



Abstracts der Vorträge

Accenture

Transform to Innovate

In der Partner-Keynote geht es darum, wie sich Accenture mit Hilfe der kürzlich in München erworbenen Zielpuls, einem führenden Ingenieur- und Technologieberatungsunternehmen, auf kontinuierliche Innovationen in den Bereichen Industrie, Maschinenbau und Fertigung einstellt. Andy Smith, der Leiter von Accenture Industry X.0 bei DACH, wird die Gründe, den Ehrgeiz und die Strategie für sein neues Industry X.0-Geschäft erläutern, die Pläne für München offen legen, erklären, warum China so wichtig ist und wie die Industriemacht schnelllebige und innovative Unternehmen wie Zielpuls nutzt, um einen schnellen Wandel herbeizuführen. Markus Frey, Co-CEO und Gründer von Zielpuls, wird die Entwicklung des Unternehmens in Deutschland und China erläutern und darauf eingehen, wie Zielpuls eine vielfältige STEM- und Innovationskultur geschaffen hat und wie es Accenture hilft, neue Geschäftsfelder zu erschließen und ein eigenes Modell zu entwickeln.

BASF

Data Entrepreneurship & democratization of data in a hierarchical organization OR from data to value

Das BASF Data-to-Value-Projekt besteht aus drei Säulen. Kernstück ist ein Unternehmensdatensee, in dem alle Daten des Unternehmens gespeichert werden. Ein Team von rund 150 Datenverwaltern in jeder Geschäftseinheit des Unternehmens kümmert sich um den Fokus der Datenerhebung und -nutzung und ist SPOC für datenbezogene Themen. Die dritte Säule ist ein Team von Data Monetization Managern, die von Start-ups und Unternehmen verschiedener Branchen eingestellt werden, um die verfügbaren Daten zu untersuchen und mit den Herausforderungen abzugleichen, die die BASF zu bewältigen hat, um neue Lösungen für den internen und externen Vertrieb zu entwickeln.

Bizerba

Zero Waste im Retail - Bizerba Smart Shelf

Das Bizerba Smart Shelf erfasst den Füllstand des Backregals exakt am Kundenendpunkt. Hierdurch wird Abfall, aber auch Nicht-Verfügbarkeit von Waren vermieden, da im Hintergrund die Produktion verbrauchsgerecht gesteuert werden kann. Bizerba hat hierbei mit seiner Kompetenz im Wiegen die Wiegezelle in einzelne Bereiche unterteilt um somit eine exakte Bestandsaussage ermitteln zu können und liefert das Backend für die Produktions- und Preissteuerung mit.



BMW Group

Die Open Manufacturing Platform: Ein offenes Ökosystem für innovative Industrial IoT Lösungen in der Fertigungsindustrie

Proprietäre IT-Systeme, Datensilos und inkompatible Datenformate haben die Einführung von Industrial Internet of Things (IIoT)-Lösungen in produzierenden Unternehmen und insbesondere über Unternehmensgrenzen hinweg bisher limitiert. Hier setzen die BMW Group und Microsoft mit der Initiative Open Manufacturing Platform (OMP) an. Technologisch basiert die OMP auf einer offenen Referenzarchitektur, einem erweiterbaren gemeinsamen Datenmodell sowie bestehender Industriestandards wie OPC-UA. Organisatorisch ist OMP als offene Community konzipiert, die gemeinsam IIoT Best-Practice-Lösungen in sogenannten Working Groups wie beispielsweise IoT Connectivity oder Autonome Transportsysteme entwickelt und dadurch Innovationen bei produzierenden Unternehmen beschleunigt. Das Arbeitsmodell der Initiative wird sich an Open Source Communities orientieren und die Ergebnisse der Working Groups der Community zur Verfügung stellen. In diesem Vortrag spricht Dr. Andreas Hees in seiner Funktion als Head of DevOps Inhouse Logistics über die Erfahrungen aus der Umsetzung von IIoT Lösungen bei der BMW Group von den ersten Usecases bis hin zur Definition und Ausgestaltung der OMP Industriekooperation.

