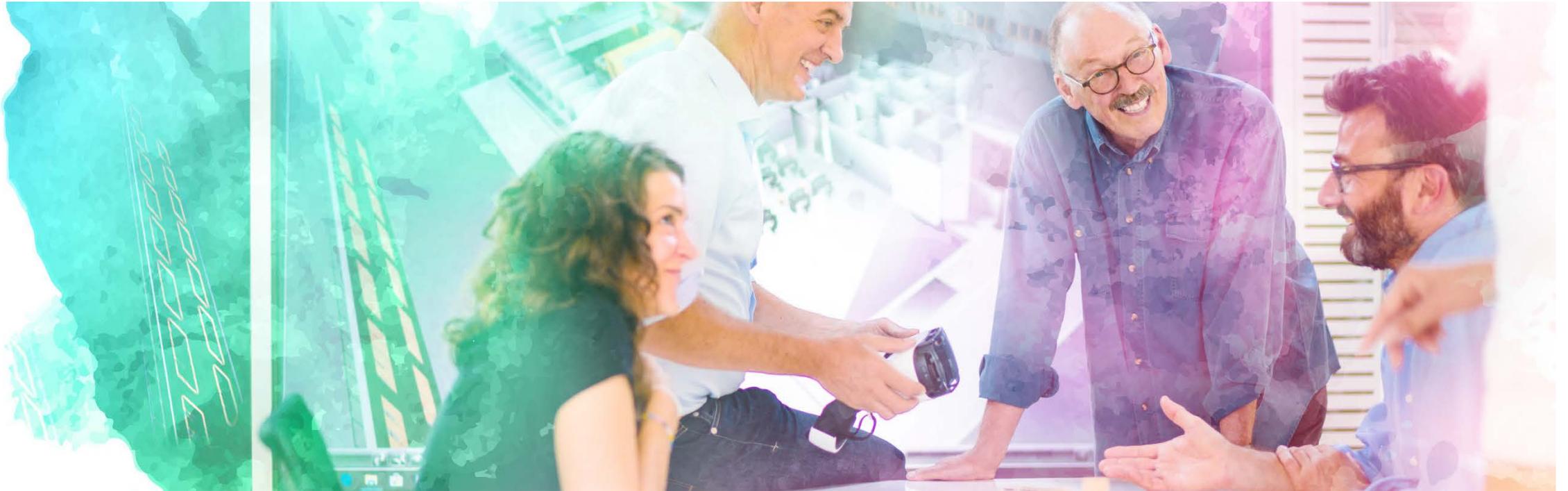

GEMEINSAM STÄRKER – DIGITALE PLATTFORMEN UND PHYSISCHE NETZWERKE

Auftaktveranstaltung »Business Innovation Engineering Center«
Stuttgart, 19.10.2018



HIGHLIGHTS AUS DEN WORKSHOPS

Digitale Plattformen und physische Netzwerke

- Was gab es bei Euch zu entdecken?
 - Beispielplattformen aus den Bereichen Matchmaking (Bau), Collaboration (Produktion) und Marketplace (Smart City)
 - Diskussion zu Bedürfnissen und aktuellen Problemen
- Was hat Eure Teilnehmer am meisten interessiert?
 - Effizienzgewinn durch Plattformen (Partnerfindung, Mitarbeiterschulung)
 - Nicht „neue Dinge“ aber „Prozesse besser“

HIGHLIGHTS AUS DEN WORKSHOPS

Digitale Plattformen und physische Netzwerke

- Was ist die größte Herausforderung für die TN bei Eurem Thema?
 - Passende Plattform nicht verfügbar (bedarfsgerecht)
 - Angebot zu diffus (nicht groß genug, zu viele Anbieter)
 - Datensicherheit, Kulturwandel und weitere
- Welches Aha-Erlebnis gab es für Euch oder Teilnehmer?
 - Plattformen haben ein großes Anwendungsfeld innerhalb von Unternehmen
 - Thematik Schnittstellenverbesserung auf ganz vielen Ebenen (Personen, Kompetenzen, Schulungsangeboten, „informelle“ Coaches, Referenzen, Produkten, Komponenten, Kunden, Zulieferer, Produktentwicklung, Ideengenerierung)

