu kalkulieren. Dies möglichst digital und automatisiert.

Professionelle Umsetzung

Hierbei wird Lamberty nun durch die JadeBay GmbH unterstützt. Vermittelt durch Dr. Jürgen Petzold (Jade Hochschule) kam es schnell zum ersten Gespräch. „Gemeinsam haben wir die Zielrichtung festgelegt, die Machbarkeit ausgelotet und den Prozess zur Entwicklung eines solch innovativen Tools definiert. Darüber hinaus haben wir ein Wilhelmshavener Unternehmen miteinbezogen, welches Born Originals nun auch bei der genauen technischen Konzeption und Ausgestaltung unterstützt“, so Dr. Michael Schuricht (JadeBay GmbH).

„Im November entstand die Idee, im April soll der Konfigurator online gehen“, lobt Lamberty die schnelle und unkomplizierte Beratung. „Jetzt sind der Individualität und Fantasie unserer Kundinnen und Kunden keine Grenzen gesetzt. Mit dem Konfigurator auf der Homepage steigern wir die Bedienerfreundlichkeit enorm.“ Weiterer Pluspunkt des neuen digitalen Konzeptes, welches Born Originals durch eine Überarbeitung seines Webauftrittes ergänzt, sind kurze Kommunikationswege und schlanke Herstellungszeiten.

Was aus einer Laune heraus mit einem Post auf Instagram begann, hat sich inzwischen zu einem angesagten Label entwickelt. Durch die digitale Verbreitungsmöglichkeit sind Sneaker „made in Wilhelmshaven“ weltweit unterwegs. Erst kürzlich hat Weltmeister Mario Götze ein Paar mit seiner Rückennummer bestellt.



Dr. Michael Schuricht

Berater für Wissens- und Technologietransfer

Die Digitalisierung ermöglicht es Unternehmen individuell auf Kundenwünsche einzugehen, Bedarfe automatisiert zu erfassen und in kleinsten Stückzahlen zu produzieren. Im Ergebnis entstehen so **Vertriebs- und Produktinnovationen**.

#Kreativwirtschaft #MassCustomization
#OnlineTools #Vertrieb4.0

MEGATREND: MODERNER HANDEL

Der Einzelhandel ist mit 350.000 Unternehmen und einem Umsatz von rund 560 Milliarden Euro ein wesentlicher Bestandteil unseres Wirtschaftssystems. Tagtäglich kaufen 50 Millionen Verbraucherinnen und Verbraucher im Supermarkt und beim Gemüsehändler, im Kaufhaus und im Internet, im Fachhandel und im Shopping-Center ein. Doch die Branche befindet sich in einem massiven Umbruch.

Der Trend Handel beschreibt, wie Unternehmen den gestiegenen Ansprüchen der modernen Verbraucher gerecht werden können. Er zeigt auf, wie unter Einsatz modernster Technologie, individuelle Einkaufserlebnisse entlang der Customer Journey geschaffen werden und wie Einzelhändler Vertriebs- und Servicekanäle in **Omnichannel-Strategien** nahtlos miteinander verschmelzen.

Als **Modular Retail** setzt der Handel zunehmend auf kreative Verkaufssaktionen, um die Beziehung zur Kundschaft zu stärken und das Markenerlebnis zu intensivieren. Dabei bindet er immer häufiger soziale Medien mit ein. **Computergenerierte Influencer** verleihen den Unternehmen virtuelle Persönlichkeit, dienen als Ansprechpartner oder stellen neue Produkte vor. Der Vertrieb ist nicht mehr nur auf das Ladengeschäft beschränkt. Auch **Plattformen** oder die sozialen Medien selbst dienen, im Sinne des **Social Commerce**, als Vertriebskanal.

Neue Technologien unterstützen den Verkaufsprozess. So wird künstliche Intelligenz beispielweise zur **Dynamisierung der Preise** oder zum **User Profiling** genutzt. QR- und NFC-Technologien werden als Bezahlssysteme im Einzelhandel eingesetzt und **Chatbots** helfen den Kund:innen im Online-Geschäft.

BRAND MANAGEMENT – MARKENBILDUNG IM EINZELHANDEL

Innovationsberatung bei der Schatulle Hooksiel, Friesland

In Zeiten der Corona-Pandemie ändert sich vieles in unserem Leben: wir gehen anders mit Freunden und Verwandten um, wir arbeiten anders und wir verbringen unsere Freizeit in besonderer Form. Auch unser Konsumverhalten ist von Covid-19 betroffen. Deshalb bereiten sich immer mehr Marken auf eine veränderte, neuartige Wettbewerbssituation vor, in der bewährte Spielregeln der Markenführung grundlegend in Frage gestellt werden. Eine starke Marke muss in der Lage sein - auch unter veränderten Umständen - im Moment der Kaufentscheidung für die Kundinnen und Kunden präsent zu sein. Eine Markenführung oder „Brand-Management“ ist somit von großer Wichtigkeit.

Die Brand-Managerin der Hooksieler Schatulle, einem Einzelhandelsunternehmen für Geschenk- und Dekoartikel in Hooksiel, heißt Nicole Schwarting. Sie befasst sich mit der Markenpflege und der Optimierung von Produkten, Dienstleistungen und der Markenwahrnehmung. Nebenbei ist sie auch noch die Inhaberin und Geschäftsführerin des Unternehmens. Zusammen mit dem Berater der JadeBay, Dr. Michael W. Preikschas, wird die Markenführung bearbeitet. „Marken wollen gehegt und gepflegt werden. Ähnlich eines Baumes, den Sie in Ihren Garten pflanzen, muss mit den Jahren an einigen Stellen gedüngt und an anderen beschnitten werden. Dafür gibt es - wie bei einem Gärtner - bestimmte Werkzeuge. Wir sprechen hier vom instrumentellen Marketing-Mix. Die Kenntnis über die Werkzeugkiste, in der sich die Instrumente befinden, hat einen entscheidenden Einfluss auf das Ergebnis - auf den Wuchs der Marke. Aus diesem Grund ist ein fundiertes Verständnis der Grundprinzipien des Brand Managements so wichtig“, erklärt Dr. Preikschas.

Damit man die Marke richtig pflegen kann, sollten folgende Dinge ständig evaluiert werden: Der **Markenwert** liefert das Wissen darüber, wie eine Marke vom Konsumenten wahrgenommen wird. Zusätzlich gibt er Information über Stärken und Schwächen im Vergleich zum Wettbewerb und lässt damit auch eine Positionierung in der direkten Konkurrenzsituation zu. Durch das Wissen über die Position zum Wettbewerber kann daraufhin das richtige Marketing-Werkzeug gewählt werden. In der Praxis bedeutet dies, dass Ansätze für die vorschnelle Veränderung der Preispolitik vermieden werden. Zusätzlich ist da die **Markenwiedererkennung**. Über die Marke identifizieren Konsumenten ein Produkt. Sie hat eine Qualitätsfunktion. Gerade bei Dienstleistungen, die die Kundschaft nicht sehen, schmecken oder anfassen kann, hat diese Indikation einen hohen Stellenwert. Mit der Marke verbindet der Kunde Qualitätskategorien. Hier liegt auch eines der großen Missverständnisse in der Markenimplementierung: Die Gleichsetzung von Markenführung mit Werbung.

In der Zusammenarbeit zwischen der Schatulle und der JadeBay geht es um die strategische Gestaltung der Markenbotschaften des traditionsreichen Unternehmens. Sie ist eine Kombination aus der Sprache, ihrer Inhalte und der Beschreibung der Funktionen. Mit ihrer Hilfe beeinflusst und inspiriert eine Marke die Kund:innen und gibt ihnen einen triftigen Grund, ein Produkt oder eine Dienstleistung zu erwerben.

Nicole Schwarting, Inhaberin

„Unser Unternehmen hat gefestigte Strukturen - entwickelt sich aber auch weiter. Aktuell sind wir auf dem Weg zum Mehrkanalvertrieb. Nicht nur deshalb hat die Marke bei uns einen hohen Stellenwert. Vielen Dank an Dr. Preikschas, der uns mit seinem Know-How unterstützt.“

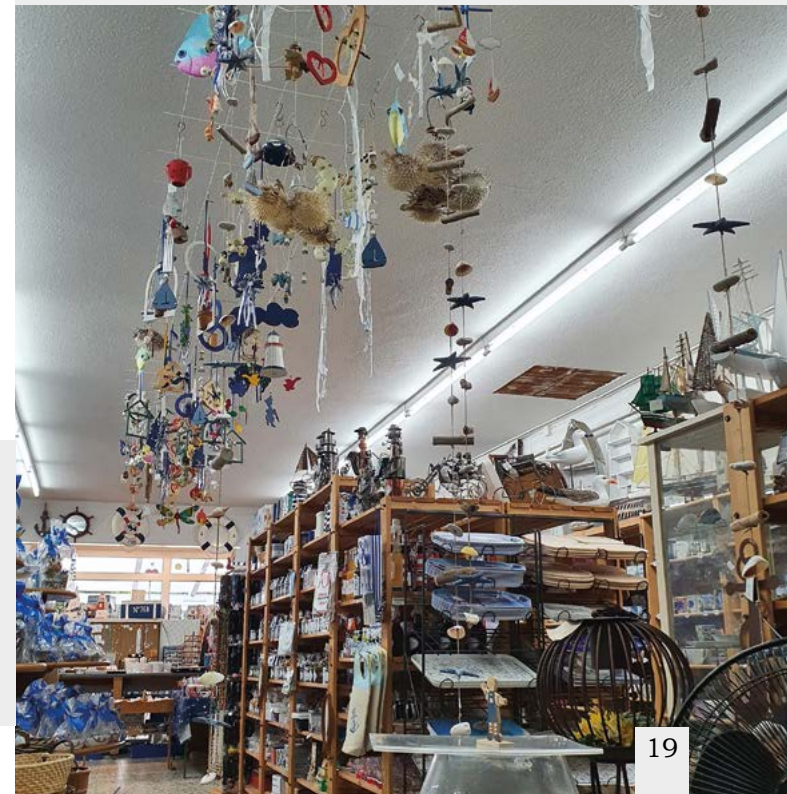


Dr. Michael W. Preikschas

Berater für Wissens- und Technologietransfer

Durch die Pandemie ändern sich die Motivationen für Kaufentscheidungen. Die Sicherheit und das Vertrauen, welches eine Marke beim Kunden auslöst, spielt eine zunehmend große Rolle.

#Handel #Markierung #Kaufentscheidung
 #BrandEquity #Kundenloyalität



OMNI-CHANNEL-VERTRIEB FÜR SCHARFE SPEZIALITÄTEN AUS DER WILHELMSHAVENER SÜDSTADT

Strategie-Beratung für die Wilhelmshavener Senfmanufaktur und den Küstensenf, Wilhelmshaven

Ob mit Honig, Apfelmus-Chili oder Feigen, mild, süß oder besonders feurig: mit aktuell mehr als 25 verschiedenen Geschmacksrichtungen macht das Wilhelmshavener Familienunternehmen „Senfonie - Wilhelmshavener Senfmanufaktur“ eine klassische scharfe Gewürzpaste in reiner Handarbeit zu einer regionalen Spezialität. Die Köstlichkeiten mit Namen wie Piraten-, Hafen- oder Freesensenf inspirieren die Fantasie und den Gaumen. Daneben gibt es ausgewählte Feinkost-Manufaktur-Produkte, Essig, sowie Spezialitäten und Gewürzmischungen aus der Region. Inhaber Timmo Ernst betreibt das Unternehmen zusammen mit seiner Mutter, seinem Sohn Andreas Ernst, einem gelernten Koch, dessen Lebensgefährtin Frauke Haan und dem Angestellten Tobias Klar. Was dahinter steckt? Die Liebe zum Produkt. Und viel Sinn für Marketing und Verkaufskanäle.

Ausgangssituation

Verschiedene Verkaufskanäle nutzte Timmo Ernst für seinen Küstensenf schon immer: Außer in einem kleinen supergemütlichen Ladengeschäft, das 2016 in der Rheinstraße eröffnete, kann man den leckeren Senf auch im Online-Shop, auf Bauernmärkten und in einigen Hofläden der Region kaufen. Das Familienunternehmen ist neben der Repro-Druckerei NordwestREPRO das zweite Standbein des Geschäftsmanns, der damit auch die Zukunft seines Sohnes absichern will. Der Laden läuft gut. Der Online-Handel dient als Nachbestellplattform. Das Erleben des Produkts mit allen Sinnen ist Teil des Erfolges. Nach einem Ausbau des Produktionsbereichs wünschte sich Timmo Ernst den Einstieg in den regionalen Einzelhandel und knüpfte erfolgreich den Kontakt zu Edeka. Einige der Senfsorten sind bereits in Edeka-Geschäften der Region erhältlich.

Aufgabenstellung

„Was wir verstehen müssen ist, dass jeder Kanal anders funktioniert“, so Wissens- und Technologietransferberater Dr. Michael Schuricht. Wenn man beispielsweise das Produkt verkosten kann, spielt der Name nur eine untergeordnete Rolle. Was schmeckt, wird verkauft. Im Regal stehend sieht das schon anders aus. Da wird der Name zu einem Versprechen. Und auch das Regionale spielt eine große Rolle. Je regionaler, desto eher wird ein Produkt zum Souvenir, z.B. für Touristen. „Diesen Weg vom klassischen Manufakturgeschäft plus Shop in den Einzelhandel als Innovationsprojekt der JadeBay GmbH zu begleiten, war eine tolle Herausforderung.“

Lösungsstrategie

Um den Schritt in den Einzelhandel nicht alleine gehen zu müssen und um Fehler zu vermeiden, nahm der Geschäftsmann und Pixelpartner Timmo Ernst Kontakt zu Dr. Michael Schuricht von der JadeBay GmbH auf. Mit der externen Brille wurden von dem Berater die verschiedenen Vertriebskanäle und ihre Aufgaben sowie die Optimierung des jeweiligen Einkaufserlebnisses pro Kanal nun genau definiert und angepasst. Ob Name, Verpackung oder regionaler „Stempel“ verlangt hier jeder der Kanäle eine eigene Strategie. „Auch wenn schon viel Marketing-Wissen vorhanden ist, hilft der Blick von außen dabei, Dinge strukturierter zu sehen und sich nicht zu verzetteln“, so Dr. Schuricht.

Timmo Ernst

„Auch wenn wir noch ganz am Anfang stehen: Für mich hat sich die Beratung schon jetzt absolut gelohnt. Das fing schon an mit meiner Pixel-Partnerschaft und dem dazugehörigen Netzwerk, das mich von Anfang an unterstützt hat. Die Gespräche mit Dr. Schuricht haben neue Türen geöffnet und halfen mir dabei, an mehreren Stellen gleichzeitig zu experimentieren und mich weiter zu entwickeln.“



Dr. Michael Schuricht

Berater für Wissens- und Technologietransfer

Für Spezialprodukte und kleine Manufakturen ist ein gut durchdachter **Omni-Channel-Vertrieb** ein optimaler Ansatz, um den Verkauf und den Umsatz zu steigern.

#Manufaktur #offline #online #OmniChannel
#Vertriebsinnovation

KRAUSE MODELLBAU: BUNT BLINKENDE WOHNZIMMERKIRMES FÜR JEDERMANN

Prozessoptimierung für Modellbauliebhaber: Vom Einzelstück zur Serienfertigung, Wittmund/Friesland

Nicht jede Erfolgsstory beginnt in einer Garage: Die des Unternehmens Krause Modellbau startete auf dem Dachboden des eigenen Einfamilienhauses. Hier entwickelte der Elektroniker und Kirmesfan Stephan Krause in Handarbeit maßstabgetreue Miniatur-Riesenräder und andere Kirmesattraktionen. Die Zielgruppe: Modelleisenbahnfans und Modellbaufreaks. Der Clou: Dank der von Stefan Krause entwickelten und programmierten Lichtlaufcontroller blinken die Leuchtschriftzüge der Miniatur-Kirmesattraktionen genauso wild und bunt wie die ihrer Originale. Und sie heißen auch so: Von der Wilden Maus über den Musik Express bis hin zum Riesenrad kann man hier optisch in eine 1:1 Miniaturwelt eintauchen, bei der man schon fast den Duft von gebrannten Mandeln und Bratwurst in der Nase hat. Von der Beleuchtung einzelner Bauteile bis hin zu kompletten Fahrgeschäftmodellen sind keine Grenzen gesetzt.