Carl Zeiss

Pioniergeist seit 1848. Gemeinsam erfolgreich in die Zukunft

ZEISS ist ein weltweit führendes Technologieunternehmen der optischen und optoelektronischen Industrie und auch heute, in der digitalen Welt, lebt ZEISS den Anspruch marktgestaltende Innovationen zu entwickeln. Hierfür gilt es, Digitalisierung als Chance für Wachstum zu nutzen. KI, Cloud, Data, Apps – Digitalisierung ist mehr als Technik. Drei Schlüssel für Erfolg sind die Geschäftstransformation: von reinem Gerätegeschäft zu Plattformgeschäft, von Wettbewerb zu Kooperation mit Partnern, von alles wissen zu alles lernen wollen.

Carl Zeiss

Enabling Industry 4.0 – Die Chancen der Digitalisierung in der Messtechnik durch konsequente Ausrichtung auf den Kundenerfolg nutzen!

Digitalisierung wirkt wie eine horizontale Naturgewalt in der vollen Breite eines Unternehmens und wird uns alle betreffen. Dies gilt es zu nutzen und zu gestalten! Grundlage ist die radikale Fokussierung auf die Customer Experience – von Anfang an. Erfahren Sie von Matthias Gohl und Jürgen Müller, wie ZEISS die digitale Geschäftstransformation erfolgreich gestaltet, dabei Digitalisierung als Chance für Wachstum begreift und welche Rolle Microsoft hierbei spielt.



Festo AG & Co. KG

Pionierarbeit eines digitalen Wartungsmanagers

Mit der Vision „100% Anlagenverfügbarkeit“ wurden Produkte entwickelt, intern ausgerollt, am Markt platziert und dann integriert. Ein Produkt ist der digitale Wartungsmanager Smartenance bei dessen Go2Market interne Hürden überwinden und neue Kundengruppen gewinnen konnte. Die notwendige Schnelligkeit wurde durch Pragmatismus erreicht. Die Vision sowie die spätere Skalierbarkeit waren hierbei stets im Fokus. Den Erfolg verdanken sie dem klaren Nutzenfokus und dem Bekenntnis zur nichtperfekten 80 % Lösung.

GEA

Eureka - GEAs Data and Analytics Platform

Eureka ist die neue zentrale Daten- und Analyseplattform der GEA. Sie ermöglicht es GEA, neue Geschäftsmodelle aufzubauen, aber auch interne Prozesse zu optimieren. Im Mittelpunkt dieser Sitzung steht einerseits die Eureka-Plattform selbst, andererseits aber auch erste Lösungen wie OptiPartner oder das Thema Prognose.

GEA OptiPartner ist eine digitale Softwarelösung, die das Prozessdesign und das operative Know-how von GEA zur Prozessoptimierung von Produktionslinien vereint. In diesem Fall die gesamte Milchpulverproduktionslinie, von der Standardisierung bis zum Endpulver. Mit Eureka und seinen digitalen Technologien, wie beispielsweise fortschrittlichen maschinellen Lernalgorithmen, steigert GEA OptiPartner die Effizienz und Produktivität bei voller Transparenz des Prozesses.

Paul Hartmann AG

How AI and IoT could help to revolutionize products, services and business models

Die Digital HARTMANN Health Platform (8DHHP) ist eine vielseitige Plattform mit vier Hauptlösungsgruppen. Zu diesen gehören: HAI, die Anwendungen zur Bekämpfung von im Krankenhaus erworbenen Infektionen abdecken. Patientenpflegemanagement mit dem Fokus auf die Rettung und Erleichterung des Lebens der Patienten. Connect Pro hilft bei der Anbindung von Lieferanten und der Wertschöpfung in der Wertschöpfungskette. Verbinden Sie sich, um spezifische Kundenanforderungen mit Flexibilität und Agilität zu erfüllen. Es ist das übergeordnete Ziel, eine Gesundheitsplattform in einem Ökosystemumfeld für mehrere Interessengruppen aufzubauen und Dienstleistungen und Lösungen für unsere Kunden anzubieten. Die Vision ist es, ein führender Anbieter im Gesundheitswesen zu werden und kundenorientierte Lösungen anzubieten. Die von Microsoft für die Plattform genutzten Dienste sind von größter Bedeutung, da wir nach einer stabilen, funktionierenden und nachhaltigen technischen Lösung suchen, die im Interesse der Gesundheit weiter wächst. Wir sind ständig auf der Suche nach Schnelligkeit und Flexibilität bei der Umsetzung neuer Geschäftsmodelle und Anwendungen auf der Plattform.



