



ENTDECKE DIE **NEUEN** MÖGLICHKEITEN

WIE KÖNNEN DIGITALE TRANSFORMATION UND UNTER-
NEHMENSKULTUR BESSER ZUSAMMENFINDEN?



ALLES WIRD DIGITAL
Business 4.0 am 21.09.
2. IT&MEDIA FUTUREcongress
Mehr auf Seite 20

GründerSzene Westfalen: Warum nur durch Reibung Fortschritt entsteht
Urbane Logistik-Lösungen: Warum der Online-Handel mehr nachhaltige Transportlösungen verlangt



10

GründerSzene Westfalen Nur durch Reibung kann Fortschritt entstehen

Jan-Henrik Thomas, Bielefelder Unternehmer-Berater und Mitgründer der international agierenden Management-Beratung e&Co. AG, hat sich auf komplexe Veränderungssituationen in der Automobil- und Mobilitätsindustrie spezialisiert.

Unternehmenskultur und Digitalisierung Die Suche nach der besten Lösung

Um für die digitale Zukunft gerüstet zu sein, wandeln Unternehmen ihre Produktions-, Arbeits- und Geschäftsprozesse um. Das kulturelle Selbstverständnis wird bei diesem Transformationsprozess jedoch nur selten in Frage gestellt.



12

Dieser Ausgabe liegt ein Ticket für den Besuch des IT&MEDIA FUTUREcongress bei.



20

2. IT&MEDIA FUTUREcongress Hotspot für die Digitalisierung

Unter dem Motto „Alles wird digital – Business 4.0“ findet am 21. September der zweite IT&MEDIA FUTUREcongress statt. Aussteller und Speaker zeigen Lösungen für neue Geschäftsmodelle und Wachstum.

INHALT

- 3 Ausblick
- 4 Inhalt

Forschung und Digitalisierung

- 6 Innovationen: Welche Regionen liegen vorn?
- 6 Innovationsstärke: Der Mittelstand innoviert anders
- 7 Veranstaltungsprogramm solutions: Digitalisierung anpacken
- 8 IT-Plattformen: Wo steht die Industrie?
- 8 Cyber-Physisch-Soziale Systeme: Interdisziplinäre Forschung
- 9 Kolumne: Jedem Anfang wohnt ein Zauber inne
- 10 Interview: „Nur durch Reibung kann Fortschritt entstehen“

Unternehmenskultur und Digitalisierung

- 12 Die Suche nach der besten Lösung
- 13 Alles wird digital – fast alles
- 14 Unternehmenskultur: Permanente Dauerbaustelle
- 16 Weidmüller: Herkulesaufgabe Digitalisierung auf gutem Wege
- 18 Interview: „Vieles spielt sich auf der Beziehungsebene ab“

IT und Digitalisierung

- 20 2. IT&MEDIA FUTUREcongress: Hotspot für die Digitalisierung
- 22 BREKOM: WLAN wird zur Schlüsseltechnologie
- 23 Datahaus Publishing: Vollautomatisiertes Drucken
- 24 All4Net: Neue Möglichkeiten mit Business-Apps
- 25 Unirez: SAP für den Mittelstand
- 26 rosenberger | data: Auch der Mittelstand kann Digitalisierung!
- 27 DATA CENTER GROUP: Hoffnung ist keine Strategie
- 28 bpi solutions: Geschäftsprozesse effizienter gestalten
- 29 BDE Engineering: MES als Basis für die Smart Factory
- 30 Floß GmbH: Ein Beruf zwischen CSI-Miami und Staatsfeind Nr. 1 – nur nicht so bunt
- 31 IT-Sicherheit: Der Kasten muss sauber bleiben
- 32 DreamRobot Professional Day: Der Online-Handel trifft sich in Bielefeld

Transport und Logistik

- 34 Roadmap für Urbane-Logistik-Lösungen
- 36 Transportlogistik: Realistische Planung dank Echtzeit-Daten
- 38 Koch International: Sechs Standorte zu einem virtuellen Lager vereint
- 39 RiMO Transportgeräte: Anpassungsfähige Transportlösungen
- 40 Kontraktlogistik: Kosten senken durch Logistik mit System
- 41 Neotechnik: Automatisierte Flurförderzeuge

Industrie- und Gewerbebau

- 42 Nachweislich bessere Gebäude bauen
- 43 Nachhaltiges Bauen: Mehrere Nutznießer
- 46 Künstliche Intelligenz in der Baubranche: Einfluss auf alle Bereiche der Wertschöpfungskette
- 47 Digitalisierung in der Baubranche: Die Prozesse beschleunigen

Interview

„Nur durch Reibung kann Fortschritt entstehen“

Jan-Henrik Thomas, Bielefelder Unternehmer-Berater und Mitgründer der international agierenden Management-Beratung e&Co. AG, hat sich auf komplexe Veränderungssituationen in der Automobil- und Mobilitätsindustrie spezialisiert.

Herr Thomas, skizzieren Sie Ihre Geschäftsidee: Wie hat sich daraus die Leidenschaft entwickelt, ein eigenes Unternehmen zu gründen?