HIGHLIGHTS AUS DEN WORKSHOPS

Digitale Plattformen und physische Netzwerke

Save-the-date **27.11.2018**

(1. Termin Fokusmodul Plattformen mit Mittelstand)

AGENDA

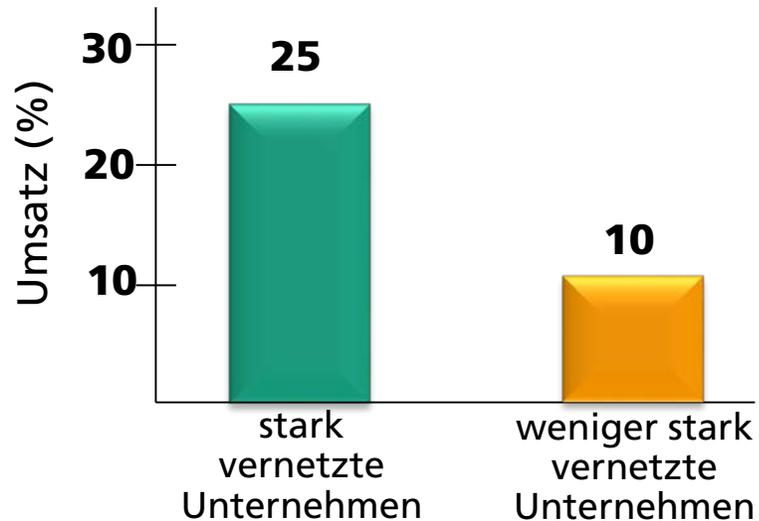
GEMEINSAM STÄRKER – DIGITALE PLATTFORMEN UND PHYSISCHE NETZWERKE

- Impuls zu Relevanz digitaler Plattformen
- Vorstellung beispielhafter Plattformen
- Vorstellung des weiteren Vorgehens und Mitmachangebote
- Interaktionsteil I „Wobei könnten Ihnen Kollaborationsplattformen helfen?“
- Interaktionsteil II „Was hindert Sie daran, Kollaborationsplattformen in Ihrem Unternehmen zu nutzen?“
- Vorstellung der Ergebnisse des Interaktionsteils und anschließende Diskussion

Plattformen und Netzwerke lohnen sich... IMP³rove Benchmarking zeigt Vernetzung ergibt höhere Wachstumsraten

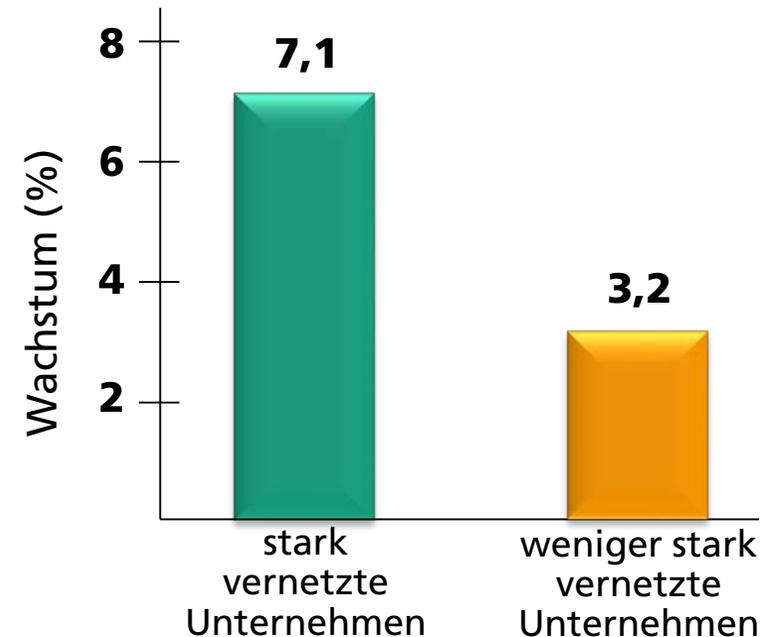
70% der Wachstumschampions* unter den KMUs in Europa setzen auf eine enge Einbindung von Netzwerkpartnern im Innovationsmanagement