McKinsey & Company

Capturing Value from Technology in the Age of 4th Industrial Revolution

McKinsey und das World Economic Forum (WEF) machten sich daran, die besten Fabriken an der Spitze der Vierten Industriellen Revolution - die "Leuchttürme des WEF" - zu identifizieren. Über 1.000 Produktionsstätten weltweit wurden analysiert, von denen 26 ausgewählt wurden. Die Leuchtturmstandorte setzen die Maßstäbe in ihrer jeweiligen Branche zurück. Sie generieren strategischen Geschäftswert aus neuen disruptiven Technologien, indem sie die kundenverbundene End-to-End-Wertschöpfungskette und das Produktionssystem neugestalten. Leuchtturmstandorte haben fortschrittliche Fertigungs- und KI-gesteuerte Technologien in großem Maßstab implementiert und verzeichnen deutliche Gewinne. Die Mehrheit der Hersteller steckt jedoch im Pilot-Fegefeuer fest und versäumt es, ihre verschiedenen erfolgreichen Piloten zu skalieren.

Microsoft

Common data strategies on common data models to support the end to end Value Chain

Dieser Vortrag handelt davon, wie Microsoft und seine Industriepartner den horizontalen Datenaustausch unterstützen. Der Datenaustausch entlang der Operations ist eine wichtige Aufgabe zur Unterstützung der Digitalisierung. Der Beginn des Austausches liegt im Beschaffungsprozess und endet im digitalen Rückkopplungskreislauf im Kundendienstprozess. Entlang dieser Prozesse ist es wichtig, über eine einheitliche Wahrheit der Informationen zu verfügen, die gemeinsame Datenstrategien und Datenmodelle beinhaltet.

Microsoft

Working with Microsoft on the Pulse of Innovation: Unlocking the Power of Deep Reinforcement Learning for Industrial Systems with bons.ai

Künstliche Intelligenz-Algorithmen haben kürzlich beindruckende Durchbrüche in Spielen wie Go und Schach erzielt und dabei mit selbst erlernten, neuen Spielstrategien langjährige Weltmeister besiegt. Microsoft wendet diese Algorithmen im Rahmen der 2018 übernommenen bons.ai Technologie an, um Prozesse in Unternehmen zu optimieren. In dieser Session haben Sie die exklusive Gelegenheit, die noch nicht veröffentlichte bons.ai Technologie hands-on zu erleben und Probleme wie die Optimierung von Maschinenkalibrierung oder Roboterkontrolle zu lösen. Ein weiterer Fokus der Session ist dabei, wie Kunden und Partner bereits vor Marktstart von dieser und weiteren Technologieinnovationen profitieren können und sich damit einen Vorteil in ihrer digitalen Geschäftstransformation sichern können.



Rohde & Schwarz

Die Rohde&Schwarz Cloud – Unser Weg zu Digitalen Produkten

Rohde & Schwarz steht seit mehr als 80 Jahren für Qualität, Präzision und Innovation auf allen Feldern der drahtlosen Kommunikationstechnik. Mit der Entwicklung einer innovativen cloudbasierten Plattform für das Monitoring und die Analyse komplexer Audio- und Videoinhalte betrat Rohde & Schwarz vor zwei Jahren Neuland. Auf der NAB Show in Las Vegas und dem Mobile World Congress in Barcelona 2019 erfolgte der offizielle Start in die Digitale Welt. Für Broadcaster, Dienstleister und Telco Provider steht ab sofort ein Set neuer Anwendungen zur Verfügung, die es ermöglichen, schnell, kosteneffizient und rein softwarebasiert Messungen und Analysen durchzuführen. Damit kann die eigene Servicequalität vorausschauend deutlich verbessert werden. Diese Session berichtet über die Erfahrungen, die das Plattformteam auf dieser Reise gesammelt hat und stellt Interessierten die Herangehensweise bei der Entwicklung digitaler Dienste vor. Dabei stehen innovative Technologien, wie beispielsweise die Nutzung von Azure IoT Diensten für die softwarebasierte Telemetriedatengenerierung und -übertragung, eine kritische betriebswirtschaftliche Betrachtung der Plattform wie auch die Darstellung partnerschaftlicher Aspekte im Vordergrund.