Inzwischen ist Krause Modellbau längst vom Dachboden in eine eigene Werkstatt mit Bestückungsautomat und Lötöfen in Varel gezogen. Die Nachfrage wächst und erweist sich als Ganzjahresgeschäft: Modelleisenbahner:innen aus ganz Europa bestellen die fast vollständig handgefertigten Unikate. In Handarbeit ist dem Auftragsvolumen aber kaum noch nachzukommen. Zudem ist die Fertigung allein von der Manpower des Einzelunternehmers abhängig. Gleichzeitig zeigt sich: In der Idee, individuelle Beleuchtungsdioden und Lichtmuster für Miniaturmodelle zu kreieren, steckt noch mehr Potenzial. Denn das Geschäftsmodell funktioniert auch „andersherum“: Im vergangenen Jahr bat ein Riesenradbetreiber den Unternehmer, eine Modellbeleuchtung auf sein Riesenrad in Originalgröße zu übertragen. Ende 2018 wandte sich Krause an die JadeBay-Innovationsberatung. „Ein Glücksfall“, wie Stephan Krause heute sagt.



Dr. Michael Schuricht

Berater für Wissens- und Technologietransfer

Den richtigen Weg von der Individualfertigung zum **skalierbaren Produkt** findet man nur durch **strukturiertes Ausprobieren**.

#Serienfertigung #Expandieren
#Prozessoptimierung



„Bei diesem Beratungsfall ging es in allererster Linie um das Thema Skalierbarkeit. Das Ziel war, den Umsatz zu steigern, ohne kontinuierlich in neues Personal und Infrastruktur zu investieren und damit die Fixkosten zu erhöhen“, erklärt der Wissens- und Technologietransferberater Dr. Michael Schuricht. Zudem musste eine Möglichkeit geschaffen werden, auch dann Geld zu verdienen, wenn der Unternehmer kurzfristig ausfällt und nicht selbst tätig sein kann. Dazu mussten Produkte entwickelt werden, die in Serie und nicht mehr individuell für jeden Kunden gefertigt werden. Prozesse mussten automatisiert und Möglichkeiten geschaffen werden, wiederkehrende Aufgaben an ein Team oder an Kooperationspartner:innen zu delegieren. Den dazu gewählten Weg nennt Schuricht „strukturiertes Ausprobieren“.

Heute hat der 3D-Druck bei Krause Modellbau Einzug gehalten. Dazu stellte Schuricht den Kontakt zum Hochschul-Spinoff Vision Idea und dessen Gründer Johannes Wilbers her. Bei Krause traf Johannes Wilbers auf genau den richtigen Anwenderfall und ist inzwischen sogar als Mitarbeiter im Unternehmen aktiv. Er unterstützt im Tagesgeschäft und bei der Entwicklung von Krauses neuestem Produkt, dem modularen Modellbausystem „Tiroler Hüttendorf“. Mit diesem System lassen sich faszinierende Eventgastronomie-Modelle oder ganze Anlagen im Maßstab 1:87 bauen. Wie im Original basieren die Bausätze auf Containermaßen. Daher sind diese untereinander beliebig kombinierbar. Durch unterschiedliche Dachaufsätze oder Unterbauten entstehen so immer wieder neue Konstruktionen. Die Modellsätze sind aus standardisierten Platten gefertigt und somit auf Vorrat herstellbar. Das „Tiroler Hüttendorf“ ist damit der erste Schritt zu einem skalierbaren Geschäftsmodell.

MEGATREND: NEUE BILDUNG

Der Trend Neue Bildung beschreibt, wie gesellschaftliche Entwicklung Lernen verändert. Lernen wird zunehmend virtuell. Durch Technologien wie Künstliche Intelligenz, Big Data oder Virtual und Augmented Reality werden Lerninhalte personalisiert und spielerisch zum Leben erweckt. Neue Formate werden etabliert und an das Medienkonsumverhalten unserer modernen Gesellschaft angepasst.

Dank der Digitalisierung gibt es nun das sogenannte **Ed-Tech**; eine technisch administrierte und sehr personenbezogene Art der Bildung. Smarte Aus- und Weiterbildung ist bedarfsorientiert. Während traditionelles eLearning noch auf einen einzigen Lernpfad setzt, geht **Adaptive Learning** auf das Kompetenzniveau jeder und jedes Lernenden ein. Es gibt kein Universalkonzept. Der Lernpfad passt sich in Inhalt und Geschwindigkeit den Lernenden an.

Mit dem immer beliebter werdenden **Microlearning** werden Informationen in kleinere, aktuellere und einfach verarbeitbare Lerneinheiten aufgeteilt. Diese sogenannten Lern-Bursts passen sich in den Arbeitsalltag der Lernenden ein und ermöglichen es, Inhalte just-in-time, direkt zum Zeitpunkt des Lernbedarfs, zur Verfügung zu stellen. In diesem Kontext nimmt auch die Bedeutung von Spielen und Spielmechanismen stetig zu. Durch Artwork, Animationen, Storytelling und Echtzeit-Feedback schafft **Gamification** Lernanreize und steigert die Motivation.

Doch auch in Zukunft bleibt Kollaboration und Interaktion Teil des digitalen Lernprozesses. Im **Digital Social Learning** werden formalisierte Curricula durch Mentorenprogramme, physische Lerngruppen oder Plattformen, auf denen die Lernenden sich vernetzen, zusammenarbeiten und Ideen zur Problemlösung austauschen können, ergänzt.

WISSENSMANAGEMENT – TECHNOLOGIE IN DER BILDUNG

Innovationsberatung beim Unternehmen Easy Bildung, Wilhelmshaven/Friesland

Trotz unzähliger Herausforderungen durch die Pandemie, ein Silberstreif am Horizont ist die durch Corona ausgelöste Entwicklung beim dezentralen Lernen. Nicht ganz freiwillig erlernen Schülerinnen und Schüler jeden Alters genauso wie die Anbietenden von Lehrinhalten mit den neuen Anforderungen umzugehen. Dabei ist auch der Europäischen Union bewusst, dass es viele Ansatzpunkte für Verbesserungen gibt. Gerade verabschiedete sie ihren „Digital Education Action Plan (2021-2027)“ und versucht, damit für zwei große Aufgaben zu sensibilisieren: a) Das technologische Improvisieren während Corona beim Wissensmanagement muss systematisiert und b) die Aus- und Weiterbildungsmethodik muss für das digitale Zeitalter gerüstet werden.

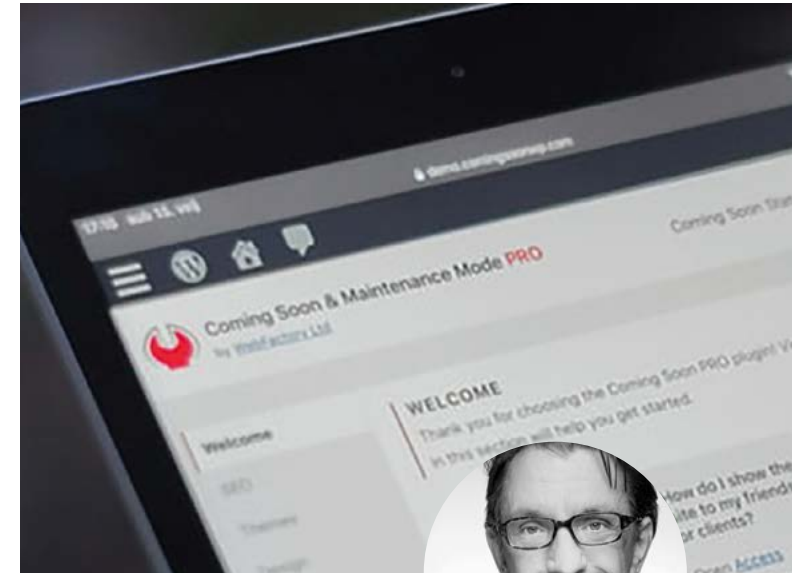
Einer der angesprochenen Anbieter in der Lehre ist der Dienstleister Easy Bildung. Verschrieben hat man sich der Weiterbildung in Unternehmen. Bisher wurden Seminare und Kurse wie beispielsweise

Michael Menze, Inhaber

„Zusammen mit Dr. Preikschas von der JadeBay haben wir uns beispielsweise um Seminare zur Vorbereitung auf die Auszubildereignungsprüfung gekümmert. Damit sind wir spezifisch auf eine Herausforderung der heutigen Zeit eingegangen: Dem Ungleichgewicht in der Bildung. Das Bildungswesen im Generellen muss es schaffen auch kleinen Unternehmen zu ermöglichen, eine pädagogisch wertvolle Ausbildung anzubieten. Gerade für kleine Handwerksbetriebe ist dies problematisch. Genau hier kann die virtuelle Aus- und Weiterbildung angreifen und damit einen Ansatz zur Bekämpfung des Fachkräftemangels ermöglichen. Wissen sollte seinen elitären Charakter verlieren und zum Gemeingut werden.“

die Fortbildung in Buchhaltung oder Organisation ausschließlich in Präsenz durchgeführt. Mit Corona folgte eine Zeit des Findens und die spontane virtuelle Lehre über eine Meeting-Software. Der nächste Schritt ist nun der kontinuierliche Aufbau eines digitalen Curriculums. Man hat erkannt, dass die digitale Ausbildung – vor allem in der Erwachsenenbildung – mittlerweile zum Mainstream gehört. Schüler und Hochschüler, für die virtuelles Lernen heute zum Alltag gehört, werden in ihrem Berufsleben nichts anderes erwarten. Die Generation Z (heutige „digital natives“) hat keine Berührungsängste mit der Technologie und wird von den Unternehmen mit den adäquaten Endgeräten ausgestattet. Die Konnektivität gehört also zum Standard und ist damit ein Schlüssel, um den nach 2000 Geborenen auch abends, an Wochenenden oder im Bus zur Arbeit das Lernen zu ermöglichen. Zusätzlich schafft die neue Art der Bildung eine erhöhte Fähigkeit zur Interaktion zwischen Schüler:innen und Auszubildenden. Neben dem adaptiven Lernen - Anpassung der Inhalte je nach Bedarf - sind junge Menschen gewohnt, nicht nur während der Unterrichtseinheit mit den Dozenten in Kontakt treten zu können.

Die JadeBay hat mit einer Beratung die Weichen für eine positive Zukunft gestellt. Innovationsberater Dr. Michael W. Preikschas dazu: „Das Lebenslange Lernen gewinnt an Relevanz. Unternehmen, die vorhandene Technologien systematisch anwenden, werden auch nach Corona wettbewerbssicher aufgestellt sein.“ Neben der Entwicklung einer Lehrmethodik geht es vor allem um die Bereitstellung von Lehrinhalten und das Monitoring der Durchführung. Dies verfolgt insbesondere die langfristige Karriereplanung von Mitarbeitenden in Unternehmen und gibt den Personalabteilungen eine Handreichung.



Dr. Michael W. Preikschas

Berater für Wissens- und Technologietransfer

Es hat sich gezeigt, dass wir leichter Stück für Stück lernen. Die Aufmerksamkeitsspanne von jungen Menschen sinkt. Lernen in kleinen Portionen ist der Lifestyle. Das sogenannte Micro-Learning wird heute schon von vielen Konzernen unterstützt. Darunter Google oder die Metro. Darüber hinaus verwenden deutsche Unternehmen für das Wissen ihrer Mitarbeitenden große steigende Summen (41,3 Milliarden € in 2019; 33,5 Milliarden € in 2013. Quelle: Institut für Bildung).

#NeueBildung #Wissensmanagement
#BildungsBusiness #VirtuelleLehre
#AdaptivesLernen

NEW WORK – DIGITALE PROZESSE FÜR ZUKUNFTSORIENTIERTE BILDUNG

Innovationsberatung bei der Verkehrsakademie Roffhausen, Friesland

Im Gespräch mit Erhard Hedden - Gründer und Eigentümer der Verkehrsakademie Roffhausen - wird schnell klar, wie sehr der Unternehmer für die Idee seiner Fahrlehrerausbildung brennt. „Wir haben das Unternehmen 2018 als staatlich anerkannte Ausbildungsstätte gegründet. Von Anfang an war uns dabei neben der qualitativ hochwertigen Ausbildung auch die zeitgemäße, digitale Form der Inhaltsübermittlung wichtig“, betont Hedden. Auch von Beginn an dabei war die JadeBay GmbH in Person des Innovationsberaters Dr. Michael W. Preikschas: „Wir haben hier Hilfestellung bei der Entwicklung eines Geschäftsmodells für einen Bildungsdienstleister geliefert. Dabei war uns durchaus bewusst, dass die Ausbildung zum Fahrlehrer gesellschaftspolitische Wichtigkeit hat. Neben den Unternehmenszielen galt es zu erkennen, dass die heutigen Generationen eine moderne Art zu lernen verfolgen.“

Viele Fahrlehreranwärter:innen sind es im Privatleben gewohnt, mit vernetzten Smartphones umzugehen. Deshalb hat die Verkehrsakademie Wert auf modernste Technik bei den Präsentationsmedien gelegt. Über eine App können die Schülerinnen und Schüler die an der „Tafel“ geschriebenen Inhalte direkt auf ihrem Smartphone oder Tablet speichern. Als PDF-Dokument können die Dateien dann geordnet abgelegt werden. Und auch die andere Richtung funktioniert: Gemeinschaftliches Arbeiten von verschiedenen Endgeräten auf dem Whiteboard des Seminarraums. Damit folgt das Unternehmen einem modernen Learning-Community-Ansatz. Denn nicht nur die individuelle Wissensvermittlung steht im Fokus, sondern auch der gemeinschaftliche Lernprozess.

Für die Unterrichtsplanung gab es ebenfalls prozessorientierte Herausforderungen. Es wurde beispielsweise ein Algorithmus entwickelt, der Lerninhalte, Dozentinnen und Dozenten (von denen nicht jede/r

alle Inhalte unterrichtet) sowie die vorgeschriebenen Zeitrahmen zu einem Stundenplan zusammenstellt.

