

# SIEMENS

*Ingenuity for life*

## Wirksame Impulse

**Das Siemens Digitalization Consulting hat bereits zahlreiche Entscheidungsträger von Pharmaunternehmen auf dem Weg in die Digitalisierung begleitet. Das Gute daran: Die Branchen-, IT- und Automatisierungs-Experten von Siemens erarbeiten dabei gemeinsam mit ihren Kunden einen Digitalisierungs-Fahrplan, der exakt auf deren Geschäftsmodell und die bestehende IT, IoT (Internet of Things)- und OT (Operational Technology)-Infrastruktur abgestimmt ist. Eine wesentliche Voraussetzung, damit die Transformation in ein digitales Unternehmen am Ende dann auch tatsächlich gelingt.**

Wenn Technologiekonzerne Beratungsleistungen in ihr Portfolio aufnehmen, sind manche Kunden zunächst einmal skeptisch. Denn sie stellen sich unweigerlich die Frage, ob Größen wie Siemens auch tatsächlich unabhängig von ihren eigenen Produkten und technischen Lösungen beraten können. „Und siehe da, unsere Pharmakunden sind oft positiv überrascht, wenn sie unsere Herangehensweise kennenlernen“, sagt Philippe Thiel, der sich bei Siemens in Karlsruhe auf die Digitalisierungsberatung im Pharmabereich spezialisiert hat. Zuvor hatte er bei Siemens bereits namhafte Akteure der Glasindustrie in Teamarbeit digital transformiert. Wenn sich die Erfahrung von Experten wie Thiel dann vernetzt mit dem Know-how der Kollegen, die den jeweiligen Kunden aus dem Eff-Eff kennen, absolute Profis in Sachen IT und Automatisierung sind, dann ergibt sich daraus ein leistungsstarkes Team, das wohl im Beratungsgeschäft einzigartig ist. „Denn wer hat schon als Ausgangsbasis tiefgreifendes Know-how, pharmazeutische Prozesse zu verbessern?“, stellt Thiel die in diesem Fall rhetorische Frage.

### **Auf den Zahn gefühlt**

Die Kunden schätzen besonders, dass der Digitalisierungsansatz zum einen ganzheitlich, zum anderen aber auch jeder einzelne Baustein in sich stimmig ist. „Wir haben einen flexiblen, modularen Baukasten, der von unseren Kunden völlig individuell genutzt werden kann“, so Steeve Baudry, Head of Digitalization Consulting bei Siemens.

Den Start der Zusammenarbeit markiert daher ein Workshop mit allen Akteuren aus den jeweiligen Abteilungen des Kunden. In ihm hören die Siemens-Experten genau zu, welche konkreten Themen das jeweilige Pharma-Unternehmen umtreiben. Welche Herausforderungen bestehen? Was sind die Geschäftsziele? Nur so kann sichergestellt werden, dass die später vorgeschlagenen Lösungen auch ganz genau passen – und zwar organisatorisch, technisch, betriebswirtschaftlich und kulturell. Nach dieser Top-Down-Perspektive mit dem Management folgt ein Abgleich Bottom-Up. Heißt: Das Beratererteam analysiert die internen Prozesse sowie den Reifegrad der IT-, IoT- und OT-Infrastruktur der Anlagen und Maschinen nebst Automatisierungsgrad und zeigt mögliche Verbesserungspotenziale auf. Völlig marken- und produktneutral. Auch ein fundierter Blick auf die Cybersecurity-Aspekte kann Teil der Analyse sein.

