

Wissen als Wettbewerbsvorteil

BEKO verknüpft Kompetenz und Wissen, *um neue Lösungen und Produkte zu schaffen*. Friedrich Hiermayer, Sprecher des Vorstands, über wahre Unternehmenswerte und effiziente Prozesse.



KOMPETENZZENTRUM FÜR INDUSTRIE. Friedrich Hiermayer setzt auf eine umfangreiche interne Wissensdatenbank bei Beko.

(+) PLUS: Herr Hiermayer, wie verknüpft Beko Wissen in Projekten? Was ist hier Ihr Ansatz?

Friedrich Hiermayer: Wissen zu vernetzen klingt per se sehr universitär, in seiner Anwendung braucht man freilich eine gewisse Bodenhaftung. Als Technologiedienstleister unternehmen wir bei Kundenanfragen zunächst eine Bedarfs- und Projektanalyse, zu der wir mit unserem Wissen über Branchen, Landesspezifika sowie Produktions- und Konstruktionsverfahren beitragen können. Zum Einsatz kommt dabei die von uns entwickelte Beko-Wissensdatenbank, kurz BWD genannt. Über diese Plattform versuchen wir das Wissen unserer Mitarbeiter vorrätig zu halten, zu finden und je nach Projekterfordernis einzubinden. Sie ist keine 2.000-prozentige Lösung, die jede erdenkliche Information bereithält, sondern eine Ergänzung zu den wahren Wissensträgern im Unternehmen, unseren Mitarbeitern. Generell wird aber das erweiterte Wissen zu einem Umfeld,

in dem ein Projekt geplant und abgewickelt wird, zunehmend wichtig. Eine allgemeine Kompetenz ist mitunter wichtiger als spezielles Fachwissen.

(+) PLUS: Wie sieht dies in der Praxis konkret aus?

Hiermayer: Wir bekommen beispielsweise eine Anfrage von einem Bestandskunden, dessen Unternehmensprozesse wir kennen und auch die Art und Weise, wie Projekte abgewickelt werden. Aufgrund dieses Vorwissens können wir sein Anliegen anders und effizienter diskutieren und letztlich umsetzen. Nehmen Sie beispielsweise eine Datenbank, die rund um einen neuen Bauteilekatalog für einen europaweiten Ersatzteilservice aufgesetzt werden soll. Im klassischen Fall würde ein solches Projekt einfach von Softwarearchitekten, die über etwas Branchenerfahrung verfügen, realisiert werden. Doch wissen wir darüber hinaus, welche Aspekte noch zu beachten sind. Dadurch ergibt sich eine tiefge-

hende Diskussion mit dem Kunden, in der vielleicht Aspekte wie Textinhalte, Visualisierungen und auch Datenschnittstellen behandelt werden. So erspart beispielsweise eine animierte Präsentation eines Bauteiles jene Kosten, die Produktbeschreibungen in unterschiedlichen Sprachen mit sich bringen. Ein Softwareentwickler alleine kann sich gar nicht mit so unterschiedlichen Themen befassen. Seine Aufgabe ist schließlich, Applikationen zu entwickeln.

Zudem bringt es Effizienzgewinn und Kostenersparnisse, über die Unternehmensprozesse von Lieferanten und Partnern genau Bescheid zu wissen. Unternehmen können sich, um nur einen Fall zu nennen, bei Ausschreibungen aufwendige Arbeitsschritte zu digital aufbereiteten Planungsmodelle sparen, wenn diese von Zulieferern in manchen Ländern gar nicht genutzt werden können. In Regionen wie Österreich wiederum verfügen Lieferanten meist über ein solch hohes Wissens- und Kompetenzniveau, das ein Auftraggeber nicht mehr Einzelteile, sondern ganze Baugruppen in Auftrag geben kann. Die Automotive-Branche ist dazu ein gutes Beispiel. Dort sind die Prozesse in der Fertigung bereits auch unternehmensübergreifend sehr eng verschränkt. Für die Wissensarbeit ist dies eine große Herausforderung, ein lückenloses, stringentes Bild quer über Technologien, Werkstoffe und Funktionalitäten zu bekommen.

(+) PLUS: Das Wissen über Zusammenhänge und Eigenheiten, die Information an sich, wird damit zum eigentlichen Produkt.

Hiermayer: Ja, denn nur Pläne zeichnen oder Applikationen entwickeln, das können viele andere genauso gut. Wir geben unseren Mitarbeitern und auch unseren Partner alle Freiheiten, an dem gemeinsamen Wissensschatz zu partizipieren und davon zu profitieren. Unser Motto: Wer etwas weiß, ist auch in der Lage, etwa Neues zu schaffen. Dies ist schließlich auch ein Riesenthema für den Wirtschaftsstandort Österreich, der auf hochqualifizierte, hervorragend ausgebildete Fachkräfte setzen kann.

Der Wert unseres Unternehmens wird durch unser gemeinsam erarbeitetes Wissen gebildet. Dieses Know-how stellen wir auch unseren Kunden zu Verfügung. ■