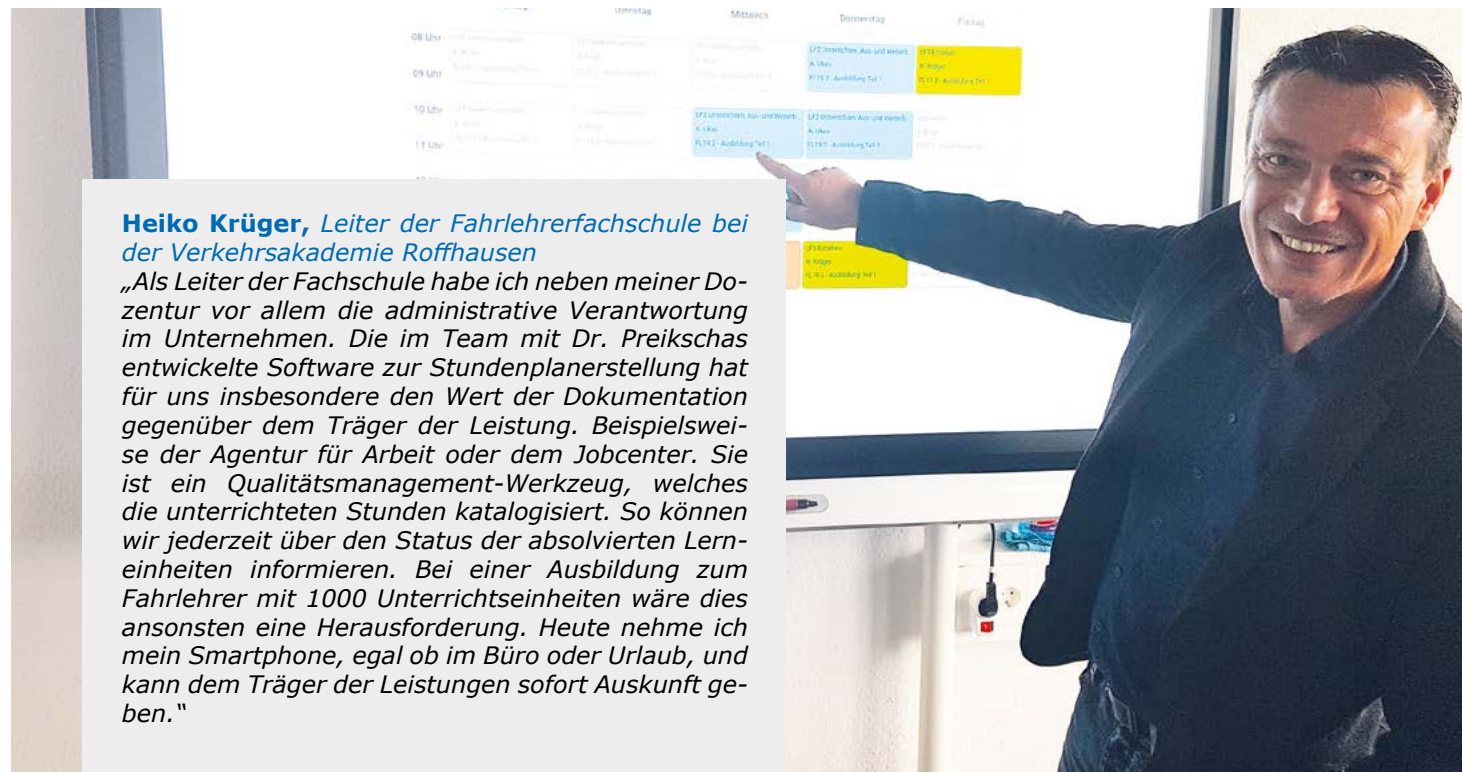
Dazu Dr. Preikschas: „Die Stundenplansoftware ist etwas ganz Besonderes. Die Komplexität wird deutlich, wenn man weiß, dass die Fahrlehrer in einem 14-monatigen Vollzeitkurs ausgebildet werden. Dazu kommt die Existenz von drei überlappenden Kursen. Natürlich ist es wichtig, für die Schüler einen kompakten Kurs anzubieten. Für das Unternehmen zählt jedoch auch die Auslastung der Dozenten.“ Mit der Software wurden diese Ziele erreicht und zusätzlich ein Cloud-basiertes System geschaffen, welches den Schülerinnen und Schülern jederzeit Informationen zu den anstehenden Vorlesungen bereitstellt.



Dr. Michael W. Preikschas
Berater für Wissens- und
Technologietransfer

Die Entwicklung von Dienstleistungen ist ein agiler Prozess. Die Iteration der Ideen mit dem Kunden führt zu **Prozessinnovationen**.

#DigitaleBildung #LearningCommunity
#Dienstleistungsprozesse #Geschäftsmodelle
#FutureWork



Heiko Krüger, Leiter der Fahrlehrerfachschiule bei der Verkehrsakademie Roffhausen

„Als Leiter der Fachschule habe ich neben meiner Dozentur vor allem die administrative Verantwortung im Unternehmen. Die im Team mit Dr. Preikschas entwickelte Software zur Stundenplanerstellung hat für uns insbesondere den Wert der Dokumentation gegenüber dem Träger der Leistung. Beispielsweise der Agentur für Arbeit oder dem Jobcenter. Sie ist ein Qualitätsmanagement-Werkzeug, welches die unterrichteten Stunden katalogisiert. So können wir jederzeit über den Status der absolvierten Lerneinheiten informieren. Bei einer Ausbildung zum Fahrlehrer mit 1000 Unterrichtseinheiten wäre dies ansonsten eine Herausforderung. Heute nehme ich mein Smartphone, egal ob im Büro oder Urlaub, und kann dem Träger der Leistungen sofort Auskunft geben.“

DIGITALE WEITERBILDUNG IN DER PFLEGE- UND GESUNDHEITSBRANCHE

Dienstleistungsentwicklung bei der Vita Akademie, Wittmund

Von der Geburt bis ins hohe Alter - der Pflegebedarf ist vielfältig und so hoch wie nie zuvor. Allein in Deutschland versorgen mehr als 900.000 ausgebildete Pflegekräfte Menschen jeden Alters stationär in Einrichtungen oder ambulant zuhause. Dazu bringen sie umfangreiches Spezial- und Erfahrungswissen mit. Der berufliche Alltag stellt jedoch immer wieder neue Herausforderungen. Kontinuierliche Weiterbildung ist deshalb zentral.

Genau hier setzt die Vita Akademie aus Wittmund an. Mit Mitarbeitenden und 250 Dozentinnen und Dozenten unterstützt sie Pflege- und Gesundheitsunternehmen in ihrer Weiterentwicklung. Zu unterschiedlichen Bereichen bietet sie Fachseminare für Pflegekräfte an und hilft ihnen so dabei, ihre persönlichen und fachlichen Kompetenzen auszubauen. „Für Weiterbildung fehlt jedoch oft die Zeit. Es ist deshalb wichtig, Schulungen in den Pflegealltag zu integrieren und Fahrt- sowie Ausfallzeiten soweit wie möglich zu reduzieren“ sagt Melanie Philip, Geschäftsführerin der Vita Akademie.



Dr. Michael Schuricht
Berater für Wissens- und
Technologietransfer

Die Digitalisierung von Bildungsangeboten benötigt viel Einfühlungsvermögen und Fingerspitzengefühl. Oft ist es sinnvoll, schrittweise vorzugehen und Offline- mit Online-Angeboten zu koppeln.

#Dienstleistungsinnovation #SocialLearning
#ContentStrategie #Communities #LMS

Eine Kombination aus E-Learning, Blended Learning und Workplace Learning scheint ihr dabei der richtige Weg. Die JadeBay hat sie bei der Konzeption eines solchen Angebotes unterstützt.

Plattform und Content-Strategie

„Jedes digitale Angebot braucht einen zentralen Anlaufpunkt, eine Plattform, mit der Nutzende interagieren und auf der sie wesentliche Informationen finden können. Im digitalen Lernen wird diese oft durch digitale Inhalte und eine damit verbundene Content-Strategie ergänzt“, erläutert Dr. Michael Schuricht, Berater bei der JadeBay.

Mit Fachexpert:innen, im Dialog mit potentiellen Anwendern und begleitet durch intensive Tests wurde für beide Bereiche eine Lösung gesucht. Das Ergebnis ist eine Kooperation. Gemeinsam mit der niedersächsischen Akademie für Pflegeberufe und Management (APM) bietet die Vita Akademie in Zukunft Weiterbildungen über die Lernplattform eCampus an. Dort wird Offline- und Online-Lernen miteinander verzahnt. Zum einfachen Einstieg stellt die Vita Akademie dort Materialien ihrer Präsenzseminare zum Download bereit. In Zukunft tauschen sich Lernende über die Plattform in Communities aus und Dozenten bieten darüber Online-Sprechstunden an. Pflichtschulungen werden sogar als Selbstlernkurse auf der Plattform zur Verfügung stehen.

„Beim Content-Modell haben wir uns an den Streamingportalen wie Sky Ticket und Amazon Prime orientiert“, sagt Philipp Zell, Projektmanager bei der Vita Akademie. Die Communityfunktionen der Plattform sowie einige ausgewählte Basisinhalte werden allen Nutzenden zur Verfügung stehen. Premium-Content wird bedarfsgerecht als Ergänzung buchbar sein oder teilweise sogar individuell erstellt.

Dr. Michael Schuricht, Eric Romba, Philipp Zell, Melanie Philip



Melanie Philip, Geschäftsführerin

„Die Unterstützung der JadeBay hat uns dabei geholfen, ein digitales Weiterbildungskonzept zu entwickeln und bereits nach kurzer Zeit erste Umsätze daraus zu generieren. Gemeinsam mit den Beratern haben wir pragmatische und dennoch innovative Lösungen finden können, die auch parallel zum Tagesgeschäft sehr gut umsetzbar sind.“



Lernräume und Offline-Communities

Um den Start in das digitale Lernen zu erleichtern, begleitet die Vita Akademie über das eigens dafür gegründete Tochterunternehmen „Pflegepioniere“ Gesundheits- und Pflegeeinrichtungen bei der Einführung des digitalen Bildungsangebotes. Dabei hat sich gezeigt, dass es wichtig ist, schrittweise vorzugehen. Die Bereitstellung von Kursunterlagen oder Blended Learning-Angeboten kann ein Einstieg sein. Besonders vielversprechend scheinen jedoch Lernräume und Offline-Communities. Das gemeinsame Lernen vor Ort nimmt die Angst, fördert das Experimentieren mit dem neuen Medium und steigert die Motivation.

MIT MICROLEARNING ZU MEHR IT-SICHERHEIT IM HANDWERK

Moderne Lernumgebung und E-Learning-Kurse bei Thormählen Blitzschutz, Wesermarsch

Über 100.000 errichtete Blitzschutzsysteme und weit mehr als 20.000 Kundinnen und Kunden aus der gesamten Bundesrepublik kennzeichnen die 65-jährige Historie der Hans Thormählen GmbH & Co. KG aus Großenmeer (Wesermarsch). Von der Errichtung über die kontinuierliche Wartung und Prüfung bis hin zur Dokumentation liefert das Unternehmen das Blitzschutzkomplettpaket aus einer Hand. Der inhabergeführte Familienbetrieb ist inzwischen deutschlandweit die Nummer eins auf seinem Gebiet.

Digitalisierung und IT-Sicherheit

Mehr als 150.000 Euro hat Thormählen in den vergangenen fünf Jahren in die Digitalisierung investiert. Zur Optimierung der internen Abläufe wurde eine neue Unternehmenssoftware eingeführt. Die 80 Monteure des Unternehmens sind künftig voll vernetzt mit Tablets unterwegs. Neue Server wurden angeschafft und die IT-Infrastruktur ausgebaut. Durch die Digitalisierung sind die Prozesse transparenter und schneller als zuvor.



Dr. Michael Schuricht
Berater für Wissens- und
Technologietransfer

Die Digitalisierung ist eine große Herausforderung. Moderne Bildungskonzepte helfen, diese umzusetzen. Sie sind damit ein wesentlicher Teil von **Prozess- und Organisationsinnovationen**.

#Bildungsinnovation #Microlearning #OpenSource
#Cybersicherheit

Noch immer ein Problem ist jedoch die IT-Sicherheit. „Die Funktionsfähigkeit eines Unternehmens steht und fällt mit der Verfügbarkeit der EDV“, sagt Geschäftsführer Reyno Thormählen. Trotz massiver Investitionen in die Technik sieht er seinen Betrieb durch Cyber-Kriminalität bedroht. Die Statistik gibt ihm Recht. Wie eine Studie des Spezialversicherers Hiscox zeigt, hat mehr als die Hälfte aller Unternehmen (61 Prozent) in den vergangenen zwölf Monaten einen Cyber-Angriff erlebt. Der Großteil der daraus resultierenden Probleme ist jedoch nicht auf technisches Versagen, sondern auf menschliches Fehlverhalten zurückzuführen. „Es ist deshalb essentiell, die gesamte Mitarbeitendenbasis für die Brisanz dieses Themas zu sensibilisieren“, erklärt JadeBay-Berater Dr. Michael Schuricht.

Neue Lernkonzepte und Open-Source-Plattform

Dazu entwickelte er gemeinsam mit dem Unternehmen sowie Experten aus Praxis und Wissenschaft ein Sensibilisierungs- und Schulungskonzept. Kern dieses Konzeptes ist ein modulares Kurssystem, das die Mitarbeitenden in die Lage versetzt, während der Arbeitszeit die größten Problemfelder in der IT-Sicherheit kennenzulernen und das richtige Verhalten in Angriffssituationen zu trainieren. In 17 kurzen Lerneinheiten mit einer Dauer von acht bis zehn Minuten erfahren die Kursteilnehmer beispielsweise, wie ein sicheres Passwort erstellt wird, woran betrügerische Mails erkannt werden können oder was beim Umgang mit öffentlichem WLAN zu beachten ist. „Wichtig ist dabei der Medienmix. Nur durch die Kombination von Texten, Bildern, Videos, Quizzen und kleinen interaktiven Aufgaben ist es möglich, die Teilnehmenden langfristig zu motivieren“, sagt Dr. Michael Schuricht.

Mit Unterstützung einer kleinen regionalen Agentur wurde dieses Konzept umgesetzt. Zur Auslieferung der Kursinhalte wird die Open-Source-Plattform Moodle genutzt. Dieses kostenfreie System hat sich in vielen Lernszenarien etabliert und wird auch von Hochschulen eingesetzt. Die Kursteilnehmer können hier jederzeit Inhalte nachschlagen, Zwischenstände speichern oder ihren Fortschritt sehen. Die Geschäftsführung hat die Möglichkeit, darüber Prüfungen abzunehmen, Zertifikate zu vergeben oder Kursabschlüsse, etwa für Versicherungen, zu dokumentieren.



Manfred Sanders, Dr. Michael Schuricht, Reyno Thormählen

Reyno Thormählen Geschäftsführer Thormählen Blitzschutz

Die Beratung durch Dr. Michael Schuricht hat uns dabei geholfen, die IT-Sicherheit in unserem Unternehmen zu erhöhen. Das abwechslungsreiche und unterhaltsame E-Learning-Konzept motiviert langfristig und hat bereits erste Erfolge erzielt.

MEGATREND: VERWENDUNG DER DATEN

Der Trend Verwendung der Daten beschreibt, wie Privateigentum, Personen und deren persönliche Daten sich in Ressourcen verwandeln: Das Leben als Mittel menschlicher Zwecke wird als soziales oder finanzielles Kapital genutzt.

Die Existenz und Verarbeitung von großen Datenmengen wird durch den voranschreitenden Netzausbau zur Kapazität 5G möglich. Tatsächlich wird erst dadurch die ganze Fähigkeit der **Industrie 4.0** ersichtlich. Daten werden zwischen Menschen, Menschen und Maschinen und Maschinen untereinander ausgetauscht. Das **Internet der Dinge** profitiert dabei von immer günstigeren Computern. Dadurch wird die Spanne an vernetzten und datenverursachenden „Things“ laufend größer.

Die Daten sind oftmals von unterschiedlichen Verarbeitenden zu verwenden. Schlüsselwort ist dabei die sogenannte **Open Data**. Mit diesen frei verfügbaren Daten können smarte Computerprogramme die **Data Analytics** unterstützen und beispielsweise Verhaltensprofile, Demografien oder Kaufhistorie automatisch in eine Kundenverhandlung einfließen lassen.

Der Dienstleistungsbereich und das Handwerk als Verwender werden davon stark profitieren. So können digitale Informationen durch die **Augmented Reality** Technologie in die Praxis eingebunden werden. Auf der anderen Seite werden die Verarbeitenden der Daten, welche die Informationen über ein **Cloud Computing** bereitstellen, dringend benötigt.

BYE BYE PAPIERBERG: VON DER ZETTELWIRTSCHAFT ZUR DIGITALEN AUFTRAGSSTEUERUNG

Maler Koopmann aus Stadland/Rodenkirchen, Wesermarsch

„Schluss mit dem ganzen Zettelkram“, wünschen sich Gaby und Marcel Koopmann angesichts der dicken Baustellenmappen und der zahlreichen Papiere, die bei Aufträgen täglich mit- und aufgenommen werden müssen. Das Ehepaar führt den 1839 gegründeten Maler- und Lackiermeisterbetrieb Koopmann in Stadland/Rodenkirchen als Familienunternehmen in der sechsten Generation. Mit insgesamt 20 Mitarbeitenden bietet das Handwerksunternehmen sämtliche Maler-, Lackier- und Tapezierarbeiten sowie Malerarbeiten an der Fassade von Gebäuden, aber auch Betonsanierungen und Maßnahmen zum Schutz und zur Werterhaltung an. Ergänzt wird das Angebot durch eine individuelle Farb- und Designberatung, insbesondere auch für das Wohnen im Alter.

