



Der Geist von Ludwigsburg

Dr. Lederers Management-Tipps



Forum Ludwigsburg, im Juni 2017. Der 21. Fachkongress Fortschritte in der Automobilelektronik ist bis auf den letzten Platz besetzt. OEMs diskutieren rege mit ihren Lieferanten, Lieferanten mit Ihren Kunden und Sub-Lieferanten. Das Thema: Wohin wird sich die Industrie entwickeln? Wie ist umzugehen mit den gewaltigen Umwälzungen, in denen sie sich gerade befindet und noch auf Jahre hinaus befinden wird? „Das gibt es nur in Ihrer Branche“, stellt der Nvidia-CEO mit einer Mischung aus Anerkennung und Neid fest, ob der zu spürenden Offenheit. „Und genau das ist eine unserer großen Stärken hierzulande“, ergänze ich in Gedanken. Wir sind weder für Geschwindigkeit noch für Risikofreudigkeit noch für Optimismus bekannt, doch fürs zielstrebige Vollenden, wenn die Zeichen der Zeit erkannt sind.

Ludwigsburg stimmt mich optimistisch dafür, dass die Zeichen zunehmend erkannt werden. Der Geist, der dort spür-

bar war, fühlte sich mehr denn je nach Aufbruch an. Die folgenden vier Aspekte spielen dafür eine entscheidende Rolle.

- **Allianzen schmieden:** Das Unternehmen Here ist ein Beispiel für eine gelungene Allianz. Ein OEM alleine könnte diesen „Brocken“ nicht stemmen. Security und weitere Felder könnten sich als ähnliche „Brocken“ erweisen, für die es eine gemeinsame Kraftanstrengung braucht.
- **Ökosysteme bilden:** Allenthalben ist von neuen Ökosystemen die Rede. Das ist gut so und wird sich weiter verstärken gegenüber der traditionell hierarchischen Kunden-Lieferanten-Beziehung. Denn die Vielfalt der benötigten Kompetenzen kann nur in ausgedehnten Netzwerken abgedeckt werden.
- **Auf Software fokussieren:** Nach Software drängt, an der Software hängt doch alles, um es mit Goethe zu sagen. Und zwar so sehr, dass es ohne zyklische Updates nicht mehr gehen wird, denn Autos sind digitale Produkte und Kunden

erwarten substanzielle Aktualisierungen und Fehlerbehebungen – so wie sie es von anderen digitalen Produkten kennen.

- **Haltung, Kultur und Organisation transformieren:** Die neue Welt braucht mehr Push, denn die Märkte sind ungeduldig, und die Wettbewerber scharren mit den Füßen. Der Push muss in den Köpfen des Managements beginnen und sich über neue Formen der Kultur und Organisation hinweg fortsetzen.

Für den Haltungsverwechsel mag es helfen, sich vom 15-Jahres-Paradigma für den Lebenszyklus eines Autos zu lösen – zumindest hinsichtlich Elektronik und Software. Kunden sind es inzwischen gewohnt, dass der Produktsupport auch ein Ende hat. In diesem Sinne wünsche ich Ihnen, den Geist von Ludwigsburg intensiv weiter wirken zu lassen! (av) ■

Autor

Dr. Dieter Lederer

Unternehmensberater, Keynote-Speaker und Veränderungsexperte.