

Vernetzte Partnerschaften für IoT-Entwicklungen

Je vernetzter Produkte werden, desto vernetzter gestaltet sich auch die Entwicklung dieser Produkte. Für Unternehmen und ihre F&E-Bereiche entstehen daher im Zeitalter des Internet of Things (IoT) neue Entwicklungsallianzen: mit bisherigen Partnern, mit jungen Start-ups oder auch mit Wettbewerbern. Die 3DSE Management Consultants GmbH (3DSE) stellen vier Schlüsselfaktoren vor, die vernetzte Partnerschaften erfolgreich machen.

Pressekontakt:

Annica-Maria Brugger
3DSE Management
Consultants GmbH
Tel.: +49 (0) 89 2060298-26
E-Mail: A.Brugger@3DSE.de

Sabine Schlüter
bubblebridge interactive
GmbH
Tel.: +49 (0) 175 1622374
E-Mail:
s.schluter@bubblebridge.de

München, Juli 2019 – Autonom fahrende Autos, die miteinander kommunizieren. LKW, die via Internet ihre Ladekapazitäten abstimmen. Haushaltsgeräte, die sich gegenseitig Aufgaben zuweisen. Im IoT werden in nicht allzu ferner Zukunft zahllose Geräte und Komponenten intelligent miteinander vernetzt sein, um beispielsweise Verkehrsflüsse zu steuern, Transporte zu optimieren und den Haushalt zu organisieren. Einzelsysteme unterschiedlicher Hersteller werden sich dazu zu IoT-Ökosystemen zusammenschließen, denen ein „Systems of Systems“-Paradigma zugrunde liegt. Vor der Vernetzung der Einzelsysteme steht jedoch die Vernetzung ihrer Hersteller und dabei sind einige Aspekte zu beachten.

Partnersuche und -auswahl

Eine fundierte Analyse vor der Partnerwahl ist unverzichtbar, um Kompetenzen und Absichten eines potenziellen Partners möglichst gut einzuschätzen. Idealerweise wird die Partnersuche bei der Geschäftsmodellentwicklung einbezogen und berücksichtigt folgende Aspekte:

- Die Geschäftsstrategie und Betriebsmodelle beider Partner passen zusammen.
- Die Fähigkeiten der Partner ergänzen sich.
- Die Erwartungen der Partner stimmen überein.

Treffen diese Aspekte zu, empfiehlt es sich das partnerschaftliche Arbeiten in einem gemeinsamen, risikoarmen Pilotprojekt zu testen.

Gestalten der Partnerschaft auf Augenhöhe

Die grundsätzliche Ausrichtung der Partnerschaft sollte von Beginn an klar sein. Zum Beispiel, ob es sich um eine projektspezifische oder langfristige Partnerschaft handelt, eine exklusive Partnerschaft oder eine, die auch für weitere Partner offen ist:

- Die Partner schreiben gemeinsame Ziele und Spielregeln in

Vereinbarungen fest und schützen so z.B. auch ihr geistiges Eigentum.

- Gemeinsam werden klare Verantwortungen und Schnittstellen zwischen den Partnern festgelegt.
- Jeder Partner leistet seinen definierten Beitrag.
- Alle betroffenen Interessenvertreter (Stakeholder) werden früh eingebunden.

Pflege der Partnerschaft

Eine wesentliche Voraussetzung für eine IoT-fähige Unternehmenskultur ist die Bereitschaft zur interdisziplinären Zusammenarbeit – im eigenen Unternehmen und auch im Rahmen der Partnerschaft. Zudem muss eine Partnerschaft aktiv gepflegt werden:

- Interne Fürsprecher schaffen ein Klima der Akzeptanz für die Partnerschaft und eine Identifikation mit den gemeinsamen Zielen.
- Transparenz bildet die Grundlage für einen vertrauensvollen, offenen Umgang der Partner miteinander.
- Die Kommunikation zwischen den Partnern ist wertschätzend und effizient.
- Unternehmensübergreifende Communities sowie der Austausch von Mitarbeitern, gemeinsame Büros oder Messe- und Markenauftritte fördern den Zusammenhalt unter den Partnern.

Krisen managen und Beziehung beenden

Krisen oder Fehlschläge innerhalb der Partnerschaft, z.B. weil Ziele nicht erreicht werden oder sich Marktbedingungen ändern, können bedeuten, dass Partner ihre Geschäftsbeziehung im Guten beenden und wieder getrennte Wege gehen. Sie können aber auch als Chance genutzt werden:

- Ursachen für Krisen sollten herausgearbeitet und beseitigt werden.
- Krisen können positiv für eine Kurskorrektur genutzt werden.
- Um eine Eskalation zu vermeiden, kann die professionelle Unterstützung durch externe Moderation hilfreich sein.
- Wenn sich eine Kooperation als nicht mehr zielführend herausstellt, kann die Beendigung der Partnerschaft sinnvoll sein.

Die wichtigsten Aspekte für vernetzte Partnerschaften im IoT-Umfeld

- **Fokus auf Kundenmehrwert:**
Wertströme für das gesamte IoT System über alle Partner herausarbeiten.
- **Die richtigen Partner wählen:**
Auf Basis des zukünftigen Geschäftsmodells intern Kernkompetenzen besetzen und externe Schlüsselkompetenzen über langfristige Partnerschaften beziehen.

- **Win-win-Partnerschaft gestalten:**
Scope, Ziele und Verantwortlichkeiten eindeutig regeln und auf Augenhöhe zusammenarbeiten.
- **Partnerschaft kontinuierlich pflegen:**
Gemeinsame Communities passend zur IoT-Systemvision aufbauen und Incentives über alle Partner aufsetzen.
- **Partnerschaft im Guten beenden:**
Präventiv über Frühindikatoren erkennen, wann eine Partnerschaft nicht mehr lukrativ ist und den Ausstieg für beide Seiten verträglich gestalten.

Über 3DSE

Die 3DSE Management Consultants GmbH ist die führende unabhängige Managementberatung für Innovation und F&E in Zentraleuropa. Das Unternehmen mit Standorten in München, Linz und Wien, sowie Partnerunternehmen in Paris hat seit seiner Gründung 2001 über 600 Beratungsprojekte für internationale Kunden erfolgreich durchgeführt. Kernbranchen sind Automotive, Aerospace, Defence, Industrial, Transportation, Electronics, Health Tech und Energy. 3DSE gliedert seine fundierten Beratungskompetenzen in die vier Practices F&E Optimierung, Produktwertsteigerung, Systems Engineering und Innovation.

Neben Expertenforen und Workshops veranstaltet 3DSE seit 2016 die jährliche F&E Leitkonferenz, auf der hochrangige Experten und Referenten aus Industrie und Forschung die wichtigsten Trends und Einflüsse für die Produktentwicklung diskutieren. Zudem veröffentlicht 3DSE auf der Online-Plattform F&E Insights regelmäßig fundierte, digitale Inhalte zu aktuellen Trends und Themen in der Forschung & Entwicklung.

www.3DSE.de