Umsatzgenerierung aus Produkt- und Dienstleistungsinnovationen, die jünger als 3 Jahre sind:



*) 10% der am schnellsten und profitabelsten wachsenden Unternehmen

Umsatzwachstumsraten im Durchschnitt der letzten 4 Jahre:

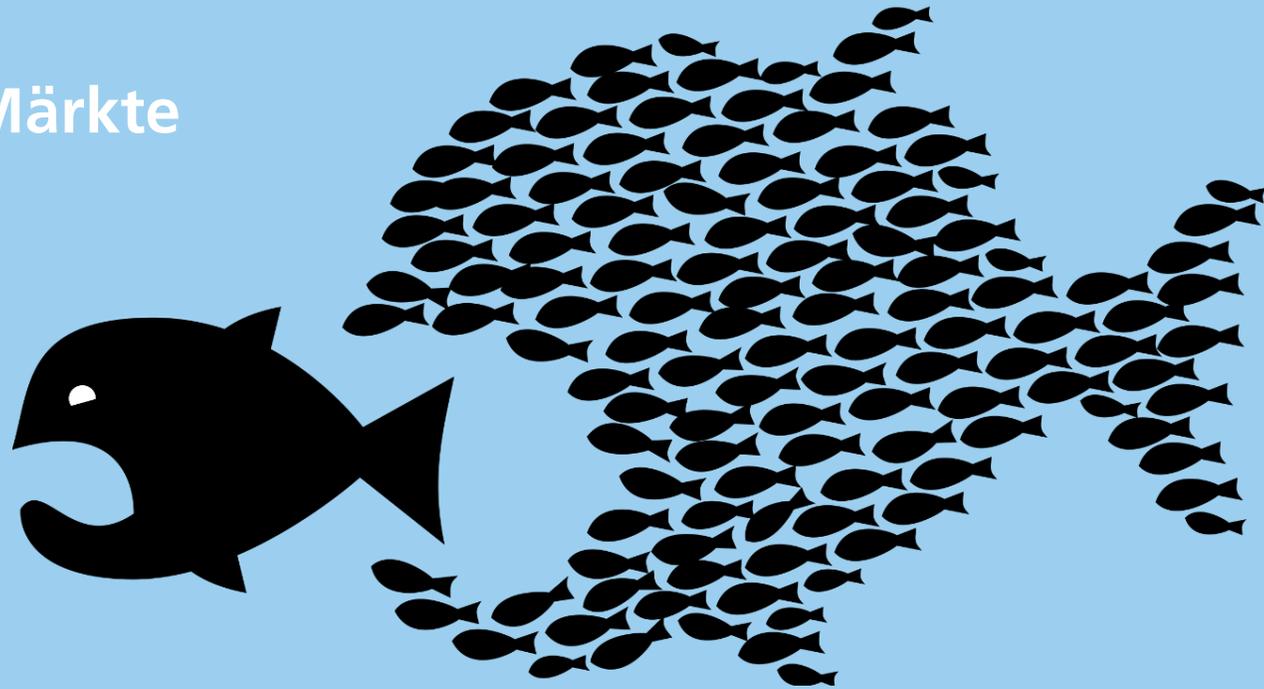


Quelle: Europäische Benchmark Studie, EU-Projekt IMP³rove, n = 1600

Neue Partnerschaften

Gemeinsame Wertschöpfung

Neue Märkte



Plattformen

Zweck: Kontaktbörse / Partnervermittlung

- **Zielgruppe:** Singles ab 25 J. auf der Suche nach einer festen Beziehung (58 % Akademiker)
- **Reichweite:** In Deutschland 6 Mio. Profile
- **Erfolgsfaktoren:**
 - Matching-Algorithmus für die Partnersuche auf Basis von Persönlichkeitstests
 - Filterfunktion
 - Nachrichten-System

Alle 11 Minuten verliebt sich ein Single... ?