Tablet statt Baustellenmappe

Wie enorm man die Effizienz des Teams steigern und gleichzeitig Kommunikationswege durch den Einsatz digitaler Instrumente verkürzen könnte, wurde den beiden spätestens auf einer Informationsveranstaltung der JadeBay GmbH klar. Schon kurze Zeit später saß man mit Dr. Michael Preikschas, Innovationsberater der JadeBay GmbH, zusammen. Inzwischen wurde aus der Idee ein konkreter Plan. iPad statt Baustellenmappe und Vernetzung mit zeitgleichem Informationsaustausch statt allabendlichem Zusammentragen aller Auftragszettel lautet die Devise. Mit den Tablets, die zukünftig zu jedem Baustellenfahrzeug gehören, können außerdem Projektstand, Probleme und Schäden direkt per Bild festgehalten, Unterschriften eingeholt, Zeit- und Budgetvorgaben und der Materialverbrauch mit dem Angebot und Lagerbestand abgeglichen werden.

„Digitalisierung macht auch vor Handwerksunternehmen nicht halt“, so der Innovationsberater.

Jedes Handwerksunternehmen muss sich überlegen, ob seine Mitarbeitenden auf der Baustelle aus der bezahlten Arbeitszeit das Optimum an Leistung herausholen. Und gleichzeitig weniger Zeit für Büroarbeit aufwenden müssen. Das alles hat eine direkte Auswirkung auf den betrieblichen Gewinn. Und genau hier setzt die Digitalisierung bei Handwerksunternehmen an. Es geht darum, schneller und besser zu sein als mit der alten „analogen“ Arbeitsweise.

Durch digitale Erfassung Zeit sparen

Gleich zum Start des Projekts wurde mit Hilfe einer Aufstellung aller aktuellen Aufträge ziemlich deutlich, wohin die Reise gehen soll: Jedes Projekt läuft automatisch in die Einsatzplanung und landet in der Zeiterfassung auf den Tablets der Mitarbeitenden. Wenn sie die Arbeiten ausführen, erfassen die Mitarbeitenden ihre Arbeitsleistung, den Projektstand, das verarbeitete Material und eventuelle Regiearbeiten. So sieht Marcel Koopmann immer aktuell, auf welchem Stand seine Baustellen sind und kann Probleme frühzeitig erkennen. Wenn er dann abrechnet, laufen die Daten automatisch in sein ERP-Abrechnungsprogramm, mit dem auch die Rechnungen erzeugt werden.



Dr. Michael W. Preikschas

Berater für Wissens- und
Technologietransfer

Um die gegebenen Möglichkeiten der Digitalisierung zu nutzen, optimieren Unternehmen ihre historisch gewachsenen Abläufe und starten damit **Prozessinnovationen**.

#Handwerk #ERP #digitalerStundenzettel
#ElectronicBusiness

Dr. Michael Preikschas: „Bei der Frage, ob es dem Handwerk gelingt, sich die neuen Technologien der digitalen Transformation zunutze zu machen, geht es bei Weitem nicht nur um schmückendes Beiwerk wie eine verspielte Homepage. Es geht um Effizienz und manchmal auch ums Überleben, wenn die Chancen in Gestalt von Online-Shops, digitalen Schnittstellen zu Industriekunden und öffentlichen Bauträgern nicht ergriffen werden.“

Attraktiv für Nachwuchskräfte

Gaby und Marcel Koopmann, die 2016 übrigens den Niedersächsischen Wirtschaftspreis für Konzepte zur langfristigen Bindung von Mitarbeitenden an ihr Unternehmen gewonnen haben, sehen noch einen weiteren Vorteil: „Wir haben eine junge Belegschaft und wenn wir mit in die digitale Zukunft gehen, bleiben wir so auch weiterhin für Nachwuchskräfte attraktiv. Der Gedankenaustausch mit der JadeBay GmbH hat uns auf die richtige Spur gebracht. Und abgesehen von der fachlichen Beratung: Alleine wären schon die Ideen im Alltag untergegangen.“

Für Gaby und Marcel Koopmann ist es daher keine Frage mehr, ob sie Prozesse im Unternehmen digitalisieren. Die Frage für den alteingesessenen Malerbetrieb lautet vielmehr: welchen Geschäftsbereich entwickeln wir als nächstes in Richtung digitale Zukunft?

EASY SHIPPING – DIGITALE LOGISTIKLÖSUNG FÜR DEN ONLINE-HANDEL

Innovationsberatung bei MediaFloh, Stollhamm (Wesermarsch)

Einkäufe über das Internet boomen wie noch nie. Im vergangenen Jahr wuchs der elektronische Handel von Waren in Deutschland um 10 Prozent auf 58 Milliarden Euro, ermittelte der Bundesverband E-Commerce und Versandhandel (bevh). Einen Anteil daran hat auch das Unternehmen MediaFloh mit seinem Inhaber Michael Buscher, welches Produkte unterschiedlichster Art von Werkzeug über Drogeriartikel bis zu CDs und Büchern über das Internet vertreibt. Alles kommt aus einem Lagerhaus in Stollhamm am Jadebusen.

Ausgangssituation

Wichtig für das Unternehmen war es, zu erkennen, dass mit den gesellschaftlichen Änderungen eine Veränderung des Kaufverhaltens einhergeht. Auf Instagram entdecken, in der App informieren, im Shop testen, online bestellen, zur Abholstation schicken lassen, bei Fragen den Live-Chat der Website nutzen – das ist keine ungewöhnliche Customer Journey im Jahr 2018. Kleine und mittlere Unternehmen haben es da besonders schwer, den gestiegenen Ansprüchen der Kundschaft, beispielsweise beim Thema Bearbeitungs- und Lieferzeit, gerecht zu werden und den Trendsettern der Branche zu folgen.

Aufgabenstellung

„Ich habe mich gefragt, wie ich wohl meine Versandprozesse optimieren könnte, damit ich im Weihnachtsgeschäft nicht untergehe“, sagt Michael Buscher, „und so bin ich dann auf die JadeBay gekommen.“ Die Technologietransferberatung der JadeBay GmbH, in diesem Fall in Person von Dr. Michael Preikschas, hat sich in einem ersten Schritt die Unternehmensprozesse angeschaut und hinterfragt,

Michael Buscher

„Ich finde es toll, dass es diese Beratung über die JadeBay gibt. Dr. Preikschas und ich haben bei diesem Projekt sehr gut harmoniert. Das war auch notwendig, denn ich bin ja selbst ständig im Ein- oder Verkauf tätig. Dazu leite ich dieses Unternehmen administrativ. Bei vielen Dingen, die wir zusammen bearbeitet haben, ist sofort eine Erleichterung des Tagesgeschäfts erkennbar gewesen, wie beispielsweise, dass nun nach dem Einscannen der bestellten Ware automatisch eine Versandnachricht via E-Mail an den Kunden abgeschickt wird. Da brauchen sich meine Mitarbeiter gar nicht mehr an den Rechnern setzen. Wir merken dies sofort in positiven Bewertungen unserer Kunden auf den Webseiten. Das ist für uns sehr wertvoll. Auch in Zukunft werden wir diese sogenannten Customer Touchpoints stetig versuchen zu verbessern.“

weshalb die Arbeitslogik in dieser Weise durchgeführt wird. Dazu Dr. Preikschas: „Schnell war zu erkennen, dass viele überflüssige Wege gemacht wurden.“

Lösungsstrategie

Heute arbeitet das Unternehmen mit einem elektronischen Packtisch, der über einen Handscanner mit der Warenwirtschaft „spricht“. Das bedeutet zum Beispiel, dass Versanddokumente nicht sortiert werden müssen, Packfehler vermieden werden, Versandlabel automatisch gedruckt werden und ein gleichzeitiges Kommissionieren von Waren möglich ist. Durch die mit Barcodes ausgestatteten Waren ist neben der individuellen Inventur auch die



Dr. Michael W. Preikschas

Berater für Wissens- und Technologietransfer

Prozessinnovation ist oftmals Voraussetzung, um die Chancen der digitalen Transformation in Gänze ausschöpfen zu können.

#SeamlessCommerce #SpeedRetail #Prozessoptimierung #Lagerhaltung #OnlineHandel

Möglichkeit einer Routenplanung zum Kommissionieren gegeben. Damit werden die Mitarbeiter:innen automatisch über den kürzesten Weg durch das Regallabyrinth zum Ort des bestellten Produktes geführt. Alle Maßnahmen zum schnellen Versenden oder „Easy Shipping“, die MediaFloh helfen, dass jeder Kunde seine Waren pünktlich zum Fest erhält.

CLOUD COMPUTING – DEZENTRALE DATENVERARBEITUNG UND -SICHERUNG

Innovationsberatung bei der flügge projekt GmbH, Friesland

Mit den großen Technologie-Konzernen wie Microsoft, Google oder Amazon Web Services hat in den 2010er Jahren eine Idee ihren Lauf genommen: Das Ersetzen des physischen Terminal-Servers durch virtuelle Speichermedien. Heute bezeichnet „Statista“ 2020 als „das Jahr der Wolken“. Das statistische Portal veröffentlicht Zahlen, nach denen sich der Umsatz beim sogenannten Cloud Computing von 77 Milliarden US-Dollar im Jahr 2010 auf 411 Milliarden US-Dollar in 2020 mehr als verfünffacht hat. Neben den großen Verwendern dieser Dienste wie Amazon, Netflix oder Facebook sind es vor allem die kleinen und mittleren Unternehmen, die auf diese Leistungen bauen.

Eines dieser Unternehmen – die flügge projekt GmbH – hat ihren Sitz in Schortens und verarbeitet große Datenmengen für ihre Kund:innen. Obwohl Gründer und Geschäftsführer Nils Flügge nicht als „Digital Native“ zu bezeichnen ist, hat er sehr schnell die Vorzüge dieser Technologie erkannt. Das Unternehmen erstellt, überwacht und pflegt Betriebsanleitungen für erklärungsbedürftige Produkte. Die Kunden sind Industriegüterunternehmen wie Werften, Maschinen- oder Fahrzeugbauer. „Bei der Erstellung der Manuals für Schiffe kommt es ständig zu Updates bzw. kleinen technischen Veränderungen. Damit diese Änderungen in einem Notfall auf hoher See dann sofort für die Crew zur Verfügung stehen, arbeiten wir mit einem Online-Portal“, erklärt Flügge. Über diese virtuelle Plattform können sowohl uploads als auch downloads umgesetzt werden. Auf diese Weise stehen Revisionen in Echtzeit zur Verfügung. Und dies rund um den Erdball. Spannend sind dabei vor allem die Fristprüfungen sowie die Freigabeprozesse, welche durch einen Workflow prozessual abgearbeitet werden. „Bei dem Bau eines Schiffes werden wir frühzeitig eingebunden, sodass

die Lieferanten von Bauteilen, zum Beispiel eines Getriebes oder einer Beleuchtungseinheit, die Pläne und Anleitungen direkt über das Portal hochladen. Wir arbeiten hier mit einem Ampelsystem, welches Verantwortlichkeiten für Freigaben mit einer Art virtueller Wiedervorlage versieht.“

Die JadeBay hat mit der Innovationsberatung Hilfestellung für das Unternehmen geleistet. Innovationsberater Dr. Michael W. Preikschas dazu: „Eine der großen Herausforderungen bei der professionellen Arbeit mit Computern ist die Minimierung von Sicherheitslücken. Dabei helfen uns Technologien der Künstlichen Intelligenz, Maschinelles Lernen und eine voraussagende Analyse von Daten.“ Es gibt keine Computerumgebung, die eine totale Sicherheit garantiert. Allerdings ermöglichen die Standards beim Cloud Computing eine viel größere Sicherheit, als dies für gewöhnlich bei stationären Servern möglich ist.

Nils Flügge, Geschäftsführer

„Ich bezeichne das Unternehmen durchaus als Cloud-native. Die meisten unserer Geschäftsprozesse und Applikationen zur Verarbeitung der Daten laufen bereits in der Cloud. Unser Bestreben ist es, jede neue Idee und Entwicklung – sei diese getragen von einem Einzelfall oder den Ansprüchen eines Kunden – ebenfalls in die Cloud zu heben. So ergeben sich für jedes Projekt neue Gedankenansätze und Konzepte. Dabei bin ich sehr dankbar für die Unterstützung der JadeBay. Dr. Michael Preikschas ist ein geschätzter und hilfreicher Diskussionspartner bei der Umsetzung von neuen Konzepten. Darüber hinaus liefert er wichtige Impulse bei der Finanzierung unserer Innovationen durch die Beratung zu Fördermitteln.“



Dr. Michael W. Preikschas

Berater für Wissens- und Technologietransfer

Bei Cloud Computing sprechen wir gewöhnlich von zentralisierten Datenzentren, in denen tausende von physischen Rechnern arbeiten. Diese Auffassung unterschlägt allerdings eine der größten Chancen des Cloud Computing – die Bereitstellung von Cloud Infrastruktur. Heute verlangt der Kunde nach einem unmittelbaren Zugriff auf Daten oder Computer-Ressourcen. Wir bezeichnen dies als Edge Computing: Einem Netzwerk von Mikro-Datenzentren, die sicherheitsrelevante Daten dezentral verarbeiten und dann mit der Cloud interagieren.

#VerwendungDerDaten #CloudComputing #Edge-Computing #KünstlicheIntelligenz #ITSicherheit



AUGMENTED REALITY – KOSTEN- UND RESSOURCEN- SCHONENDE DIENSTLEISTUNGSMODELLE IM ENERGIEBEREICH

Innovationsberatung bei Moritz & Sohn, Wilhelmshaven

Die Wirtschaftswoche berichtete im März 2022 von einer hervorragenden Stimmungslage im Handwerk. Trotzdem hat das Handwerk Herausforderungen wie die Digitalisierung und den Fachkräftemangel zu meistern. Auch die Techniker für Energie- und Gebäudetechnik bei Moritz & Sohn in Wilhelmshaven suchen ständig neue Kolleginnen und Kollegen. Seit einiger Zeit geht man neue Wege. Innovationen verschlanken Prozesse und wirken gleichzeitig als Magnet für junge, technikbegeisterte Mitarbeitende. Ein moderner Bereich im Tagesgeschäft ist die Augmented Reality.

Bei der erweiterten Realität (AR) werden digitale Inhalte durch die Linse von intelligenten Geräten wie Tablets oder tragbaren Brillen in die physische Welt eingeblendet. Diese Technologie wird bereits seit vielen Jahren in einer Vielzahl von Branchen eingesetzt, von der Unterhaltungsindustrie bis hin zur Luft- und Raumfahrt. Auch in Handwerksunternehmen kann AR zu einem leistungsstarken Werkzeug werden. Durch die Kombination von realen und digitalen Inhalten entfällt die Notwendigkeit, unterschiedliche Datenbanken zu durchsuchen, um den Zustand von Anla-

Frank Moritz, Geschäftsführender Gesellschafter bei Moritz & Sohn

„Wir sind Profis im Bereich der Haustechnik. Allerdings ist das ein weites Feld. Wir installieren Gas-, Wasser- und Heizungsanlagen sowie Elektrotechnik, erneuerbare Energien und Gebäudeautomation. Allein bei Heizungen warten wir etliche Modelle. Wir wollen Installationsfehler oder unsachgemäße Reparaturen vermeiden. Dafür haben wir das Mittel der Präzisionswartung durch digitale Unterstützung gewählt. Unsere erfahrenen Mitarbeiter können so gleichzeitig auf verschiedenen Baustellen präsent sein.“



Frank Moritz, Jessica Fritzier, Dr. Michael Preikschas, Reiner Stiller, Lutz Weber

gen zu verstehen. Die digitalen Informationen werden nicht nur in Echtzeit angezeigt, sondern sind auch interaktiv. Dies verkürzt die Zeit für die Diagnose von Problemen, die Kommunikation und Planung von Korrekturmaßnahmen mit anderen Mitarbeitenden oder die Identifizierung brauchbarer Ersatzteile. Die digitalen Informationen sind außerdem mit dem physischen Objekt im dreidimensionalen Raum verbunden, so dass die Mitarbeitenden mit den relevanten digitalen Informationen in Verbindung bleiben können, während sie sich im physischen Raum einer Heizungs- oder Elektroanlage bewegen.