„Wer sich auf den spannenden Weg macht, sein Unternehmen nachhaltig zu verändern, der sollte schnell einen Blick fürs große Ganze entwickeln, da nicht an Symptomen herumgedoktert wird, sondern den grundsätzlichen Themen auf den Zahn gefühlt wird. Wenn der digitale Wandel beispielsweise nicht von der Unternehmensspitze her gestützt wird, dann helfen langfristig auch keine technischen Einzelmaßnahmen auf der Feldebene“, ist Baudry überzeugt. An seinen Worten wird schnell klar, dass Beratung darauf basiert, dass die Chemie zwischen dem Siemens-Team und Auftraggeber stimmt. „Die Vertrauensbasis ist das erste Prüfkriterium in einem möglicherweise ja sehr weitreichenden Projekt“, so Thiels Erfahrung, der hinzufügt: „Die Erfahrung hat gezeigt, dass das Vertrauen insbesondere dann wächst, wenn der Kunde ein projektspezifisches Team von uns an die Seite gestellt bekommt, das ganz viele Expertisen vereint. Strategische, betriebswirtschaftliche, aber auch hochtechnische, prozessspezifische und technologierelevante.“ Ein typisches Projekt dauert vier bis sechs Wochen, davon ist Siemens in der Regel drei Wochen vor Ort mit dem Kunden.

### Von der Analyse zur Roadmap

Im Anschluss an die Analyse, in die auch einige Gespräche mit den Mitarbeitern aller Ebenen einfließen, erarbeitet das Siemens-Team die sogenannte digitale Roadmap. Vom Umfang her darf man sich darunter ein umfassendes Werk vorstellen, das ein Unternehmen über Jahre trägt – mit einer Art „Gebrauchsanweisung zur Digitalisierung“. Allgemein gesprochen wissen Pharmaunternehmen dank dieses Fahrplans dann, wann welche Maßnahmen mit welcher Priorität umgesetzt werden sollten, wie alle Themen miteinander zusammenhängen, was sie dafür investieren müssen und wann sich diese Investitionen amortisiert haben werden. Die Top-Projekte werden von Siemens auf Wunsch detailliert ausgearbeitet. „Gerade in der Prozessindustrie finden wir ja eine bestehende und über viele Jahre hinweg gewachsene IT-Landschaft vor, in die neue Technologien so

eingebettet werden müssen, dass sich die Prozesse danach merklich verbessern“, so Thiel. Der Transformationsprozess kann dann anschließend in Eigenregie oder mithilfe von Partnern umgesetzt werden.

### An der Realität messen

Ein Beispiel dafür ist ChemCon. Der inhabergeführte, mittelständische Dienstleister mit Sitz in Freiburg im Breisgau ist Auftragshersteller und Analytik-Dienstleister für Pharmawirkstoffe und Feinchemikalien. „Die digitale Roadmap von Siemens lieferte uns einen klaren Überblick, wie wir unsere Prozesse künftig durch validierte digitale Systeme verbessern und zugleich die umfassende Datenintegrität aufrechterhalten können. Darin liegt für uns eine wesentliche Voraussetzung, damit wir in einem verstärkt digitalen industriellen Umfeld weiter wachsen und unsere Kunden auch weiterhin auf ChemCon als verlässlichen Partner mit hochwertigen Produkten vertrauen können. Zugleich ist die digitale Roadmap für uns nur der Anfang eines langfristigen gemeinsamen Projekts. Auch wenn das Projektmanagement künftig bei ChemCon verankert sein wird, werden wir weiterhin auf die Zusammenarbeit mit Siemens setzen. Denn wir sind überzeugt davon, dass der gemeinsame Austausch zu bestimmten Meilensteinen auch in Zukunft entscheidend dazu beitragen wird, unser erklärtes Ziel zu erreichen: eine deutlich verbesserte Produktivität durch Digitalisierung“, erklärt Dr. Raphael Vogler, CEO der ChemCon GmbH. „Wenn sich Pharmaunternehmen für unsere Beratung entscheiden, dann können sie sicher sein, dass sie das Maximum aus ihren Investitionen in die Digitalisierung herausholen werden können“, so Thiel abschließend.



Das Siemens Digitalization Consulting hat bereits zahlreiche Entscheidungsträger von Pharmaunternehmen auf dem Weg in die Digitalisierung begleitet.

**Bildquelle: Siemens**