Alle 11 Minuten bildet sich ein Schwarm von KMUs mit der Leistungsfähigkeit eines Konzerns

Mitglieder-Login >

Parship ♥
Deutschlands größte Partnervermittlung

Partnersuche beim Testsieger

Ich bin: eine Frau ein Mann

Ich suche: eine Frau einen Mann

Jetzt kostenlos anmelden

- ✓ Anonym, sicher und TÜV-geprüft
- ✓ Nur handgeprüfte Partnerprofile
- ✓ Viele Partnervorschläge in Ihrer Nähe

Glücklich: 9 von 10 Parship-Paaren bleiben zusammen (Parship-Paarbefragung 2013 in Koop. mit der Uni Duisburg-Essen)

Erfolgreich: Alle 11 Minuten verliebt sich ein Single über Parship (Hochrechnung aus Nutzerbefragung 2016, DE)

Ausgezeichnet: Deutschlands beliebteste Partnervermittlung (Deutsches Institut für Service-Qualität, April 2017)

1. PLATZ Beliebteste Partnervermittlung (Kundenbefragung April 2017, 5 Online-Anbieter, www.disq.de, Privatswirtschaftliches Institut)

Sicherheit

Aktualität

Kundenservice

Ratgeber

Events

Favouriten

Plattformen

Produkte gemeinsam (verteilt) entwickeln – »Launchforth« (Local Motors)

Olli by Local Motors, the World's first self-driving, cognitive, 3D-printed shuttle.



Source: www.localmotors.com, 9.10.18

■ Design / Entwicklung, Produktion und Verkauf von Fahrzeugen für Mobilität der Zukunft

- Globale verteilte Entwicklung (»Open Innovation« in Verbindung mit Kleinserienfertigung)
- Lokale (Mikro-)Produktion mit Partnern vor Ort
- Kooperation mit »Schwergewichten« aus unterschiedlichen Branchen (GE, Airbus, U.S. Army, BMW, Allianz etc.)

■ **Zielgruppen:** Unternehmen der Maker-Bewegung, Individualkäufer, »innovation companies« etc.

■ **Reichweite:** Online-Community mit über 30.000 Mitgliedern

■ **Erfolgsfaktor:** Verbindung von plattformgestützter Entwicklung und fokussierten Produktionsnetzwerken mit wenigen Partnern (digitalisierte Mikroproduktion)

The world is moving too fast for traditional manufacturing to keep up.
(J.B. Roger, CEO LM Industries)

Local Motors Secures Over \$1 Billion In Financing For Olli Customers
Cision PR Newswire, Jan 02, 2018