Siemens

Episode I: How Smart Infrastructure sets out to transform our service business

„Works: Field Service“ ist eine Lösung für eine weltweit tätige Lieferorganisation, die Kunden mit technischen Gebäudeinfrastrukturen bedient. Das erste Release-Paket unterstützt den Kunden-Touchpoint „Anrufannahme“ mit der Idee, die gesamte Wertschöpfungskette der Lieferung abzudecken. Während das Endziel ein „permanenter Ansatz“ für die ständige Anpassung der Lösung an die Geschäftsanforderungen ist, sind derzeit vier Release-Pakete für das ursprüngliche Geschäftsfunktionsmodell geplant. Ziel ist die Verkürzung der anfänglichen Reaktionszeit um 45 Minuten und die Verminderung der Wankbewegungen von Lkws um insgesamt 50 Prozent.

ANDREAS STIHL AG & Co. KG

Digitalisierung im Support: Jedes Produkt ist nur so gut wie sein Service

Neue, smarte Produkte (iMow, STIHL connected) stellen unsere Kunden und Fachhändler vor neue Herausforderungen und bedürfen neuer Lösungen. Aus diesem Grund wurde eine neue Organisationseinheit geschaffen, um die Erfolgsgeschichte „Servicegebender Fachhandel“ für smarte Produkte zu wiederholen. Hierfür greifen wir auf vernetzte State-of-the-Art-Technologien zurück, um unseren Kunden einen zeitgemäßen und zielgerichteten Service anbieten zu können. Dies umfasst neben der Modernisierung der Serviceorganisation im Wesentlichen neuen Self-Service Content, crossmediale Publikation & Omnichannel Kontaktaufnahme – mit Fokus auf Usability und KI, um die Prozesse möglichst effizient und Nutzerfreundlich zu gestalten.



thyssenkrupp Materials Services

alfred – A universal advanced data analytics platform

Um seinen Kunden erstklassige Dienstleistungen zu bieten, Dienstleistungen auf ein neues Niveau zu heben und Prozesse zu optimieren, hat thyssenkrupp Materials Services alfred erfunden – die fortschrittliche Datenanalyseplattform, die thyssenkrupp Materials Services in ein datengesteuertes Unternehmen verwandeln soll. Durch den Einsatz moderner Cloud-Prinzipien, großer Datentechnologien und eines Datenlaborfahrzeugs ist thyssenkrupp nun in der Lage, seinen internen und externen Kunden datenwissenschaftliche Lösungen in einer beispiellosen Geschwindigkeit und Qualität anzubieten. Dies wird am Beispiel von logistischen Netzwerksimulationen und -optimierungen gezeigt, bei denen mit Hilfe der Big Data Analytik signifikante Potenziale identifiziert werden.

Weidmüller Interface

Von der elektrischen Verbindungstechnik zum Industrial Analytics Champion

Weidmüller, bis vor kurzem vor allem durch elektrische Verbindungstechnik und Elektronik bekannt, ist heute eines der innovativsten Unternehmen im Bereich Industrial Analytics. Richtig gelesen! Der neueste Clou: Ein Automated-Machine Learning (ML) Service, mit dem Applikationsexperten Analyse- und Vorhersage ML-Modelle ohne Expertenwissen im Bereich ML kreieren können. Wie viel Mut, Pioniergeist und Freiheit war und ist für diese digitale Transformation notwendig – und warum macht Weidmüller das überhaupt? Welche Partner braucht es zu welchem Zeitpunkt wofür? Ausgründung vs. virtual Startup im Unternehmen – was ist der richtige Weg? Welche technologischen, kulturellen und organisatorischen Entscheidungen sind erforderlich, um eine technologische Speerspitze im Unternehmen zu formen, an das traditionelle Geschäft anzudocken und gleichzeitig den Sprung vom C-Teile Lieferanten zum strategischen Partner für Industrial IoT und Industrial Analytics zu schaffen? Und last but not least: welche Rolle spielt Microsoft dabei?