Jan-Henrik Thomas: Geprägt durch unsere Unternehmer-DNA stand für uns von Anfang an fest, dass wir mehr sein möchten als die klassischen Unternehmensberater. Daher haben wir drei wertschöpfende Komponenten in einem Geschäftsmodell vereint: beraten, besetzen und beteiligen. Die Management-Beratung ist dabei unser Herzstück: Bei jedem Beratungsprojekt gestalten wir aus unternehmerischer Perspektive mit. Aber auch in allen anderen Bereichen denken und handeln wir stets als Unternehmer. Wir verfügen über ein exzellentes Netzwerk aus Experten und Veränderungsspezialisten in den verschiedensten Industrien und Branchen, die wir für besondere Projektsituationen in die Beraterteams bei unseren Klienten integrieren. Aus diesem Kontext haben wir auch Anfang 2017 unsere Tochtergesellschaft skillfisher GmbH gegründet, mit der wir Network-as-a-Service anbieten und handverlesene Digitaltalente an der Schnittstelle zwischen Business und IT sowie entlang der kompletten digitalen Wertschöpfungskette vermitteln. Darüber hinaus identifizieren wir erfolgsversprechende Geschäftsmodelle und innovative Unternehmen im Mobilitätskontext, die wir mit unseren Klienten für beide Seiten gewinnbringend zusammenbringen. An einigen davon beteiligen wir uns auch selber, sofern sie zu uns passen. Die ganzheitliche Kombination dieser unternehmerischen Facetten schafft Wert für unsere Klienten und macht e&Co. einzigartig.

Welche Lösungsmöglichkeiten bieten Sie und wo liegt der Nutzen?

Jan-Henrik Thomas: Unter unserer Maxime „enabling value“ bieten wir maßgeschneiderte Lösungen zu strategischen, organisatorischen sowie operativen Fragestellungen und Herausforderungen – sowohl für internationale Blue Chips als auch für mittelständische Unternehmen. Der Schlüssel dazu: ein Team umsetzungsstarker Unternehmer-

Persönlichkeiten mit Charisma, Leidenschaft und Mut. Wir verstehen uns als vertrauensvoller und langfristiger Evolutionspartner unserer Klienten. Unser Credo: nur durch Reibung kann Fortschritt entstehen. Ehrliche Meinung und ein klarer Standpunkt sind daher das Fundament unserer Beratung.

Hatten / haben Sie Probleme bei der Finanzierung?

Jan-Henrik Thomas: Glücklicherweise nicht. Wir haben uns von Anfang an komplett eigenfinanziert. Sowohl das Eigenkapital als auch das Fremdkapital wurde durch die Gründer gestemmt. Wir konnten so die Vorfinanzierung, die man im Beratungsgeschäft benötigt, sehr gut absichern. Und das bereitgestellte Fremdkapital haben wir bis heute nicht nutzen müssen, da wir vom Start weg einen positiven Cashflow hatten.

Falls Sie schon mit Partnern zusammenarbeiten, wie funktioniert die Kooperation?

Jan-Henrik Thomas: Wir widmen uns komplett zur Management-Beratung mit großer unternehmerischer Passion innovativen Ideen, neuen Technologien und zukunftsweisenden Geschäftsmodellen. Talent, Kapital und Co-Unternehmertum sind hierbei das Fundament für unsere langfristigen Partnerschaften. Erst kürzlich sind wir zum Beispiel eine strategische Beteiligung an einem Tech-Start-up aus Tallinn eingegangen, das sehr gut zu uns und unserem Business-Umfeld passt: Autobahn.

Ein anderes Start-up im Bereich der künstlichen Intelligenz, mit dem wir ebenfalls eine strategische Partnerschaft aufgebaut haben, konnten wir bereits bei einigen unserer Klienten innerhalb von verschiedenen Digitalisierungsprojekten erfolgreich integrieren. Solche unternehmerischen Kooperationen

werden wir auch in Zukunft weiter ausbauen. Aktuell haben wir drei weitere spannende Kandidaten aus dem Tech- und Mobility-Kontext auf der Shortlist für unser Beteiligungsengagement.

» Ehrliche Meinung und ein klarer Standpunkt sind daher das Fundament unserer Beratung. «

Sind Sie mit der bisherigen Entwicklung zufrieden?

Jan-Henrik Thomas: Sogar sehr zufrieden: Wir haben unsere ohnehin sehr hoch gesteckten Jahresziele zum zweiten Mal in Folge übererfüllt. Das ist zu unserem zweiten Geburtstag, den wir aktuell feiern, natürlich ein sehr schönes Geschenk. Dieser Erfolg ist das Resultat von der extrem harten Arbeit des gesamten Teams, einer sehr fokussierten Vorgehensweise und sehr viel Leidenschaft.



» Jan-Henrik Thomas, Mitgründer der international agierenden Management-Beratung e&Co. AG: „Mit unternehmerischer Passion widmen wir uns innovativen Ideen, neuen Technologien und zukunftsweisenden Geschäftsmodellen.“ «

Wo liegen Ihre größten Herausforderungen in den nächsten zwölf Monaten?