Source: <https://www.prnewswire.com>, 15.10.18



Source: www.glassdoor.de/, 15.10.18

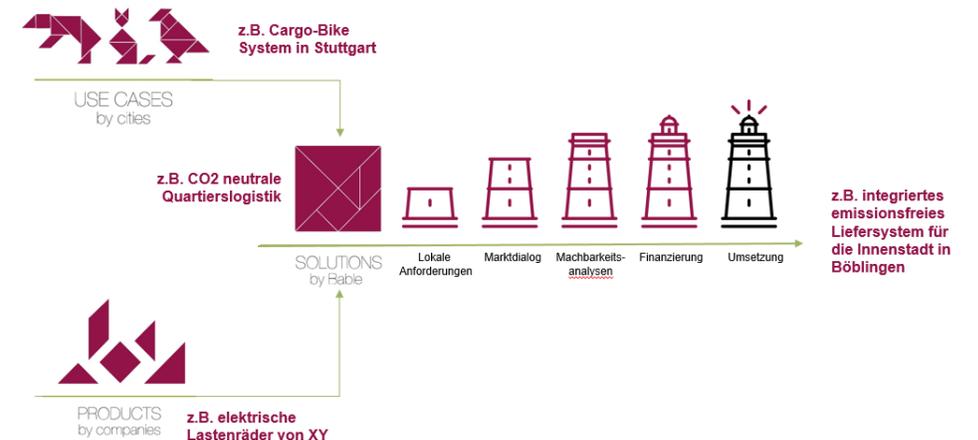
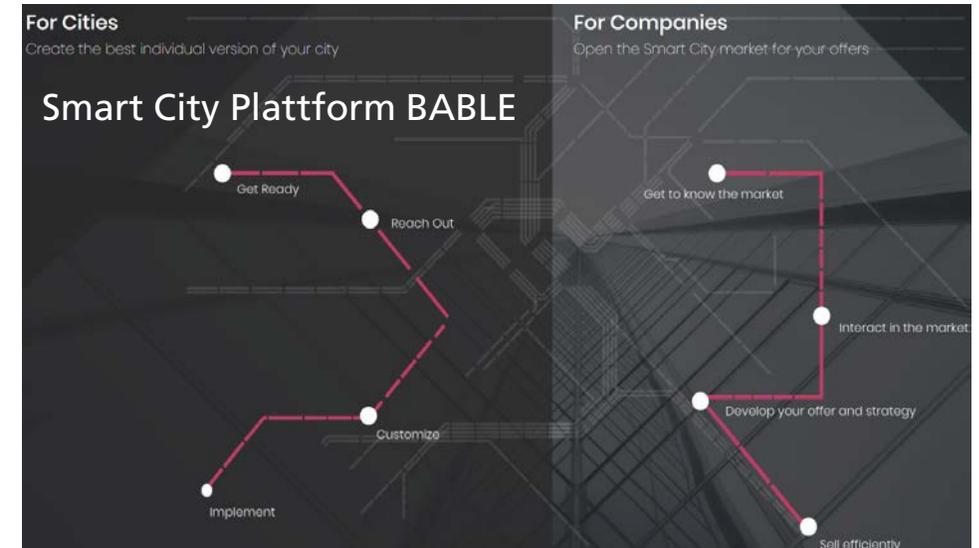
Plattformen

Zweck: Innovative Projekte gemeinsam umsetzen (Organisation)

- **Zielgruppe:** Verwaltungen und Anbieter im Bereich Smart City
- **Reichweite:** führende Unternehmen und Städte aus über 15 Ländern
- **Erfolgsfaktoren:**
 - Weltweit einzigartige Funktionslogik verbindet Bedürfnisse von Kommunen mit Angeboten von Firmen
 - neutrale und präkonfigurierte „Solutions“ lassen sich auf die individuellen Bedürfnisse von Kommunen anpassen
 - Kommunen können innovative Projekte schneller entwickeln
 - Unternehmen vermarkten ihre Produkte effizienter an den öffentlichen Sektor und finden Partner für integrierte Angebote zu finden.

