

Pressekontakt:

3D Systems Engineering GmbH  
Eva Schatz

E-Mail: E.Schatz@3DSE.de  
Tel: +49 (89) 2060298-25  
Fax: +49 (89) 2060298-21

Seidlstraße 18a  
80335 München  
www.3DSE.de

### 3DSE Expertenforum

## **Konsequenz und Kompromisse: Sechs Erfolgsfaktoren für wirksame Plattform- und Baukastenstrategien**

**München, November 2010 – Im Oktober fand in den Räumen der 3D Systems Engineering GmbH (3DSE) in München das 3DSE Expertenforum „Plattform- und Baukastenstrategie“ statt. In profunden, praxisorientierten Vorträgen von renommierten Experten (u.a. von Infineon, General Motors, Bombardier Transportation, MAN Nutzfahrzeuge) sowie einem intensiven, branchenübergreifenden Austausch zwischen den Teilnehmern wurden die Erfolgsfaktoren für Plattform- und Baukastenstrategien dargestellt und diskutiert. Dabei überraschte vor allem eine Erkenntnis: Oft ist weniger mehr – um flexibel zu bleiben, müssen Unternehmer Kompromisse bewusst eingehen.**

Einer 3DSE-Studie aus dem Jahr 2009 zufolge zählen Plattform- und Baukastenstrategien zu den Stellhebeln mit dem höchsten Potenzial, um innovative Produkte noch profitabler zu gestalten. Obwohl aber die grundlegenden Prinzipien der Wiederverwendung (Modularisierung, Baukästen, Plattformen und weitere) bekannt sind, fällt es Verantwortlichen in Industrieunternehmen schwer, die bekannten Konzepte unternehmensspezifisch zu interpretieren und konsequent und erfolgreich umzusetzen. Dabei gibt es trotz unterschiedlicher Voraussetzungen – abhängig von Produkt, Branche und Unternehmen – grundlegende Erfolgsfaktoren für eine wirksame und nachhaltige Einführung von Plattform- und Baukastenstrategien. 20 hochrangige Fach- und Führungskräfte aus den Branchen Automobil, Transport, Maschinen-/Anlagenbau, Luft-/Raumfahrt, Elektronik und Telekommunikation folgten der Einladung zum Expertenforum, um im Austausch mit renommierten Referenten insgesamt sechs wesentliche Erfolgsfaktoren für wirksame Plattform- und Baukastenstrategien herauszuarbeiten. Das wesentliche Fazit: Um eine nachhaltige Wirkung zu erzielen, sollte eine einmal festgelegte Strategie konsequent verfolgt werden.

Die Rückmeldung der Teilnehmer war durchwegs positiv: „Ich war begeistert von dem hohen Niveau der Vorträge“, berichtet ein Bereichsleiter aus der Elektronikindustrie. „Wenn wirkliche Experten innovative Lösungsansätze diskutieren, gibt das gibt starke Impulse für die eigene Arbeit“, bestätigt ein Programmleiter von einem Automobilhersteller. Ein weiterer Teilnehmer lobte die auf dem Expertenforum repräsentierte Vielfalt: „Das breite Spektrum an Firmen sorgte für wertvolle Einblicke in die Lösungsansätze unterschiedlichster Industrien.“

**Das nächste 3DSL Expertenforum findet am 8. April 2011 statt, Thema dann: „Entwicklungsprojekte in Krisensituationen – Auslöser und Turnaround“.**

Pressekontakt:

3D Systems Engineering GmbH  
Eva Schatz

E-Mail: E.Schatz@3DSE.de  
Tel: +49 (89) 2060298-25  
Fax: +49 (89) 2060298-21

Seidlstraße 18a  
80335 München  
www.3DSE.de

### Die sechs Erfolgsfaktoren in der Übersicht

#### 1) **Kompromisse bewusst eingehen, um flexibel zu bleiben**

Die Verwendung eines Baukastens kann bedeuten, dass Anforderungen in einzelnen Varianten unter- oder übererfüllt werden. Um aber die wirtschaftlichen Vorteile auszuspielen, muss die Bereitschaft vorhanden sein, auf die exakte Erfüllung der Anforderungen zu verzichten.

#### 2) **Wirtschaftlichkeit ist der Treiber – aber nicht nachweisbar**

Die Steigerung der Profitabilität ist stets der Antrieb für die Umsetzung einer Plattform-/Baukastenstrategie. Trotzdem ist der realisierte Nutzen nie direkt nachweisbar, weil die Vergleichsbasis fehlt. Wie soll rückwirkend der Unternehmenserfolg mit oder ohne Plattform-/Baukastenstrategie betrachtet werden? Der Nutzen zeigt sich aber massiv: in einer Komplexitätsreduzierung entlang der gesamten Prozesskette.

#### 3) **Verankerung am Ort der größten Synergien**

Die Verankerung von Baukästen und Plattformen erfolgt am besten am Ort der größten Synergiepotenziale, denn das Eigeninteresse für eine konsequente Umsetzung ist dort am höchsten.

#### 4) **Schulterchluss zwischen Architektur und Baukastenplanung**

Für die wirksame Umsetzung einer Plattform- und Baukastenstrategie braucht es eine kompatible Architektur, sozusagen als „Regal“, um wiederverwendet zu werden. Findet kein Abgleich statt, kann eine Änderung der Architektur dazu führen, dass Baukästen aufgrund der veränderten Schnittstellen nicht mehr eingesetzt werden können. So entstehen Mehraufwände durch Anpassungsentwicklungen und der erwartete Nutzen wird nicht realisiert.

#### 5) **Balance zwischen alt und neu**

Wiederverwendung darf nicht dazu führen, dass bestehende Baukästen zu spät durch Innovationen abgelöst werden. Ist der Mehrwert mit einem bestehenden Baukasten nicht mehr zu realisieren, sollte angepasst oder neu entwickelt werden. Eine enge Verknüpfung zwischen Baukastensteuerung und Innovationsmanagement stellt die Balance zwischen alt und neu sicher.

#### 6) **Nachhaltigkeit durch den richtigen Denkansatz und Top Management Commitment**

Plattformen und Baukästen sind „eine Art zu denken“: Varianz dort, wo sie wahrnehmbar ist, ansonsten: konsequente Wiederverwendung! Dafür ist ein Top-down-Ansatz entscheiden, in dem sich das Management unmissverständlich mit der Umsetzung identifiziert: Quantifizierte Ziele und die Beweislastumkehr („Nicht der Einsatz einer Plattform oder eines Baukastens, sondern der Nicht-Einsatz muss begründet werden“) sorgen für Nachhaltigkeit.

### Kurzprofil 3DSE

3DSE mit Sitz in München ist eine Unternehmensberatung für profitable Innovation und Produktentwicklung und optimiert Strategie, Performance, Prozess und Organisation der Entwicklungsbereiche seiner Kunden, insbesondere in den Branchen Automotive, Transportation, Industrial und Aerospace. Darüber hinaus bietet 3DSE Trainings und Coaching-Programme an, um die Kernkompetenzen der Unternehmen im Entwicklungsmanagement gezielt auszubauen.

3DSE wurde 2002 von Dr. Stefan Wenzel, Dr. Armin Schulz und Dr. Martin Wilke gegründet und beschäftigt heute 20 festangestellte Beraterinnen und Berater. Kunden der 3DSE sind beispielsweise BMW, Bosch, Bombardier, Continental, EADS, ESA, Giesecke & Devrient, GM, Magna, MTU, Tetra Pak.