Jan-Henrik Thomas: Wir möchten in den nächsten Jahren die Aktivitäten unserer Management-Beratung in der Mobilitätswelt sowie weiteren Industrien ausbauen und noch

eine internationale Dependence neben unserem Office in Seoul (Südkorea) aufbauen. e&Co. wird sich zu einer der wichtigsten Adressen für Sparring, Begleitung und Umsetzung von komplexen Veränderungsprojekten entwickeln – mit diversen Themenfeldern rund um den digitalen Nutzer und der dafür notwendigen Neuausrichtung von Unternehmen. Im Bereich des Venture-Business werden wir mindestens zehn strategische Beteiligungen im Fund haben – sowie bis dahin auch weitere eigene Business-Ideen aus dem Team umsetzen.

Und damit kommen wir auch zu einer unserer größten Challenges – dem Rekrutieren neuer Talente, die genauso denken, fühlen und handeln wie wir: unternehmerisch. ■

■ **Das vollständige Interview mit weiteren Informationen zum Unternehmen lesen Sie auf: www.mawi-westfalen.de**

mawi DIGITAL
online-magazin

FuckUp Night Münster Wenn Gründer scheitern und darüber reden

Premiere für die erste FuckUp Night in Münster: Am 7. September berichten drei Speaker auf humorvolle und zugleich informative Weise über das Thema „Scheitern“ und erzählen dabei auch von ihren eigenen Erfahrungen aus holprigen oder gänzlich missglückten Unternehmensgründungen.

Einer von ihnen ist Johannes Benz, einer der Gründer des Start-ups Cleap, das eine App zum Bezahlen mit dem Mobiltelefon entwickelte. Cleap startete 2012 durch und scheiterte nur neun Monate später spektakulär. „Wir haben die ganz normalen Anfängerfehler gemacht“, weiß Johannes Benz heute. Fehler, vor denen er andere warnen will.

Jonas und Benjamin Heeke haben Mitte 2014 ihr Unternehmen „Liquid Spot“ verkauft, eine mobile Cocktailbar in Münster. Es war kein Scheitern im wirtschaftlichen Sinn, erzählt Jonas Heeke: „Es war ein persönlicher Fuckup. Wir haben sieben Jahre extrem reingehauen, waren voll in der Gewinnzone. Aber wir haben gemerkt: Das ist eigentlich nichts für uns. Es hätte uns kaputt gemacht.“ Inzwischen haben die beiden in Münster die Firma liba Getränke gegründet, die Cola und Limonade produziert und vermarktet.

Dritter Speaker ist Alfred Reimann, der als Manager des Schlagersängers Matthias Reim bekannt geworden ist. Doch er war auch Eigentümer von mehr als 30 Unternehmen und Millionär. Sein Vermögen verlor er bei Immobiliendeals in Ostdeutschland, überwarf sich mit Matthias Reim und wurde von verschiedenen Geschäftspartnern ausgebootet. „Die Leute betrügen einen nur, wenn es gut läuft“, ist er sich sicher. Aber er ist über diese Erfahrungen nicht verbittert, sondern hat eine eigene Philosophie entwickelt, durch die er zufriedener ist als je zuvor.

Das Veranstaltungsformat FuckUp Night kommt aus Mexiko und findet mittlerweile regelmäßig in über 250 Städten in 80 Ländern statt. Bei FuckUp Nights berichten Unternehmer und solche, die es werden wollten, humorvoll und informativ über ihre größten Misserfolge. Einst war es für sie eine Katastrophe, heute können sie darüber lachen. Idee des Konzepts ist es, das Thema Scheitern zu entstigmatisieren, unternehmerische Risikobereitschaft anzuerkennen und somit die Gründerkultur in der Gesellschaft zu fördern. Die FuckUp Night richtet sich an Start-Up-Gründer, gestandene Unternehmer, Kreative und bietet eine gute Gelegenheit zum Netzwerken.

Die Fuckup Night Münster wird vom Verein zu Förderung des Unternehmertums im Münsterland veranstaltet und findet am 7. September um 18.30 Uhr im Theatercafé Neubrückenstraße 63 statt. ■



12.000 m²
Nutzfläche – Wie geschaffen für
erfolgreiche Veranstaltungen!



Doppelte Kompetenz!

Ob Tagungen oder
Kongresse - vertrauen
Sie ganz auf unsere
Fachkompetenz für Ihre
Veranstaltung.



Multiple Möglich- keiten!

Nutzen Sie unsere
flexiblen Räumlichkeiten
für Ihre Events mit
bis zu 3000 Personen.



Einfach köstlich!

Lassen Sie sich und
Ihre Gäste von erlesenen
Snacks bis hin zum
mehrgängigen Gala-
dinner begeistern.

A2 Forum Management GmbH
Gütersloher Straße 100
D-33378 Rheda-Wiedenbrück
Telefon +49 (0)5242/969-0

Besuchen Sie uns online:
www.a2-forum.de