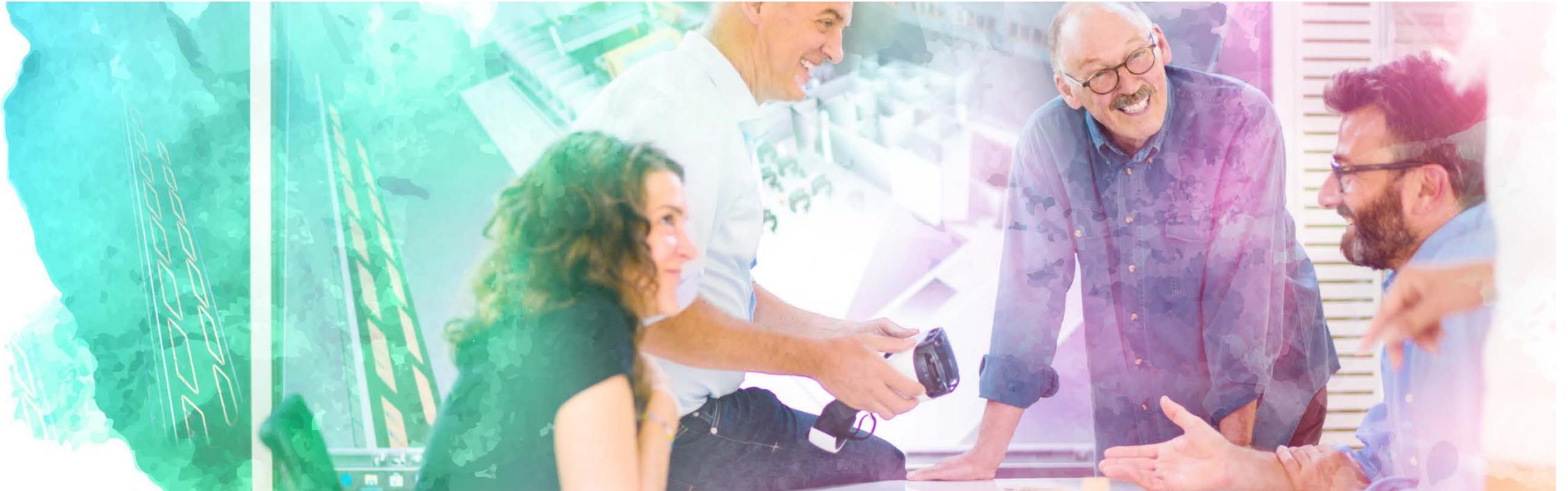
...Europas Städte müssen Feinstaubgrenzwerte einhalten...

...Europas Zukunftskommunen kommen aus der Hand Baden-Württembergischer KMUs ...



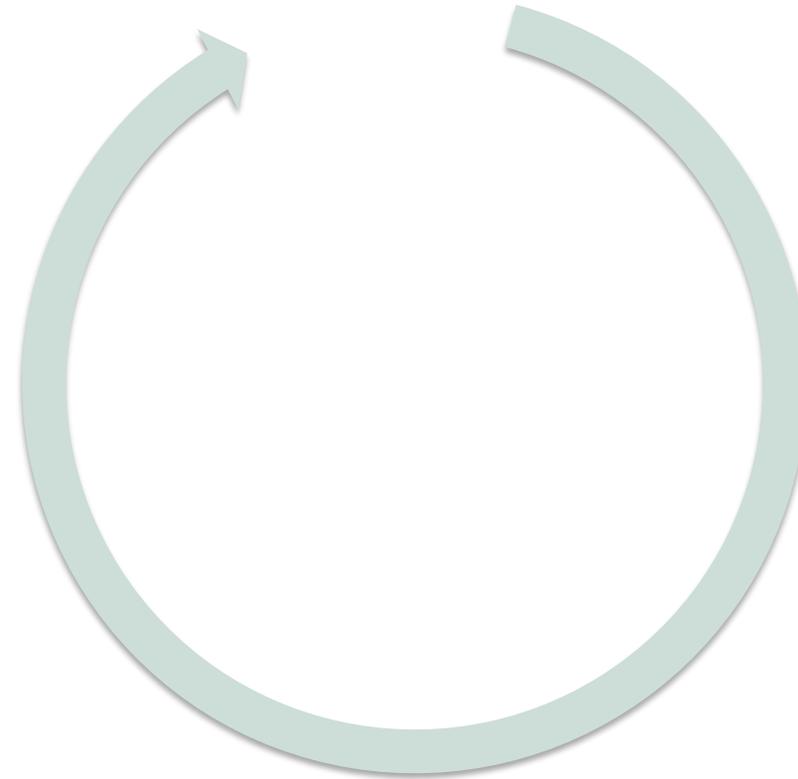
GEMEINSAM STÄRKER – DIGITALE PLATTFORMEN UND PHYSISCHE NETZWERKE

Unser Mitmachangebot



BIEC-Mitmachangebot zu »Digitale Plattformen und physische Netzwerke«

Worum geht es bei dem Thema überhaupt?