Das AR-Projekt bei Moritz & Sohn wird in Kooperation zwischen der Jadebay GmbH und dem Institut für Produktions- und Dienstleistungssysteme der Jade Hochschule betreut. Dabei liegt ein besonderes Augenmerk auf der Fernwartung von technischen Anlagen. „In der Instandhaltung können digitale Inhalte, die in die physische Welt eines Mitarbeiters eingeblendet werden, Maschinendaten in Echtzeit, eine Materialliste mit Verfügbarkeitsinformationen, animierte Reparatur- oder Inspektionsanweisungen und die Möglichkeit, eine Verbindung zu externen Experten innerhalb des Unternehmens umfassen“, beschreibt Jessica Fritzier, Mitarbeiterin des Instituts. Es handelt sich also um



Dr. Michael W. Preikschas

Berater für Wissens- und
Technologietransfer

Da viele Dienstleistungen mit einer digital-physischen Denkweise arbeiten (z. B. wird eine digitale CAD-Zeichnung für einen Schaltplan verwendet), gibt es in der Regel eine Fülle von vorhandenen digitalen Inhalten, die für die Schaffung eines AR-Erlebnisses genutzt werden können.

#AugmentedReality #Prozessinnovation #Dienstleistungskonzepte #Handwerk #Digitalisierung

ein Werkzeug, welches Techniker schnell in die Lage versetzt, eine Vielzahl von Wartungsaufgaben effektiv zu bewältigen. Dadurch werden Einarbeitungszeit und Qualifikationslücken bei Neueinstellungen verringert. Auf solche Vorteile hoffen auch die Kund:innen von Moritz & Sohn, wie beispielsweise die Genossenschaft des Bauverein Rüstringen. Hier werden Mieterinnen und Mieter von 3000 Wohneinheiten betreut, die im energetischen Notfall eine schnelle Hilfe erwarten.

Lutz Weber, Vorstandsvorsitzender Bauverein Rüstringen

„Wir sind generell offen für jede Art von innovativen Ideen. Gerade bei der Digitalisierung wagen wir immer neue Schritte. Zum Beispiel entwickeln wir gerade eine virtuelle Kommunikationsplattform für unsere Mieter. Da passt auch ein AR-Dienstleistungskonzept. Es ist schon erstaunlich zu sehen, wie selbstverständlich der Elektriker von Moritz & Sohn über die AR-Brille mit einem Kollegen kommuniziert. Letztlich geht es für uns um identische Werte: Kundennähe, schlanke Prozesse und schnelle Hilfe.“

MEGATREND: GESTALTUNG DES SEINS UND DER UMWELT

Die Gestaltung des Seins und der Umwelt erleben eine nie dagewesene Reichweite, Eingriffstiefe und Öffentlichkeit. Dieser Trend wirft Fragen auf: Sollen oder müssen wir tun, was wir können und wollen? Wir gestalten immer mehr Sphären unseres eigenen Lebens – oftmals ohne die sozialen und ökologischen Folgen abzusehen.

Dabei spielt das eigene Image und Auftreten eine große Rolle. Die Industrie hat sich darauf eingestellt und bietet personalisierte Lösungen. Die Generation Z verlangt nach Instrumenten, um ihren Vorbildern aus den medialen Plattformen folgen zu können. Allerdings möchte sie auch digitale Hilfsmittel, um mit der Masse den Einzelnen zu unterstützen. Dafür dienen **Crowdfunding**-Plattformen. Dort kann man Gutes tun oder auch ökonomische Erfolge feiern.

Grundsätzlich verändert sich die Arbeitswelt. **Female Leadership** ist ein Ausdruck von Gleichberechtigung. Junge Menschen arbeiten möglichst agil und lieben **Smart Living** auch bei der Arbeit im Office. Die Soziale Innovation versucht in diesem Kontext, kreative Wege zur Integration benachteiligter Gruppen, zum Beispiel von Migrantinnen und Migranten oder älteren Menschen, in den Berufsalltag zu schaffen.

Zusätzlich gibt es eine Schnittmenge zur Nachhaltigkeit, die mehr und mehr von jedem Menschen selbst in die Hand genommen wird. Beispielsweise durch die Vermeidung von **e-Waste**, dem Müll, der aus elektronischen Bauteilen kommt und durchaus wieder aufbereitet werden kann. Darüber hinaus werden in der Landwirtschaft neue Wege gegangen. Beim **Urban Farming** werden auch in Städten ökologische Lebensmittel angebaut.

DIE IDEE FÜR DAS BESONDERE PRODUKTPORTFOLIO

Innovationsberatung bei Druckerei & Verlag Söker, Wittmund

Die Druckerei & Verlag Söker in Esens wird seit nunmehr 37 Jahren in der Verantwortung von Enno Söker geleitet. Auch heute ist der Unternehmer, der im Oktober seinen 80. Geburtstag feiert, noch täglich „mit Herzblut“ im Geschäft zu finden. So wie schon sein Vater und Großvater aus dieser Branche kamen, ist auch seine Tochter Inga Söker von diesem Druckerei-Gen infiziert. Die diplomierte Kauffrau und alleinerziehende Mutter führt das Traditionsunternehmen, mit seinen zwölf Mitarbeitenden plus Hund, heute operativ.

Ausgangssituation

Neben den generellen Herausforderungen einer Unternehmensnachfolge muss Inga Söker sich zusätzlich mit gravierenden Änderungen im Druckereigewerbe auseinandersetzen. Wie viele andere Branchen ist auch die Druckerei von Veränderungen der Gesellschaft und der Technologie betroffen. Heute können beispielsweise weltweit Preise von Druckereierzeugnissen verglichen werden. Die globale Vernet-

Inga Söker

„Ich bin mit meiner Arbeit in der Firma sehr stark im Tagesgeschäft eingespannt und finde kaum Zeit für strategische Unternehmenstätigkeiten. Deshalb halte ich das Angebot der JadeBay mit der Innovationsberatung vor allem für den Mittelstand als sehr passend. Natürlich hatte ich zuerst Vorbehalte, einem ‚Fremden‘ totalen Einblick in unser Unternehmen zu geben. Diese Skepsis war aber schon nach dem ersten Gespräch verflogen. Herr Dr. Schuricht und Herr Dr. Preikschas haben mir einerseits ziemlich schnell verdeutlichen können, dass sie meine Situation und die des Unternehmens verstehen und hatten andererseits einen durchdachten Plan für das Vorgehen in unserem Fall. Dabei fiel es erstaunlicherweise gar nicht ins Gewicht, dass sie bisher wenig Berührungspunkte mit der Druckereibranche hatten.“

zung macht eine Transparenz für die Kundschaft in Sekundenschnelle möglich. Der Kunde möchte günstige Produkte sofort und möglichst individuell. Dies hat oftmals entscheidende Auswirkungen auf das Geschäftsmodell. Für Inga Söker bedeutet es, dass die Produkte, die ihr Vater einst im Portfolio etablierte, nicht mehr durchgängig „up to date“ sind.

Aufgabenstellung

„Einige Produkte“, so Wissens- und Technologietransferberater Dr. Michael Schuricht, „befinden sich teilweise am Ende ihres Produktlebenszyklus. Als Unternehmensberater sprechen wir hier von ‚Cash Cows‘, die dem Unternehmen noch die Existenz erhalten, aber zeitnah aus dem Produktportfolio herausfallen. Eine gesunde Produktpalette braucht auch die sogenannten ‚Stars‘, also Produkte, die aufstrebenden Sternen im Unternehmen gleichkommen.“

Lösungsstrategie

Um diese neuen Produkte zu finden, hat Inga Söker die JadeBay GmbH mit ihren Beratern Dr. Michael Schuricht und Dr. Michael Preikschas um Hilfe gebeten. Es folgte ein Projekt zur Ideenfindung. „Um möglichst viele neue und innovative Produkt-

ideen zu generieren, haben wir das Projekt auf zwei Säulen gestellt. Erstens führen wir intern Ideenworkshops durch, bei denen die Mitarbeitenden ihre Erfahrung in der Branche einbringen können, und zweitens gibt es ein Ideen-Bootcamp mit völlig ‚unbefleckten Personen‘ bezüglich der betreffenden Branche – hier des Druckgewerbes. Gewöhnlich führen wir dies in Zusammenarbeit mit der Jade Hochschule durch,“ verrät Dr. Michael Preikschas.



Dr. Michael W. Preikschas,
Dr. Michael Schuricht
Berater für Wissens- und
Technologietransfer

Gerade in der Unternehmensnachfolge ist **Produktinnovation** ein wichtiges Werkzeug, um Unternehmenswerte zu erhalten.

#Unternehmensnachfolge #Ideengenerierung
#Produktentwicklung #Produktlebenszyklus
#femaleLeadership



SMART OFFICE – DIGITALE AUFTRAGSABWICKLUNG FÜR SCHLAUE SICHERHEITSLÖSUNGEN

Innovationsberatung bei Ron Toben Sicherheitstechnik, Wilhelmshaven

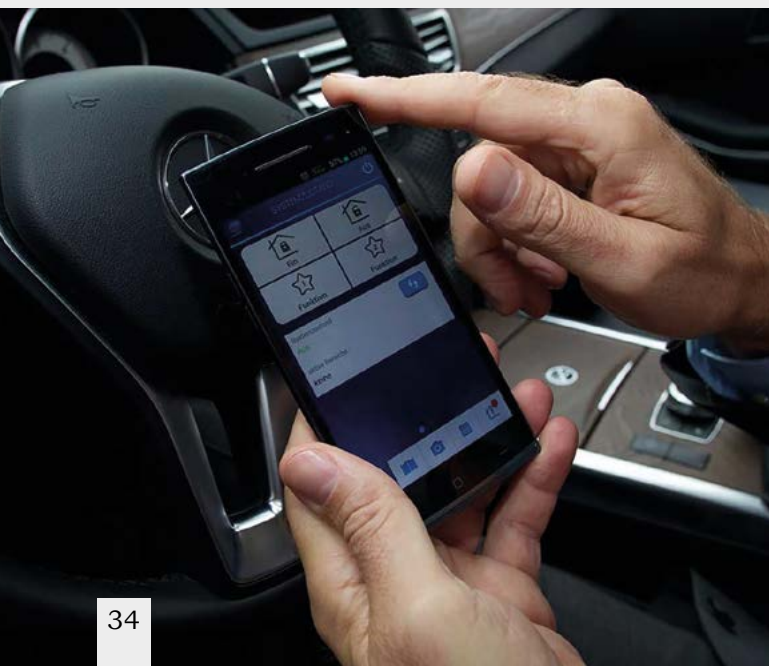


Dr. Michael W. Preikschas

Berater für Wissens- und
Technologietransfer

Es gibt fünf Reifegradstufen für Prozesse (ISO 15504). Die höchste Stufe ist die Implementierung von **Prozessinnovationen**. Nicht nur Produktinnovationen sollten in Unternehmen systematisch erfolgen.

#SmartHome #SmartLiving #Digitalisierung
#Auftragsabwicklung #Ticketsystem



Ron Toben führt das Unternehmen RT Sicherheitstechnik (RTS) aus Wilhelmshaven in das Zeitalter der Digitalisierung. „Wir sind Anbieter von Alarmanlagen, Videoüberwachung und Smart-Home-Systemen“, erklärt der Geschäftsführer von RTS und zeigt dabei auf sein Smartphone, „damit kann jeder unserer Kunden sofort sehen, was in seinem Zuhause los ist.“ Mit wenigen Handgriffen demonstriert er verschiedene Einstellungen von Überwachungskameras seines eigenen Hauses und fügt lächelnd hinzu: „Wenn meine Kinder den Schlüssel vergessen, was durchaus schon einmal passiert ist, dann drücke ich auf diesen Knopf und sie kommen trotzdem ins Warme.“

RTS setzt das um, was das Marktforschungsinstitut mafo (www.mafo.de) in einer neuen Studie auf den Punkt gebracht hat: Bei deutschen Kundinnen und Kunden steigt die Akzeptanz gegenüber Smart-Home-Lösungen. Beinahe alle Befragten kennen die Bedeutung des Begriffs „Smart-Home-Gerät“ und haben sich mit den Anwendungen beschäftigt. Etwa 30 Prozent aller Befragten hat zuhause ein smartes Gerät in Verwendung. Dabei wurden smarte Heizthermostate genauso genannt wie vernetzte Türklingeln und Kühlschränke oder die scheinbar schon allgegenwärtigen smarten Lautsprecher. Wenig verwunderlich ist, dass der Verbreitungsgrad der smarten Hausgehilfen in der Altersklasse der 31 bis 45-Jährigen sogar noch höher ist. Hier haben 40 Prozent der Befragten mindestens ein smartes Gerät. Auch die Gründe für deren Verwendung sind vielfältig. So gehört die Bequemlichkeit (einfache Handhabung von Geräten), die Nachhaltigkeit (Verbrauch von weniger Energie bei elektrischen Apparaten), das Thema Sicherheit (Schutz der eigenen Wohnung, wenn die Bewohner:innen nicht zu Hause sind) und eine wachsende Standardisierung der Geräte dazu.

Nun hat das Unternehmen RTS in einem Projekt mit der JadeBay GmbH auch seine eigenen, internen Strukturen schlau gemacht. „Dadurch, dass wir ein kleines mittelständisches Unternehmen sind, haben wir die Möglichkeit auf eine Zusammenarbeit mit der JadeBay“, berichtet Ron Toben. „Ich hatte schon länger vor, bestimmte Fragestellungen in der Auftragsabwicklung abzuarbeiten und dabei hat uns Dr. Preikschas sehr geholfen.“ Zielsetzungen wie die Vereinheitlichung von existierenden Software-Insel-Lösungen, die schlanke Verarbeitung von eingehenden Aufträgen oder eine digitale Hilfestellung durch Zeiterfassung von Einsatzteams direkt auf der Baustelle beim Kunden umschreiben einige dieser Fragestellungen.

Ron Toben

„Eine der großen Herausforderungen in unserem Job ist es, den Zeitdruck zu managen. Sicherheitstechnik bedeutet: Der Kunde ruft dann an, wenn er ein akutes Problem hat. Es wurde eingebrochen, die Alarmanlage schaltet nicht scharf oder der Feuermelder arbeitet fehlerhaft. Das sind nur einige Beispiele. Hier möchte der Kunde schnelle Hilfe ohne ein langes Angebots-Auftrags-Szenario. Zusätzlich sollten die Mitarbeiter sicher an diese Einsätze beordert werden, auf die sie geschult wurden. Denn die Inhalte unserer Tätigkeit sind so komplex, dass nicht jeder alles kann. Für diesen Einsatz haben wir uns mit Herrn Dr. Preikschas ein Ticketsystem ausgedacht. Was früher auf „Post-it“-Stickern notiert wurde, bekommt nun nachvollziehbare Nummern und einen speziellen Mitarbeiter zur Bearbeitung. So können wir 100-prozentig sicher sein, dass alle Aufgaben durchgeführt und dokumentiert wurden.“

MIT ZERO WASTE UND CROWDFUNDING GEGEN DIE PLASTIKFLUT

Geschäftsmodellentwicklung Inklusionsbetrieb „Alles Ohne“- unverpackt, Friesland

Trotz des zunehmenden Bewusstseins für Umwelt- und Klimaschutz scheint Plastik im Alltag immer noch unerlässlich zu sein. Ob als Verpackung für Obst und Gemüse, Füllmaterial im Versandkarton oder versteckt in Body-Lotion oder Creme - Plastik ist überall. Und wir Deutschen sind leider Rekordhalter, wenn es um Plastik geht. Knapp ein Viertel des Plastikverbrauchs in Europa ist auf uns zurückzuführen.

Zero Waste und Unverpackt

Genau hier setzt das Konzept von „Alles Ohne“ – unverpackt an. In einem 200 Quadratmeter großen Ladengeschäft mitten in Jever wird in Zukunft der verpackungs- und plastikfreie Einkauf möglich gemacht. Es gibt Lebensmittel sowie hochwertige und nachhaltige Artikel des täglichen Bedarfs. Wie das funktioniert? Ganz einfach, im Laden werden nahezu alle Waren lose, z.B. in Glas-Bins, Hobbocks, Spendern, Gläsern oder Kisten aufbewahrt. Beim Einkauf füllen die Kund:innen diese dann in eigens mitgebrachte Mehrwegbehälter ab oder erwerben Pfandbehälter vor Ort. Zusammen mit dem bevorzugt regionalen Händler-Einkauf in Großbinden wird der Verpackungsmüll drastisch reduziert.

