

DENKHAUS®



für NEUE MÄRKTE

PR_Titel

Vorwärts: Nur echte Innovationen gewinnen im digitalen globalen Wettbewerb

Untertitel

Innovationsgen steckt bereits im Firmennamen: DENKHAUS® für NEUE MÄRKTE GmbH

Kernaussage

Optimierern rennt ohne Zeitzeichenerkennung die Zeit davon.
Ein Interview mit Jürgen Göhl, Geschäftsführer von DENKHAUS® für NEUE MÄRKTE GmbH

Text_PR

Produkte: Geschwindigkeit vor Perfektion

Wenn der eigene lange Atem fehlt: Hilfe von außen, aber die Richtige.

Tote Pferde reiten oder Pferd wechseln?

Echte Unternehmer geben nicht auf

Wachse schnell und übernehme andere oder der Stärkere übernimmt dich

Mit Wissensmanagement zu echten Innovationen - der Weg zu Industrie 4.0

Optimierern rennt die Zeit davon - jetzt Neues schaffen

Europas Sozialgefüge steht und fällt mit der Wirtschaft

Ohne Wissen keine Unternehmen - ohne Wissenssteuerung keine Zukunft

WissensManagement

Zielgruppe_Branche

MASCHINENBAU

AUTOMOTIVE

Werkzeugmaschinen

Zielgr_Abt

GF

Marketing

Keywords

global, Industrie 4.0, Optimierer, innovation, business, digital, Software, moeller, silicon, paypal, göhl, fts, siemens, cemac, audi



Eine Geschäftsidee ist nur dann gut, wenn sie sich am Markt bewiesen hat. Echte Innovation und Geschwindigkeit in der Umsetzung ist erfolgsentscheidend. Industrie 4.0 ist die technische Realisierung von Geschwindigkeit und Grenzenlosigkeit im Denken und Handeln. In der positiven Annahme und schnellen Umsetzung hängt Europas Sozialfrieden ab.

Produkte: Geschwindigkeit vor Perfektion

Interviewer: Muss eine Geschäftsidee perfekt sein?

Göhl: Nein. Der Kern muss erkennbar sein und für den Nutzer offensichtlich.

Interviewer: Acht von zehn Geschäftsideen sind nicht dauerhaft. Welche Ihrer Geschäftsideen floppten?

Göhl: Anfang der 2000er wollten wir Siemens und Klöckner Möller einen Teil des Kuchens mit unserer Kleinsteuerung Speedy Control streitig machen. Die positive Messestimmung konnte nicht in Stückzahlen umgesetzt werden. Es fehlte an Kapital und damit auch an der Entwickler-Kontinuität. Bankfinanzierung kam wegen der Abhängigkeit nicht in Frage.

Wenn der eigene lange Atem fehlt: Hilfe von außen, aber die Richtige.

Interviewer: Würden Sie heute anders vorgehen?

Göhl: Heute würde ich ein seriöses, auf Langfristigkeit ausgelegtes deutsches Beteiligungsunternehmen hinzuziehen. Die haben nicht nur Geld sondern oft auch Business- und Unternehmerexpertise.

Tote Pferde reiten oder Pferd wechseln?

Interviewer: Nutzten Sie diese Erkenntnis für Ihre nächste Innovation?

Göhl: Nein. Wir blieben unserer Unabhängigkeitsphilosophie treu. Wir hatten ein Kleingetriebe mit einer damals einzigartigen Untersetzung entwickelt und einen Prototypen bauen lassen. Interesse war zögerlich vorhanden. Ausblicke als Einsatz in die Raumfahrt, usw. Wir ließen diese Entwicklung wieder in der Schublade verschwinden. Der nächste Flop.

Interviewer: Das demotiviert doch.

Göhl: Es tat schon weh. Erkenntnis: Schmerzen gehören zum Unternehmertum.

Wachse schnell und übernehme andere oder der stärkere übernimmt dich

Interviewer: Sie gaben nicht auf?

Göhl: Aufgeben weil wir Ideen haben und umsetzen können? Wir machten uns daran ein Fahrerloses Transport-System (FTS) für unter 10.000 Euro zu entwickeln. Das klappte. CeMat 2008: Messeverkauf nach Südamerika und Norddeutschland. Kurz darauf AUDI. Parallel entwickelten wir mit das erste 365 Tage im Jahr ohne Unterbrechung durch Batterie-Lade-Pausen verfügbare FTS. Einem anderen Partner boten wir unsere Plattform, er baute Montageeinheiten darauf. Im Business gilt neben vielen wichtigen Regeln auch diese: Lose Kooperationen können deine Position schwächen. Eine weitere Regel: Schnell die Spitzenposition erklimmen und evtl. durch strategischen Zukauf festigen. Wirtschaft ist eben Überlebenskampf ohne Pause.

Ohne Wissen keine Unternehmen - ohne Wissenssteuerung keine Zukunft

Interviewer: Neben Abstechern in die Luftfahrtbranche, haben Sie sich dem Wissensmanagement verschrieben. Warum?

