



SIEMENS
Ingenuity for life

EUEW 2017 in Krakau:

Der Elektrogroßhandel auf dem Weg in das digitale Zeitalter

siemens.de/distributors

Wie wird sich der Elektrogroßhandel durch die Digitalisierung verändern?

Welche neuen Geschäftsmöglichkeiten ergeben sich für die Distributoren?

Erste Ideen zu diesen Fragen skizzierte Siemens im Rahmen der diesjährigen Konferenz der Europäischen Vereinigung des Elektrogroßhandels (EUEW), die vom 01. Juni bis 03. Juni 2017 unter dem Motto „Energieeffizienz in Gebäuden“ in Krakau stattfand. Rund 250 Teilnehmer aus Industrie, Elektrogroßhandel und Verbänden folgten dem Vortrag von Jörn F. Sens und Florian Geyer, die über den digitalen Wandel in der Industrie und Gebäudetechnik referierten.

„Digitalisierung verändert alles“, so der allgemeine Tenor in der Industrie.
Aber trifft das auch auf den Elektrogroßhandel zu?

Kunden haben hohe Erwartung an die Digitalisierung

Bereits heute leben wir in einer Welt, die sich ständig und immer schneller verändert, weiterentwickelt und neu erfindet. Sei es unsere Art mit der Umwelt zu kommunizieren oder sei es durch lernfähige Produkte, die unseren Alltag erleichtern. Getrieben durch den wachsenden Bedarf an Innovationen steigen die Anforderungen an die Industrie: Die gesamte Prozesskette – von der Entwicklung bis zur Markteinführung – muss schneller und effizienter werden; gleichermaßen soll sie ähnlich wie im Konsumbereich flexibel bleiben und dabei höchsten Qualitätsansprüchen gerecht werden. Darüber

hinaus gewinnen Sicherheitsaspekte deutlich an Bedeutung. All dies und noch mehr soll durch „Industrie 4.0“ möglich werden. So erwarten sich Kunden durch den digitalen Wandel immense Effizienzgewinne und Kosteneinsparungspotenziale, beispielsweise bei den Instandhaltungs- und Lagerkosten. Gerade in diesem Bereich gibt es eine direkte Verbindung zum Elektrogroßhandel: Haben früher Hersteller und Kunden ihre Lagerkosten lediglich in der Wertschöpfungskette auf die Distributoren verlagert, gilt es heute Daten intelligent zu nutzen und vorherzusagen, wann welches Produkt benötigt wird – eben aus Big Data Smart Data zu machen.



Sprechende Gebäude? Florian Geyer erklärt, wie sich durch intelligente und kommunikationsfähige Produkte erhebliche Einsparungen realisieren lassen.

Im Gebäude sehen sich Hersteller und Installateure mit ähnlichen Kundenwünschen konfrontiert: Kosten sollen minimiert, die Effizienz maximiert werden. Ferner geht es darum, einen möglichst perfekten Lebensraum zu schaffen, verbringen wir doch im Durchschnitt neunzig Prozent unserer Zeit in Bauwerken. Möglich wird dies durch intelligent kommunizierende Produkte, die Gebäude zum Sprechen bringen, indem sie Daten generieren, die in eine Cloud fließen. Dadurch wird es Kunden und Service-Dienstleistern ermöglicht, die visualisierten Daten eines Gebäudes zu analysieren und entsprechende Aktionen abzuleiten – auch unabhängig vom Gebäudestandort. All das führt zu einem erheblichen Einsparungspotenzial: „Mit einer Investition von 5 % der Baukosten in intelligente Gebäudetechnik kann man 80 % der zukünftigen Kosten beeinflussen, signifikante Einsparungen insbesondere im Bereich von Energieverbrauch und Instandhaltung erzielen und gleichzeitig die Produktivität und das Wohlbefinden der Gebäudenutzer steigern“, erklärt Florian Geyer.

Digitalisierung ermöglicht neue Geschäftsmodelle

Neben den Einsparungspotenzialen und Effizienzgewinnen erwartet die Mehrheit der Kunden durch die Digitalisierung vor allem neue Geschäftsmöglichkeiten. Auf der Feldebene können Distributoren mit ihrer Service- und Logistikkompetenz Anlagen mit digitalen Komponenten nachrüsten und ihren Kunden entsprechende Beratungs- und Serviceleistungen anbieten.

Verlässt man die Produktwelt, so werden Software und Apps neben Service zum entscheidenden Differenzierungsmerkmal – auch im Elektrogroßhandel. Das offene, cloudbasierte Netzwerk für das Internet of Things (IoT) heißt bei Siemens MindSphere. Dadurch ermöglicht es auch Partnern, die Daten der digitalen Produkte weiterzuverarbeiten und für eigens entwickelte Anwendungen zu nutzen. Möglichkeiten gibt es viele: von der zuverlässigen Bereitstellung visualisierter Infor-



Fotos: Marianna Zedroźna

Jörn F. Sens in angeregter Diskussion über die Chancen und Herausforderungen von Industrie 4.0 – u.a. mit Ulrich Liedtke (links), dem kürzlich neu gewählten Präsidenten der EUEW.

mationen für den eigenen Vertrieb oder Kunden bis hin zur Datenanalyse und Ableitung von Handlungsempfehlungen für den Anwendungsnutzer. Betrachtet man beispielsweise Geschäftsmodelle im Gebäudebereich, so könnte Smart Data hinsichtlich vorsorglicher Instandhaltungsmaßnahmen (sog. Predictive / Preventive Maintenance) genutzt und dieser Service Endkunden angeboten werden.

Doch um Nutzen und neue Geschäftsmodelle aus der Digitalisierung zu gewinnen, müssen Distributoren neben der Anpassung von Strukturen und Prozessen auch entsprechendes Know-how aufbauen und investieren.

Die Digitalisierung ändert alles – aber auch im Elektrogroßhandel?

Ja, aber nicht alles zur gleichen Zeit. Auch Industrie 4.0 fängt im Kleinen an, nimmt aber schnell an Fahrt auf und eröffnet neue und ungeahnte Möglichkeiten. Noch steht die Digitalisierung im Elektrogroßhandel am Anfang, doch wird sie die Zukunft der Distributoren entscheidend beeinflussen. „Elektrogroßhändler, die Digitalisierung als Chance sehen, werden noch erfolgreicher sein – andere, die nicht schnell genug den notwendigen Wandel vollziehen, werden die neuen digitalen Geschäftsmöglichkeiten verpassen“, resümiert Jörn F. Sens am Ende seines Vortrages.

Aber der Elektrogroßhandel hat einen starken Partner: Siemens unterstützt den Distributionskanal auf seinem Weg in das digitale Zeitalter.

Die nächste EUEW Convention findet vom 21. – 23.06.2018 in Bonn (Deutschland) statt.

www.euew.org

Herausgeber
Siemens AG
 Digital Factory
 Postfach 48 48
 90026 Nürnberg
 Deutschland

Artikel-Nr.: DFFA-B10455-00
 Gedruckt in Deutschland
 © Siemens AG 2017

Änderungen und Irrtümer vorbehalten. Die Informationen in diesem Dokument enthalten lediglich allgemeine Beschreibungen bzw. Leistungsmerkmale, welche im konkreten Anwendungsfall nicht immer in der beschriebenen Form zutreffen bzw. welche sich durch Weiterentwicklung der Produkte ändern können. Die gewünschten Leistungsmerkmale sind nur dann verbindlich, wenn sie bei Vertragsabschluss ausdrücklich vereinbart werden.