Doch das Ladengeschäft ist nur der erste Schritt. „Für die kommenden Jahre ist der Aufbau eines Lieferdienstes per Lastenrad sowie der Online-Vertrieb von Lebensmitteln geplant. Auch der Verkauf von individuell zusammengestellten Lebensmittel-, Koch- sowie Snack-Boxen soll zum Tragen kommen“, erklärt Christina Haartje-Graalfs (Geschäftsführerin von Menschenkinder Inklusion gGmbH und Mitgründerin „Alles Ohne“ – unverpackt).

Crowdfunding

Ein großer Meilenstein auf dem Weg zum ersten friesisch-inklusive geführten Unverpackt-Laden ist bereits erreicht. Am 7. Februar schloss das Team von „Alles Ohne“ - unverpackt ihre Crowdfunding-Kampagne mit 218 Unterstützern und einer Funding-Summe von über 25.000 Euro ab.

„Gerade für kleinere Unternehmen und kreative Projekte ist die Finanzierung per Crowdfunding eine echte Alternative zum klassischen Bankkredit“, erläutert Dr. Michael Schuricht (Innovationsberater, JadeBay GmbH). „Dabei wird das Kapital von einer Vielzahl von Geldgebern über ein Online-Portal zur Verfügung gestellt. Anstatt durch Zinsen werden die Geldgeber mit Sachleistungen oder Wertgutscheinen, sogenannten Dankeschöns, für ihr finanzielles Engagement entlohnt“, führt Dr. Schuricht weiter aus.

Inklusion

Für Christina Haartje-Graalfs und das Team ist „Alles Ohne“ - unverpackt nicht nur ein inklusives Nachhaltigkeitsprojekt, sondern auch ein nachhaltiges Inklusionsprojekt. Sie möchten einerseits etwas gegen die stetig wachsende Plastikflut unternehmen, andererseits soll der Laden zugleich Lebens- und Arbeitsraum für Menschen mit und ohne Behinderung sowie Anlaufpunkt für alle sein. Er schafft sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze auf Augenhöhe, gibt Raum, im gegenseitigen Austausch voneinander zu profitieren und sich mit seinen Potenzialen einzubringen. In Job-Tandems arbeiten Menschen mit und ohne Handicap auf diese Weise gemeinsam an der Weiterentwicklung des friesischen Unverpackt-Projektes und tragen dadurch entscheidend zum Gelingen aktueller und künftiger Gesellschaften bei.

Christina Haartje-Graalfs, Geschäftsführerin
„Alles ohne“ - unverpackt/Menschenkinder gGmbH
„Das Beratungsangebot der JadeBay GmbH hilft uns dabei, ein nachhaltiges Geschäftsmodell zur Reduktion von Plastikmüll zu etablieren. Von der Konzeptentwicklung über die Finanzierung im Rahmen einer Crowdfunding-Kampagne bis zur Umsetzung hat uns Dr. Schuricht dabei fachlich höchst kompetent und stets pragmatisch unterstützt.“



Dr. Michael Schuricht
Berater für Wissens- und
Technologietransfer

Mikrotrends sind Impulsgeber und Inspiration. Sie zeigen Lösungsansätze auf und helfen, sich kreativ neu zu orientieren. Wie das Beispiel von „Alles Ohne“ – unverpackt zeigt, ist es oft sogar möglich, verschiedene Mikrotrends miteinander zu kombinieren. Die Zero Waste-Bewegung gibt Inspiration für das verpackungsfreie Ladenkonzept, der Crowdfunding-Ansatz hilft das Projekt innovativ zu finanzieren, der Kochboxen-Trend rundet das Produktportfolio ab und schafft zusammen mit dem Trend zum Lastenrad ein Lieferkonzept, welches den Einkauf im Ladengeschäft perfekt ergänzt.

#NeoÖkologie #ZeroWaste #Crowdfunding
#Inklusion

MIT INNOVATIONEN ELEKTRO-SCHROTT VERMINDERN

Ideen- und Produktentwicklung mit Dr. Brüning Engineering UG, Wesermarsch

Ob Waschmaschinen, Kühlschränke, Fernseher, Smartphones oder PCs: im Jahr 2018 wurden in Deutschland über 2,3 Millionen Tonnen Elektro(nik)-geräte in den Verkehr gebracht – und das mit steigender Tendenz (Quelle: Umweltbundesamt). Kürzere Innovationszyklen mit entsprechend verkürzten Lebensdauern, steigende Vielfalt und nicht zuletzt die Digitalisierung auch von bisher nicht-elektrischen Geräten wie Möbeln oder Textilien haben zu einem wahren Boom in der Elektro- und Elektronikindustrie geführt.

Problem Elektroschrott

Nachhaltig ist diese Entwicklung bis heute jedoch nicht. In Deutschland wurden 2018 beispielsweise nur circa 43 Prozent der nicht mehr benötigten Elektro(nik)altgeräte ordnungsgemäß gesammelt und der (Vorbereitung zur) Wiederverwendung oder der Verwertung zugeführt. Weltweit sind es sogar nur 17 Prozent (Quelle: Global E-Waste Monitor). Der Verbleib der nicht erfassten Elektro(nik)altgeräte ist ungewiss. Begründet zu vermuten ist jedoch, dass ein Großteil zum Beispiel in den Restabfall der Haushalte oder in die nicht regulierte Entsorgung z. B. nach Afrika gelangt.

Dr. Ralf Brüning, Geschäftsführer der Dr. Brüning Engineering UG

„In der Zusammenarbeit mit Dr. Schuricht und der JadeBay entwickeln wir neue Ansätze, um Elektro(nik)altgeräte in den Wirtschaftskreislauf zurückzuführen. Mit innovativen Ideen, breiter Expertise und konsequenter Umsetzungsorientierung werden wir über den gesamten Innovationsprozess und insbesondere in der Prototypenentwicklung unterstützt.“

„Das kann gravierende Folgen haben“, sagt Dr. Ralf Brüning, Geschäftsführer der Firma Dr. Brüning Engineering UG. „Nicht selten enthalten Elektro(nik)altgeräte Schwermetalle, Flammschutzmittel oder andere Schadstoffe, die bei unsachgemäßer Behandlung in die Umwelt gelangen und zu schweren Gesundheitsfolgen führen können.“ Der in Brake ansässige Unternehmer ist einer der führenden Experten im Bereich der Elektro(nik)altgeräte. 1996 initiierte er die VDI-Richtlinienarbeit „Recycling von elektrischen und elektronischen Geräten“ (VDI 2343), die er bis heute leitet. Seit 2014 ist er stellvertretender Leiter des Instituts für Kreislaufwirtschaft und Umwelttechnik in Dortmund. Als Sachverständiger arbeitet er in vielfältigen Projekten unter anderem für die europäische Union.

Recycling ist mehr als man denkt

„Wir sollten beginnen, Altgeräte als Ressource zu sehen“, führt Dr. Brüning weiter aus. Dabei ist die thermische Verwertung oder gar die Beseitigung der Elektro(nik)altgeräte ein kritisch zu prüfender, letzter Schritt. Vielmehr betont Brüning das Potenzial einer stofflichen Verwertung, die zur Rückgewinnung von Edelmetallen oder seltenen Erden führen kann. „Hier ist inzwischen auch in der Trendforschung und Technologievorschau einiges an Bewegung zu erkennen“, ergänzt Dr. Michael Schuricht (JadeBay GmbH). „Neben ersten Ansätzen, geordnetes Wissen darüber zu erzeugen, welche Stoffe wo und wie lange gebunden sind, sehen wir auch viele innovative Recyclingtechnologien, die Aufwand und Kosten zur urbanen Rohstoffrückgewinnung massiv reduzieren“. Für Dr. Brüning ist jedoch die Vorbereitung zur Wiederverwendung die Königsdisziplin. Ein Produkt, das nicht verwertet, sondern nur aufgearbeitet werden muss, hat den geringsten ökologischen Fußabdruck.



Dr. Michael Schuricht
Berater für Wissens- und
Technologietransfer

Die kontinuierlich wachsende Menge an nicht mehr benötigten und unsachgemäß entsorgten Elektro(nik)-altgeräten ist eines der größten Probleme unserer Zeit. Hier ist schnelles Handeln gefragt. Es gilt, neue Verfahren und Technologien zu entwickeln, in agilen Innovationsprozessen auszuprobieren und mit den Ergebnissen – auf wirtschaftlich guter Basis – neue Märkte zu etablieren.

#Elektroaltgeräte #ReUse #UrbanMining
#DigitalerZwilling #Blockchain

Dass das wirtschaftlich sein kann, hat er unter anderem mit dem Projekt RUN (ReUse Notebook) gezeigt. Gemeinsam mit vielen PartnerInnen aus Deutschland und Europa hat er ein System zur Sammlung, Wiederaufarbeitung und -vermarktung von Notebooks aus Privathaushalten und KMUs aufgebaut. Trotz, oder gerade wegen des Fokus auf kleine Losgrößen, ist das Projekt erfolgreich und wird auch nach Auslaufen einer Anschubförderung durch die EU wirtschaftlich tragfähig weitergeführt.

Für die Zukunft sieht Dr. Brüning viel Potenzial für weitere innovative Ansätze und Ideen. Gesetzliche Neuerungen wie die Änderung des ElektroG und die damit verbundene Verschärfung der Vertreiberrücknahme bedürfen neuer Logistik- und Verwertungskonzepte. Der steigende Anteil an Kunststoffen benötigt neue Verfahrenstechnologien. Und die Digitalisierung ermöglicht, beispielweise durch den Einsatz einer Blockchain oder Digitaler Zwillinge, neue Geschäftsmodelle und Verwertungsstrategien.



Dr. Michael Schuricht
und Dr. Ralf Brüning

MEGATREND: KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

Der Trend Künstliche Intelligenz bezeichnet die Übertragung regelbasierter Entscheidungen an eine zunehmend technisch-intelligente Umgebung. Mit Sensoren und Reaktoren erfassen und interpretieren immer kleinere miteinander vernetzte Computer, was um uns herum geschieht. Unsere nicht-menschliche Umgebung lernt, auf uns zu reagieren und selbst Entscheidungen zu fällen.

Die Computer emanzipieren sich im Zuge des Einsatzes in der **Smart Industrie** zunehmend von den ursprünglichen Eingaben. Sollte eine Maschine beispielsweise erkennen, dass ein neu entstandener Algorithmus besser ist als der vorherige, dann arbeitet der Computer mit dem neuen weiter. Dieser Prozess wird als **Machine Learning** bezeichnet. Ein Einsatzgebiet dabei ist die Schrifterkennung OCR von Dokumentation wie Rechnungen oder Lieferscheine. Künstliche Intelligenz kann so gut wie alle Prozesse optimieren. Dies nennt man **Prozess-Landscaping**. Beispielsweise im Vertrieb oder dem Recruiting ergeben sich spannende Aufgaben.

Im Dienstleistungsbereich sind eine Vielzahl von Einsätzen denkbar. **Predictive Maintenance** ermöglicht die Früherkennung von Maschinenausfällen. Das spart Zeit und Geld. Dies trifft auch bei der Verwendung von Robotern in Medizin und Pflege zu. Ein einmal angelegter Pflegeroboter kann mit Künstlicher Intelligenz selbständig über seine Patienten dazulernen.



MIT DIGITALEN PROZESSLANDKARTEN UND SMARTER MODERATION ZUR BERATUNG 4.0

Anwendungsentwicklung mit den Digitalexperten von YuuniDo, Friesland

Geschäftsprozesse sind das Rückgrat eines jeden Unternehmens. Sie verknüpfen Funktionen und integrieren verschiedene Bereiche zielgerichtet, um mehr Nutzen zu generieren. Die Prozesslandschaft vieler Unternehmen ist jedoch äußerst komplex. Im Management, aber auch für die einzelnen Mitarbeitenden fehlt oft der Überblick, um Veränderungen anzustoßen, Abläufe zu verbessern oder gar zu automatisieren.

Genau hier setzt YuuniDo an. Das vor 6 Jahren in Jever gegründete Unternehmen entwickelt Lösungen, um Abläufe und Prozesse in Unternehmen zu optimieren. Dabei setzt es auf Standards und passt diese konsequent an die Bedürfnisse der Unternehmen an. „Mit Hilfe von Office 365 schaffen wir das technische Fundament für die digitale Transformation“ sagt Michael Heyer, Geschäftsführer YuuniDo. „Dabei verstehen wir Office 365 eher als Baukasten, mit einer Vielzahl von Werkzeugen, die kundenindividuell ausgewählt und angepasst werden müssen“ führt er weiter aus.

Business Process Management

Besonders gut funktioniert das im Business Process Management (BPM). Aufbauend auf Office 365 stellt YuuniDo eine eigens dafür entwickelte Anwendung bereit. Über das sog. BPM-Portal werden die Prozesse eines Unternehmens digital modelliert und auf Knopfdruck der gesamten Organisation zur Verfügung gestellt. Dabei entstehen nicht nur graphisch imposant aufbereitete Prozesslandkarten, jeder Prozessschritt wird im Detail erklärt und dafür notwendige Dokumente werden qualitätsgesichert bereitgestellt.

Der Ansatz von YuuniDo geht jedoch weit über die reine Dokumentation hinaus. „Das System soll nicht nur dokumentieren, sondern auch moderieren“ sagt Michael Heyer und meint damit, dass das Portal auch die Umsetzung von Prozessen Schritt für Schritt begleiten wird. Für jeden Prozess werden individuelle Masken und Workflows bereitgestellt. Durch die Integration mit Office 365 leitet das System automatisch Aufgaben und Termine ab, ordnet diesen Mitarbeitenden zu, schickt Nachrichten oder trägt Informationen direkt in den Kalender ein.

Künstliche Intelligenz und Beratung 4.0

Auf Wunsch bindet YuuniDo bereits jetzt Cortana, Microsofts hauseigene künstliche Intelligenz, an das BPM-Portal an. Diese digitale Assistentin stellt nicht nur eine Sprachschnittstelle bereit, sie hilft auch dabei Suchprozesse von Mitarbeitenden zu individualisieren. In Zukunft ist noch viel mehr geplant. So denkt das Unternehmen über den Einsatz einer KI zur Optimierung der Aufgabenplanung oder zur Ableitung von Personalbedarfen durch die Identifikation von Prozessengpässen nach.

Michael Heyer

„Mit unserer digitalen Expertise helfen wir kleinen und mittleren Unternehmen das Management von Geschäftsprozessen zu optimieren. In der Zusammenarbeit mit Dr. Schuricht und der JadeBay entwickeln wir immer wieder neue Ansätze und Ideen, die uns auch professionell und praxisorientiert bei der Umsetzung unterstützen.“



Dr. Michael Schuricht

Berater für Wissens- und Technologietransfer

Klar definierte, transparente Prozesse sind eine Voraussetzung um den digitalen Wandel im Unternehmen zielgerichtet gestalten zu können. Prozesslandkarten und BPM-Portale helfen uns dabei, Übersicht zu gewinnen. Digitale Tools und der Einsatz von künstlicher Intelligenz unterstützen uns dabei, Prozesse zu optimieren und flexibel auf die Anforderungen einer sich schnell wandelnden Welt zu reagieren.

#Geschäftsprozesse #Digital #Office365 #KI #Beratung4.0

Auch in der Umsetzung geht YuuniDo neue Wege. Über die neu gegründete Gesellschaft YuuMan wird der Vertrieb weitestgehend automatisiert. Über ein eigens dafür entwickeltes Online-Portal werden die Kundinnen und Kunden in das Business Process Management eingeführt. In Teamcoachings, Gruppenberatungen und unter Nutzung von Managementtemplates werden Prozesse analysiert, optimiert und im BPM-Portal für die gesamte Organisation verfügbar gemacht. „Das ist Beratung 4.0“ sagt Dr. Michael Schuricht, Innovationsberater der JadeBay.