Göhl: Ohne Wissen kein Unternehmen. In den Unternehmen gibt es so viel Wissen, so viel Kompetenz, doch dies muss erkannt, gemanaged und zum Laufen gebracht werden. Wer kann die Anforderungen alle bewerkstelligen? Dafür gibt es ja Dienstleister.

Interviewer: Was kann Wissensmanagement leisten?

Göhl: Wissensmanagement kann der Wegbereiter sein, etwas gänzlich Neues entwickeln zu helfen oder im Vertrieb die Nase weit vorne zu haben - und - auch schneller umzusetzen. Das erfordert aber in vielen Fällen eine andere Unternehmenskultur in Deutschland. Wir Deutsche sind Spitze beim Optimieren und in der Nische. Digital ist anders und ist international. Es wird viel viel mehr Akteure geben. Da werden auch die Nischen neu besetzt werden. Kopieren gehört heute auch zum Businessalltag.

Interviewer: Können Sie uns dazu ein Beispiel geben?

Göhl: Ja. Meine Leidenschaft ist die Entwicklung und Programmierung von WissensDatenbanken. Ich verknüpfe Informationen, die bereits in Datenbanken schlummern. Zu Wissen wird, wenn Informationen für einen Menschen Bedeutung bekommen und er selbst damit was, hoffentlich Neues, machen kann. Diesen Anreiz zur Bedeutung habe ich meinen WissensDatenbanken geimpft. So entstanden völlig neue Ideen.

Optimierern rennt die Zeit davon - jetzt Neues schaffen

Interviewer: Ihre Unternehmen hatten nicht mehr als 10 Mitarbeiter. Müssten es nach 15 Jahren bei so vielen Ideen und Innovationen, ja weit vorausblickenden Visionen, nicht mehr Mitarbeiter sein?

Göhl: Ja, gemäß dem vorher gesagten schon. Unternehmerisch, sieht man vor allem die Start Up-Szene gerade im Brennglas Silicon Valley aber auch einige in Deutschland, ist der Faktor Geschwindigkeit ein ganz wichtiger Erfolgs- und Wachstumsfaktor. Da sind kleine den großen Unternehmen überlegen. Für mich persönlich zählen aber noch weitere Faktoren. Familie, Ausgeglichenheit beispielsweise.

Europas Sozialgefüge steht und fällt mit der Wirtschaft

Ich zitiere einen Unternehmerkolegen Peter Thiel, Gründer des Online-Bezahldienstes PayPal in seinem Buch "Zero to One", der sagt: " Wenn Unternehmen nicht in die schwierige Entwicklung von wirklich Neuem investieren, dann werden sie bedeutungslos, egal welche Gewinne sie erzielen". Das ist eine harte Aussage, gerade gegen uns Europäer.

Ich sehe eine Zeitenwende. Das Optimieren geht dem Ende zu weil es so viel schon nahezu perfekt gibt. Die Asiaten können nicht nur kopieren sondern mittlerweile auch sehr gut optimieren und es erwächst uns mehr Konkurrenz in unseren Erfolgsbranchen Werkzeug-, Maschinen-, Automobilbau als wir auf Dauer mit den vielen staatlichen Aufgaben verkraften können, womit die präsenter werdenden Wettbewerber außerhalb Europas weniger beladen sind. Industrie 4.0 wird diese Entwicklung beschleunigen und einiges durcheinanderwirbeln.

Weitere Informationen:

<http://www.denkhaus-gmbh.de/>

DENKHAUS® für NEUE MÄRKTE GmbH, Argenbühl,
Dorfstraße 10

Ansprechpartner:

Jürgen Göhl, Geschäftsführer Gesellsch.
juergen.goehl@denkhaus-gmbh.de
T: 0 75 66 - 940 40

Über die DENKHAUS® für NEUE MÄRKTE GmbH

DENKHAUS® wurde für sein WissensManagement-Konzept "Das Wir-Wissen-Unternehmen" ausgezeichnet, das die Arbeitseffizienz, das Arbeiten nach außen am Kunden stärkt, weil innen bestens organisiert, Freude am (u)Unternehmen® bei allen erzeugt, und die Innovationskraft laufend hoch hält.

Wissen soll für Unternehmen keine Wissenschaft, sondern täglich praktisch anwendbarer Nutzen sein. Wissen für "Alle" macht einfach mehr Spaß bei der Arbeit. Mobbing kann u. a. dadurch eingedämmt werden. Wissen in Echtzeit spart Zeit und Kosten und rechnet sich daher für Unternehmen.

Durch strategisches WissensManagement können Hierarchien flacher werden und bringen schnellere Entscheidung. Schnell verfügbares Unternehmenswissen und Allgemeinwissen machen Führungskräfte und Mitarbeiter sicherer in Entscheidungen. Dies ist Teil des ausgezeichneten DENKHAUS®-Konzeptes: "Das Wir-Wissen-Unternehmen".

Die Zeit der "Unentbehrlichkeit" von Mitarbeitern nach Mewes ist aus meiner Sicht nicht mehr zeitgemäß, weil sie Egoisten fördert, statt Teamarbeiter.