Kann unser Unternehmen so etwas ausprobieren vor einem »Sprung ins kalte Wasser«?

Wie werden sich Plattformen für KMU wohl weiterentwickeln?

Müssen wir unser Unternehmen den Plattformgegebenheiten anpassen?

Was müsste eine Plattform für unser Unternehmen leisten können?

Wie könnte unser Unternehmen Plattformen gewinnbringend nutzen?

BIEC-Mitmachangebot zu »Digitale Plattformen und physische Netzwerke«

Worum geht es bei dem Thema überhaupt?

heute

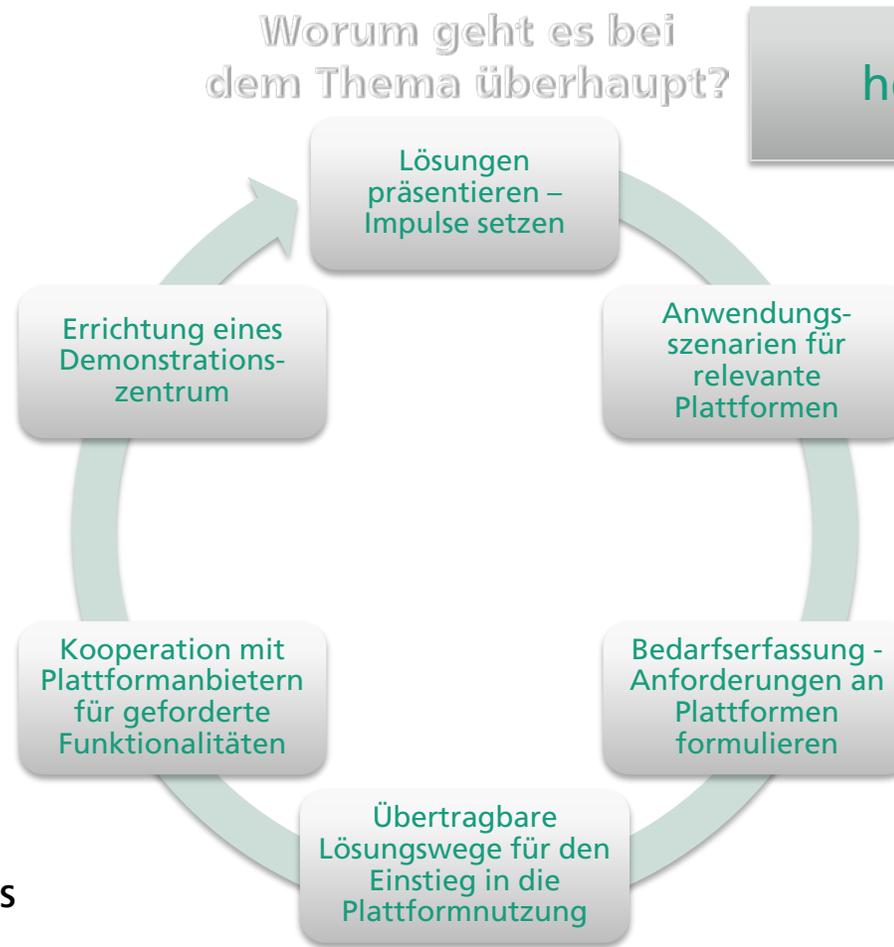
Workshop 1
27. November

Wie werden sich Plattformen für KMU wohl weiterentwickeln?

Folge-workshop(s)

Was müsste eine Plattform für unser Unternehmen leisten können?

- Branchen:
 - Entwickelnde und produzierende Unternehmen
 - Bauwirtschaft
 - Stadtentwicklung



Wie könnte unser Unternehmen Plattformen gewinnbringend nutzen?

Kann unser Unternehmen so etwas ausprobieren vor einem »Sprung ins kalte Wasser«?

Müssen wir unser Unternehmen den Plattformgegebenheiten anpassen?

- Teilhabe am Innovationszyklus »Plattformen für KMUs«
- Entlang Ihrer Wertschöpfungskette