MIT SCHRIFTERKENNUNG ENERGIE SPAREN

Innovationsberatung bei AFG-Industrieservice GmbH, Wilhelmshaven

Der Industriestandort Deutschland braucht bei der Versorgung der Produktionsbetriebe viele Zulieferer von Kleinteilen, Modulen oder Verbrauchstoffen. Dies ist das Kerngeschäft der Firma AFG-Industrieservice GmbH, die in ihrem Leistungsangebot die Anlieferung von unterschiedlichsten, sogenannten C-Teilen für die Industrie bündelt. Seit der Pandemie ist einer Mehrheit der Deutschen bewusst, wie zerbrechlich die Logik der sogenannten Supply Chain ist. Sehr schnell kam es damals durch Lieferschwierigkeiten zu einem Mangel an Nudeln, Toilettenpapier oder Benzin. Auch im Fahrzeug- oder Maschinenbau ist eine verlässliche Versorgung mit Lieferungen essenziell. Viele Arbeitsplätze sind davon abhängig.

Darüber hinaus gibt es eine soziale und ökologische Verantwortung, die das Unternehmen mit der Logistikkette verbindet. „Wir sind die verlängerte Werkbank unserer Kunden. Diese verlassen sich darauf, dass unsere Teile zum Beispiel nicht durch Kinderarbeit produziert werden. Darüber hinaus sind wir

Axel Pagel

Gründer & Geschäftsführer

„Ich habe ein Team von Profis an meiner Seite. Allerdings sind wir ein kleines Unternehmen und meine Mitarbeiter ständig im Tagesgeschäft. Deshalb bleibt für strategische Überlegungen wenig Platz. Darum bin ich froh, dass die JadeBay und insbesondere Dr. Preikschas uns als strategischer „Sparringspartner“ hilfreich zur Seite steht. Bei diesem Projekt kommt noch etwas Besonderes dazu: Beraten wurden wir auf ein Förderprogramm zur Bekämpfung des Klimawandels. Das passt hier wirklich gut. Allerdings hätten wir dieses Wissen zu diesem Landesprogramm allein nicht gehabt.“

ständig in einem Verbesserungsprozess der Nachhaltigkeit. Auf diese Weise sind wir auch auf die Modernisierung unseres Wareneinganges durch digitale Strukturen gekommen“, erklärt Friedrich Ortgies, Geschäftsführer bei AFG.

Sein Kollege und kaufmännischer Leiter Michael Murfin ergänzt: „Unser neuester Clou ist eine OCR-Software.“ Die OCR-Technologie (Optical Character Recognition oder optische Buchstabenerkennung) wird im Unternehmen eingesetzt, um physische Dokumente, in diesem Fall Lieferscheine oder auch Rechnungen, in PDFs umzuwandeln.

Darüber hinaus nimmt die Software die Inhalte der Dokumente auf und unterscheidet sogar zwischen maschinen- und handgeschriebenen Texten. Anschließend erfasst das Unternehmen die Inhalte elektronisch und es lassen sich Archivierungen, Bearbeitungen und Suchfunktionen in Standardsoftware wie Microsoft Office durchführen.

Die Inhalte werden über einen Algorithmus erkannt, der auf bestimmte Muster im Bild angelernt wird. „Bei der Technologie handelt es sich um eine künstliche Intelligenz, die während der Arbeit ständig weiterlernt. Zum Beispiel ausgehend von einem Kreis für ein O, würde die Software recht schnell erkennen, dass eine Handschrift den Kreis nicht ganz schließt und trotzdem ein O meint“, berichtet Michael Ewertz von der Firma HUEBINET, die als Dienstleister das System im Hause AFG umsetzt. Für den Anwender und auch die Umwelt liegt der Vorteil in einer geringeren Nachbearbeitungszeit. Der Lieferschein wird gescannt und die Positionen werden automatisch ins Warenwirtschaftssystem übernommen. Eingabefehler gehören der Vergangenheit an. Damit sind auch „Sucheinsätze“ nach bestimmten Teilen im Lager



von links: Dr. Michael W. Preikschas, Friedrich Ortgies, Michael Murfin

nicht mehr notwendig und Wege des Kommissionierers bzw. Staplerfahrers werden verkürzt.

Dadurch lässt sich neben der Zeit und den menschlichen Ressourcen vor allem Energie aus Transport und Rechnerleistung einsparen. Und last but not least wird die Qualität der Dienstleistung verbessert. Der Kunde kann sich darauf verlassen, dass die gewünschten Teile tatsächlich im Lager sind und der prognostizierten Lieferzeit nichts im Wege steht.



Dr. Michael W. Preikschas

Berater für Wissens- und
Technologietransfer

Frei nach Thorsten Dirks: „Digitalisiert man einen schlechten Prozess, dann hat man hinterher einen schlechten, digitalen Prozess.“ Auch hier ist die Prozessberatung der Schlüssel zu einer nachhaltig qualitativen Verbesserung im Unternehmen.

#SmarteProduktion #OCR #Förderprogramme
#Workflow #InternetDerDinge

INTERNET OF THINGS – FERNWARTUNG IN DER PRODUKTION DURCH DIGITALISIERUNG

Innovationsberatung bei der Bockhorner Klinkerziegelei, Friesland

Jeder hat sie schon einmal gesehen oder auf ihnen gestanden. Beispielsweise auf dem Wilhelmshavener Rathausplatz oder - ganz aktuell - beim Bauvorhaben auf der Wiesbadenbrücke: Die Vormauer- und Pflaster-Klinkersteine der Bockhorner Klinkerziegelei. Seit mehr als 100 Jahren wird der regionale Rohstoff Lehm in Bockhorn zu gebrannten Steinen veredelt.

So wenig sich seit damals an dem Produkt selbst verändert hat, so groß ist der Wandel in der Produktion. Die großen Trends wurden hier systematisch aufgenommen und umgesetzt: **Nachhaltigkeit** – die Produktion bezieht einen Großteil der elektrischen Energie aus eigener Erzeugung durch Photovoltaik, **Individualisierung** – nach Wunsch bekommen die Kund:innen spezielle Zusammenstellungen von farbigen Steinen, **Robotik** – neueste Technik im Entstehungsprozess und **Datenanalyse** – messen und verarbeiten von produktionsrelevanten Informationen wie Durchlaufzeiten oder Energiekosten.

Internet der Dinge von Vorteil

Getreu dem Motto „Verbessern folgt auf Verstehen“ startet das Unternehmen jetzt eine weitere Technologie der Digitalisierung zur Verwendung prozessrelevanter Daten – das Internet der Dinge.

Die Einbindung von Computertechnologie in so ziemlich alles, was uns heute umgibt, ist auch in Bockhorn ein großes Thema. Die Sensoren und Aktoren in Maschinen ermöglichen das Verstehen von Prozessinformationen sowie das Handeln auch über große Entfernungen. Beispielsweise können Daten Anzeichen für einen in der Zukunft liegenden Ausfall der Produktion liefern (Vorausschauende Instandhaltung).

Im Falle einer personellen Unterbesetzung - ausgelöst etwa durch die Pandemie - ist das Eingreifen aus der Ferne möglich. Damit liegen die Vorteile für das Unternehmen auf der Hand. Die leichtere Zugänglichkeit zu Informationen und die damit verbundene Reduktion von Kosten (z.B. Reisekosten der Techniker) sind hier zu nennen. Darüber hinaus ist ein sofortiger Zugriff auf die Anlage in Echtzeit möglich. Dies erhöht die Sicherheit. Denn in der Anlage kann es für Techniker schwierig oder gefährlich sein, auf bestimmte Maschinen zuzugreifen. Wenn diese gewartet oder repariert werden müssen, braucht der Techniker nicht direkt zur Maschine zu gehen, sondern kann sie über einen Computer oder das Smartphone warten.

Prozesse als Blaupause

Herr über die „smarte“ Fabrik in Bockhorn ist Geschäftsführer Ernst Buchow. Zur Implementierung eines Systems zur Fernwartung hat er Prozessschritte angewendet, die als Blaupause für viele Unternehmen der Region dienen könnten. Zuerst hat er alle Maschinen, Sensoren und Systeme erfasst, die per

Ernst Buchow, Geschäftsführer

„Für uns als Unternehmen ist es wichtig zu verstehen, dass die Digitalisierung vieles möglich macht, von dem wir früher nur träumten. Das Management sollte sich neuen Konzepten und Technologien öffnen. Eine Art Innovationskultur vorleben. Dabei möchte ich Dr. Preikschas von der JadeBay erwähnen, der uns bei den Vorhaben unterstützt hat. Zum Beispiel hat er Türen zu Fördermitteln aufgemacht, in unserem Fall dem „DigitalBonus“. Auf diese Weise fällt es uns erheblich leichter, solch ein umfangreiches Projekt zu starten.“



Dr. Michael W. Preikschas
Berater für Wissens- und
Technologietransfer

Die aktuellen Technologie Trends sind Intelligent Interfaces, Serverless Computing und Advanced Connectivity. Dadurch wird auch während der globalen Krise eine Wettbewerbsfähigkeit sichergestellt.

#SmarteUnternehmen #Konnektivität #Förderprogramme #Fernwartung #InternetDerDinge

Fernzugriff überwacht und verwaltet werden sollen. Außerdem hat er die passende Ebene der Fernverwaltung (Remote-Management) definiert, die er einführen wollte. Dazu gehörte beispielsweise die Frage, ob nur Fehlerbehebung betrieben oder alle Maschinen und Anlagen im Fertigungsbereich proaktiv und per Fernzugriff überwacht werden sollen. Kritisch bei diesen Entscheidungen sind ältere Maschinen, die durchaus noch ihren Dienst tun aber nicht über die elektronischen Voraussetzungen verfügen.

Dr. Michael Preikschas (links) und Ernst Buchow (rechts)



MEGATREND: ENERGIE

Seit der Industriellen Revolution gründet sich der Wohlstand der westlichen Welt auf der Verbrennung fossiler Ressourcen – und heute spürt die gesamte Erde die Folgen. Um die Erderwärmung auf ein akzeptables Maß zu begrenzen, wurde begonnen, Kohle, Öl und Gas durch regenerative Energien zu ersetzen. Doch die erneuerbaren Quellen wie Wind- und Solarkraft erzeugen keinen Brennstoff, der in Tanks transportiert oder im Regal gelagert werden kann. Stattdessen liefern sie Strom, der ohne genügend Wind oder Sonne nicht zur Verfügung steht.

Die große Herausforderung ist somit neben der Vernetzung und dem Lastmanagement durch **Digital Datasharing** vor allem die Frage der Speicherung. Eine auf flüchtige Energiequellen ausgelegte Stromversorgung wird ohne Speicher- und Transportmöglichkeiten nicht umsetzbar sein. Aufgrund seiner guten Speicher- und Transportfähigkeit hofft Deutschland (und die Welt) auf den **Wasserstoff** als wichtigen Baustein in der Energiewende.

Aufgrund des Krieges in Europa und der pandemischen Lage rückt auch die Selbstversorgung wieder mehr in den Fokus. Deshalb ist die **Lokale Notfallversorgung** eine Variable zur Steuerung des Energiebedarfs.



GREEN TECH – MODERNE PROZESSE FÜR EINE ENERGIEVERSORGUNG MIT LNG, WASSERSTOFF UND eFUELS

Innovationsberatung bei Turbo-Technik GmbH & Co. KG, Wilhelmshaven

Schon heute hat die Produktion und Verwendung von Wasserstoff einen Platz in der weltweiten Wirtschaft. Etwa 90 Millionen Tonnen, die einem Umsatz von 150 Milliarden US-Dollar entsprechen, werden jedes Jahr produziert. Wichtig ist Wasserstoff bereits in der Produktion von Öl in Raffinerien und zur Herstellung von Methanol als Vorstufe für Kunststoffe. Auch für die Landwirtschaft – als Bestandteil von Dünger durch Ammoniak – ist Wasserstoff kaum zu ersetzen. Zur Bekämpfung des globalen Klimawandels werden einige Einsatzgebiete dazukommen. H₂ ist oftmals der einzige Strohalm, um Staaten ihre eigenen Klimaziele zu ermöglichen. Die Industrie hat hier ein Henne-Ei-Problem ausgemacht. Denn nur wenn genügend Wasserstoff vorhanden ist, kann der Transport und die Verarbeitung skaliert werden. Es bedarf innovativer Unternehmen, die auf einer Makro-Ebene die Verwendung von Wasserstoff ermöglichen.



Dr. Michael W. Preikschas
Berater für Wissens- und
Technologietransfer

Prozessinnovation und Prozessoptimierung sind wichtige Bausteine im Management. Im Zuge der Energiewende wird es zu neuen Geschäftsmodellen durch die Kombination von Dienstleistungen kommen – den sogenannten Hybriden Leistungsbündeln..

#SmarteDienstleistungen #Workflow
#Neo-Ökologie #GreenTech #Wasserstoff

Turbo-Technik aus Wilhelmshaven ist solch ein mittelständisches Unternehmen. Seit den frühen 70er Jahren erweitert das Unternehmen stetig seine Expertise mit maritimen Gastransportern und industriellen Anlagen – in der als infrastrukturelle Vorstufe für H₂ angesehene LNG (Liquid Natural Gas – Flüssiggas) Technologie. Neben der Inspektion, Wartung und Reparatur von LNG-Tankern, ist man in Wilhelmshaven ebenso geschult und zertifiziert für den Bau von Regasifizierungs- und Verflüssigungsanlagen. Darüber hinaus ist Turbo-Technik auch für die industriellen Abnehmer diverser Industrien der Gase tätig. Zum Portfolio gehören auch der Kraftwerks-, Rohrleitungs- und Anlagenbau sowie dessen Service. „Im Grunde haben wir bei Turbo-Technik alle Voraussetzungen, um unseren Teil dazu beizutragen, Deutschland in der Unabhängigkeit zur Versorgung mit LNG zu unterstützen. Gleiches werden wir im Bereich H₂ leisten können. Ob Wasserstofftransport in Hochdruckbehältern, Flüssigwasserstofftransport, Wasserstofftransport in bestehenden und neuen Gasleitungen – für alle Transportfelder könnten wir Dienstleistungen beisteuern,“ erläutert Maximilian Fisch, verantwortlich für Business Development bei Turbo-Technik.

„Unternehmen können aus verschiedenen Ansätzen zur Innovation von Wasserstofflösungen wählen. Sie können sowohl bestehende Geschäftsmodelle und Märkte verbessern als auch völlig neue schaffen. Ebenso können sie bestehende technologische Lösungen ausbauen und die Entwicklung bahnbrechender Lösungen unterstützen,“ erklärt Innovationsberater Dr. Preikschas. Außerdem brauchen Unternehmen nicht unbedingt neue Technologien, um innovativ zu sein. Zwar sind technologische Leuchttürme entscheidend, um neue Möglichkeiten zu schaffen – sowohl im Hinblick auf die Wertschöpfung als auch auf die Auswirkung auf das Klima – doch müssen nicht alle

Unternehmen in den bahnbrechenden Technologiefeldern mitspielen. Es gibt viel Potenzial zur Skalierung von bestehenden Lösungen durch die Kombination mit anderen Technologien, insbesondere im Umfeld der digitalen Transformation.



Dr. Michael W. Preikschas, Martin M. Dassler, Maximilian Fisch

Martin M. Dassler,
Geschäftsführender Gesellschafter Turbo-Technik
„Der Markthochlauf von Wasserstoff ist eine zentrale Herausforderung für den Energiesektor. Neben allen ökonomischen Chancen ist dieser Markt eine konsequente Ergänzung zu unserem bestehenden Portfolio. Nicht erst, wenn 2027/2028 der Wilhelmshaven Energy Hub zunehmend für grünen Wasserstoff verwendet wird, sondern schon jetzt möchten wir mit Weitblick auch hier unsere Expertise im Dienstleistungsbereich rund um diese Energieträger einbringen.“

INNOVATIVE PRODUKTE UND NACHHALTIGE ENERGIE

Effiziente Verwertung von Reststoffen bei der Terraplus Energie GmbH, Friesland

Nachhaltigkeit und effiziente Ressourcenausnutzung gewinnen in der Gesellschaft immer mehr an Bedeutung. Vor allem bei der Energiegewinnung gibt es noch viel Verbesserungspotenzial. Einiges davon entdeckte ein Landwirt im Wangerland: Aus den Reststoffen seiner Biogasanlage in Wayens entsteht jetzt ein neues innovatives Produkt für den Garten: „Mulch“ mit Düngeeffekt. Bei der Zulassung und Vermarktung unterstützt die JadeBay-Innovationsberatung.

Der Landwirtschaftsbetrieb Gerken im Wangerland betreibt eine große Biogasanlage, mit der Strom produziert wird. Wie bei jedem Kraftwerk entsteht dabei ein hoher Wärmeanteil, der gleichzeitig überschüssige Energie ist. Gespeist wird die Anlage hauptsächlich mit Grassilage und Mist, beides wird auch von anderen Landwirten der Nachbarschaft eingeholt. Nach den Gärprozessen in der Biogasanlage bleibt neben der überschüssigen Wärme zusätzlich immer noch ein fester Gärrest übrig. Diesen wollte Fritz Gerken sich zunutze machen, ganz nach dem Prinzip der erneuerbaren Energien.

Mithilfe einer selbstgebauten Trocknungsanlage trocknet er den eigentlichen Reststoff und stellt somit einen mulchartigen Dünger her. Da dieser weit weniger aggressive Inhaltsstoffe aufweist als Rohgülle, ist er als Langzeitdünger für den Garten perfekt geeignet. Wie Rindenmulch oder Kies kann man den „Mulch“ aus dem Hause Gerken benutzen, muss aber eine weit weniger hohe Schicht auftragen. „Als Landwirt ist man das Thema Selbstvermarktung nicht gewöhnt“, so Gerken.

Das neue Produkt war da und es wurde ausgiebig im eigenen Garten getestet. Aber wie bekommt man es

für alle zugänglich in den Handel? Für die Zulassung eines neuen Produkts ist unter anderem die Landwirtschaftskammer Niedersachsen zuständig. Unterstützend kam die JadeBay GmbH ins Spiel. Über einen Zeitungsartikel hatte das Ehepaar Gerken von der Innovationsberatung erfahren. „Es ist gut, jemand Neutrales als Mittler zwischen Behörde und Antragsteller geschaltet zu haben“, so Fritz Gerkens Ehefrau Helma.

Mit Fachwissen und viel Erfahrung hilft die JadeBay-Innovationsberatung dabei, das Produkt in die Geschäfte zu bringen. Die erste Hürde, die sich seitens der Behörden stellte, waren die Namensgebung und Markierung. Angedacht war zunächst „Friesia Trockenmulch“. Der Begriff „Mulch“ unterliegt einer festen Definition, der das neue Produkt Gerkens nicht entspricht. Nun muss ein neuer Produktname her. Auch hier hilft die JadeBay-Innovationsberatung. Die Mitarbeitenden des Betriebs sowie Helma und Fritz Gerken bekamen ein Coaching zum Thema Namensfindung. Zusammen mit dem Innovationsberater Dr. Michael Schuricht wird nun intensiv nach dem passenden Markennamen für das Produkt gesucht, damit das Marketing für den Vertrieb starten kann.

Außerdem hilft die JadeBay GmbH bei der Entwicklung einer Marketingstrategie und bei der Planung, Umsetzung und Erprobung von Online-Marketing-Maßnahmen. Nach einem Zeitungsartikel konnte Gerken seine Verkaufszahlen bereits steigern. Das jetzige Ziel ist es, das Produkt neben dem Eigenvertrieb in die Baumärkte und Gartencenter zu bekommen, sodass jeder es erwerben kann. Langfristig möchte Gerken es noch bekannter machen und die Produktion steigern.



Fritz und Helma Gerken



Dr. Michael Schuricht
Berater für Wissens- und
Technologietransfer

Nachhaltigkeit hört nicht bei der Energieerzeugung auf. Auch in der Nutzung von Abwärme oder auch Reststoffen liegt großes Potenzial.

#Biogas #ErneuerbareEnergie #Nachhaltigkeit
#RessourcenSchonung

MIT SMARTER PHOTOVOLTAIK ZU MEHR EFFIZIENZ IN DER ERZEUGUNG ERNEUERBARER ENERGIE

Innovation und Digitalisierung mit M&A Nordsonne und Federspiel Technology, Friesland

Die Photovoltaik ist gerade für die Energiewende in Deutschland von enormer Bedeutung. Bereits jetzt werden über 59 Milliarden Kilowattstunden pro Jahr auf Photovoltaikanlagen produziert, dabei sind bis zu 89 Prozent der dafür geeigneten Flächen noch ungenutzt. In der regionalen Betrachtung fällt auf, dass im Süden Deutschlands die Sättigungsquoten am höchsten ausfallen. Im Gegensatz hierzu lassen sich im Norden Deutschlands, und auch in unserer Region, noch große Potenziale erkennen.

Diese Potenziale möchte das im Landkreis Friesland ansässige Unternehmen M&A Nordsonne heben. Das noch junge Unternehmen hat sich auf die Planung und Realisierung von Photovoltaikanlagen für Privathaushalte und Gewerbebetriebe spezialisiert. Ein Schwerpunkt wird dabei auf innovative Speicher- und Eigenverbrauchslösungen gelegt. Diese sollen die Energienutzung im laufenden Betrieb optimieren und am Tag nicht verwendete Energie für den Nachtverbrauch zur Verfügung stellen. „Besonders die Kopplung von Strom, Wärme und Mobilität sehen wir als Schlüssel zur Energiewende und der angestrebten Klimaneutralität“, sagt der Geschäftsführer Martin Mick.

Martin Mick

„Durch die Unterstützung der JadeBay und den Einsatz von digitalen Technologien haben wir die Transparenz für unsere Kunden erhöht. Gleichzeitig haben wir es geschafft, Abläufe zu automatisieren und den für uns damit verbundenen Aufwand deutlich zu reduzieren.“

Transparenz für Wartung, Inbetriebnahme und Installation

Als Installateur, Projektierer und Mittelsmann zwischen Kundinnen, Kunden, Herstellern sowie anderen beteiligten Installationsbetrieben legt M&A Nordsonne großen Wert auf Transparenz. Dabei geht es nicht nur darum in der Bauphase Projektfortschritte und Termine zu dokumentieren. „Genauso wichtig ist es, dass man sowohl in der Bauphase, als auch später, im laufenden Betrieb die verwendeten Module, Komponenten und Montagesysteme sowie die an der Anlage vorgenommenen Arbeiten und Änderungen im Detail erfasst“, sagt Florian Federspiel von der Digitalagentur Federspiel Technology.

Gemeinsam mit M&A Nordsonne und mit Unterstützung der JadeBay hat er dazu einen digitalen Produktpass für Photovoltaikanlagen konzipiert. Dieser ermöglicht einen sektorübergreifenden Datenaustausch über den gesamten Produktlebenszyklus hinweg. Das vereinfacht die Wartung der Anlagen und reduziert den damit verbundenen Aufwand signifikant. Zu Nutzungsende der Anlagen lassen sich darüber hinaus Wiederverwendungsmöglichkeiten auf einfache Art und Weise identifizieren. Entsorger erhalten die Möglichkeit ein umwelt- und ressourcenschonendes Recycling durchzuführen.

Überwachung und Fehlerdiagnosen im laufenden Betrieb

Auch nach der Installation und Projektierung setzt M&A Nordsonne auf innovative, digitale Technologien. Um den Aufwand im Betrieb von Großanlagen zu reduzieren, hat das Unternehmen mit Unterstützung von Federspiel Technology und der JadeBay ein datengestütztes PV-Monitoringsystem eingeführt.



Dr. Michael Schuricht

Berater für Wissens- und Technologietransfer

Digitale Technologien erhöhen die Transparenz in Wertschöpfungsketten, über den gesamten Lebenszyklus eines Produktes hinweg. Sie heben damit Effizienzpotenziale und tragen zu einer nachhaltigen, ressourcenschonenden Energieerzeugung bei.

#Datennutzung #DigitalerProduktpass
#Fernwartung #KI

Dieses System besteht aus einem Datenlogger und einer Softwarelösung zur Fernüberwachung der Anlagen, welche direkt mit dem digitalen Produktpass verbunden ist. Direkt an der Anlage erfasst der Datenlogger die aktuelle Leistung und Stromproduktion. Die von Federspiel Technology entwickelte Software gleicht diese dann mit historischen Daten und Kontextinformationen (wie z.B. Wetterdaten) ab. Bei zu großen Abweichungen gibt sie Alarm. Laut Florian Federspiel ist dies jedoch nur der erste Schritt. In Zukunft ist geplant auch einfache Wartungsmaßnahmen aus der Ferne durchzuführen oder Probleme bereits vor ihrem Auftreten, z.B. mit Hilfe von künstlicher Intelligenz, zu identifizieren.

GANZ SCHÖN INNOVATIV

Vernetztes Know-how für Unternehmen der JadeBay-Region

Ein bedeutendes Ziel der JadeBay GmbH ist die Stärkung der Innovationskraft kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) verbunden mit einer Verbesserung des Innovationsklimas in der JadeBay-Region. Vor diesem Hintergrund bietet die JadeBay GmbH seit 2016 eine Wissens- und Technologietransferberatung für KMU an und berichtet zusätzlich auf vielen verschiedenen Kanälen kompetent über aktuelle Trends und Megatrends.

Kostenfreie Beratung vor Ort:

In einem Erstgespräch werden gemeinsam mit dem zu beratenden Unternehmen Innovationsansätze identifiziert, Kontakte zu möglichen Kooperationspartner:innen angebahnt oder Informationen zu Fördermitteln, Clustern und Netzwerken bereitgestellt. Oft folgt darauf ein konkretes Beratungsprojekt. In bis zu zehn Tagewerken pro Unternehmen und pro Jahr werden darin Innovationspotenziale aufgedeckt und Unternehmen handfest bei der Entwicklung von neuen Produkten, Dienstleistungen oder Prozessen unterstützt – selbstverständlich vertraulich und kostenfrei.



Newsletter:

Jeweils Mitte des Monats informiert die JadeBay über aktuelle Entwicklungen, gibt spannende Veranstaltungshinweise und berichtet über Neuerungen in der Innovations- und Digitalisierungsförderlandschaft.



Hier finden Sie auch die frischesten Blog- und Radiobeiträge – der wohl leichteste Weg, auf dem Laufenden zu bleiben. Melden Sie sich gleich für den Empfang an.

InnovationsRadar Blog:

Die EFRE-geförderte Wissens- und Technologietransferberatung der JadeBay stellt hier, im Blog-Format, wöchentlich Informationen über Trends und Megatrends bereit. Der Blog erlaubt kleinen und mittleren Unternehmen der Region den Einblick in neue Ideen und Geschäftsansätze aus aller Welt und soll im Innovationsprozess inspirieren. Er hilft dabei, Trends früh zu erkennen, daraus Bedürfnisse richtig und rechtzeitig abzuleiten und neue Lösungen zum Erfolg zu entwickeln.



InnovationsRadar Radio:

An jedem ersten Dienstag im Monat sind Dr. Michael Preikschas und Dr. Michael Schuricht live auf Sendung. Ab 16 Uhr sprechen sie bei Radio Jade ausführlich über aktuelle Trends und Innovationen. Zum Nachhören gibt es jede Sendung auch im Podcast-Format.



Ganz neu: das Buch „InnovationsRadar“:

Die Highlights des InnovationsRadars sind auch im Buchformat erhältlich. Gebunden und thematisch zusammengefasst wird ganz analog der Blick auf zukünftige Trends und Entwicklungen gelenkt. Acht Megatrends werden hier mit jeweils zehn Beispielen anschaulich und kompakt vorgestellt.

Berater für Wissens- und Technologietransfer

Dr. Michael W. Preikschas (oben)

Tel.: +49 (0) 4421 7 50 04 88 - 0
Mobil: +49 (0)151 / 17641569
Mail: m.preikschas@jade-bay.com

Dr. Michael Schuricht (unten)

Tel.: +49 (0) 4421 7 50 04 88 - 0
Mobil: +49 (0)160 / 95814373
Mail: m.schuricht@jade-bay.com



EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Fonds für
regionale Entwicklung



Innovationsforum JadeBay:

Seit 2017 bietet die JadeBay GmbH mit dieser Veranstaltung eine Plattform für Trends und Megatrends sowie innovative Projekte aus der Region. Namhafte Vertreterinnen und Vertreter aus Wissenschaft und Wirtschaft geben hier Einblicke in Forschung und Entwicklung. In gemeinsamen Diskussionen, Themenpanels und entspannter, auch informeller Diskussion werden innovative Themen hier vertieft. In 2020 fand das Innovationsforum erstmals als virtuelles Treffen statt.

An vier Tagen wurde dort über „Trends & Megatrends“, „New Work“ sowie „Innovative Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsmodelle“ referiert und diskutiert. Am letzten Tag war unter dem Motto „Chancen in der Krise - Impulse aus der Wirtschaft in Zeiten von Corona“ dann die „Bühne frei“ für Mutmacherinnen und Mutmacher, die kreativ neue Wege während der Pandemie gegangen sind.

Jade Innovation MeetUp:

Das „Jade Innovation MeetUp“ soll Innovation erlebbar machen. In kleinen Hands-On-Workshops werden gemeinsam mit Gästen aus Wissenschaft und Wirtschaft neue Technologien, Produkte und Methoden (wie 3D-Druck, Design Thinking, Blockchain, Chatbots, etc.) praxisorientiert vorgestellt und meist direkt ausprobiert. Spielerisch gelingt es so auch, eigene innovative Ideen zu entwickeln und Innovationsprozesse anzustoßen.





**100%
Recycling-
papier**

Blauer Engel & FSC
zertifiziert

IMPRESSUM

V.i.S.d.P.:

Elke Schute

JadeBay GmbH Entwicklungsgesellschaft

Parkstraße 25, 26382 Wilhelmshaven

04421 500488-0, www.jade-bay.com

REDAKTION, GESAMTREALISATION UND LAYOUT

Medienhaus Wilhelmshaven

Gökerstraße 77

26384 Wilhelmshaven

Tel.: 04421 - 778 22 00

BILDNACHWEISE

Titel, Seite 10, 15, 32: Shutterstock

Seite 3, 22, 27, 37, 41, 46: freepik

Seite 4, 9: A. Gerdes

Seite 6, 14, 16, 17, 19, 23, 24, 25, 26, 28, 29, 30,
31, 33, 35, 36, 38, 39, 40, 42: JadeBay GmbH

Seite 12, 13, 20, 43: Medienhaus

Seite 18: Tim Douglas

Seite 21: Krause Modellbau

Seite 34: Toben Sicherheitstechnik

Seite 44: M&A Nordsonne



ANGEBOTE (vertraulich, kostenfrei, auf Wunsch vor Ort)

- Erstberatung und Information zu Unterstützungs- und Fördermöglichkeiten, Kontaktvermittlung sowie Erfassung von Beratungsbedarfen
- Weiterführende Beratung und Begleitung bei der Optimierung und Neuentwicklung von Produkten, Dienstleistungen, Prozessen sowie Strukturen
- Zugang zu und Beteiligung an Innovationsnetzwerken
- Beratung und Begleitung von Fördermittelanträgen

Dr. Michael Preikschas • Tel.: 0151 176 415 69 • E-Mail: m.preikschas@jade-bay.com

Dr. Michael Schuricht • Tel.: 0160 958 143 73 • E-Mail: m.schuricht@jade-bay.com

Das Land Niedersachsen unterstützt das Projekt „Wissens- und Technologietransfer in der JadeBay-Region“ mit Mitteln aus dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE). Es wird von der JadeBay GmbH als Projektträgerin in enger Abstimmung und in Zusammenarbeit mit den lokalen Wirtschaftsförderungen umgesetzt. Projektpartner sind die Gesellschafter der JadeBay GmbH: die Stadt Wilhelmshaven und die Landkreise Friesland, Wesermarsch und Wittmund.