

ETVENTURE + KLÖCKNER & CO



Stahl wird digital

Wie ein Startup die digitale Transformation im Stahlhandel vorantreibt

Bestellungen erfolgen im Stahlhandel auch heute noch hauptsächlich per Telefon und Fax. Sowohl Klöckner als auch seine Kunden haben zwar moderne IT-Systeme und solche zur Ressourcenplanung, doch die können bisher häufig nicht miteinander kommunizieren. Die Folge ist beispielsweise, dass Bestelldaten jeweils auf der anderen Seite noch händisch in Excel-Tabellen eingegeben werden – hier gibt es großes Verbesserungspotential hinsichtlich Effizienz, Fehlervermeidung und Transparenz. Klöckner-Vorstandschef Gisbert Rühl hat die Digitalisierung zur Chefsache und im Jahr 2014 die Berliner Beratung etventure zu seinem Digitalisierungspartner gemacht.

etventure nutzt die Methoden „Lean Startup“ und „Design Thinking“, die anders als in traditioneller Denkweise nicht das Produkt, sondern den Nutzer ins Zentrum der Betrachtung stellen. Um schnell und schlank vorgehen zu

können, war es bei einem riesigen Konzern wie Klöckner nötig, sich zunächst auf eine Region zu konzentrieren. Dafür wurde der Standort in Regensburg gewählt, weil dieser prototypisch wie ein eigenes Klöckner-Ökosystem funktioniert: mit Verkauf, Logistik, Lagerung und Anarbeitung.

KLEINE PROTOTYPEN – GROSSE WIRKUNG

Als Erstes hat etventure Kunden, Mitarbeiter und Wettbewerber von Klöckner interviewt und so herausgefunden, was diese am meisten stört – die so genannten „Pain Points“. Im zweiten Schritt wurde gemeinsam mit Klöckner eine Prioritätenliste erstellt: Welche Probleme sind die gravierendsten und welche lassen sich mit dem geringsten Aufwand am schnellsten lösen? Anschließend wurden kleine Prototypen gebaut und nach intensiven Nutzertests zu fertigen Produkten weiterentwickelt. Entscheidend war, dass die Produkte nur die

allernötigsten Funktionen umfassen, um ein Problem zu lösen – sogenannte MVPs (Minimum Viable Products).

Binnen weniger Monate konnten drei Services entwickelt werden, die die Zusammenarbeit von Klöckner und seinen Kunden zukünftig erheblich erleichtern werden: ein intelligenter Verspätungsalarm bei unpünktlichen Stahllieferungen, einfache Verwaltung der Materialzertifikate und die Möglichkeit für Kunden, ihre Bestände und Rahmenverträge dank der Schnittstelle zum Klöckner-SAP-System digital zu verwalten. Ende 2014 hat Klöckner seine Digitalisierungsprojekte im Berliner Tochterunternehmen Kloekner.i gebündelt, weitere gemeinsame Digitalisierungsinitiativen mit etventure laufen derzeit in Europa und den USA. Das Ziel ist, bis 2019 mehr als die Hälfte des Klöckner-Umsatzes online zu generieren. Klöckner ist damit weltweit Vorreiter in seiner Branche.

ETVENTURE

etventure identifiziert, entwickelt und testet branchenübergreifend digitale Geschäftsansätze im Auftrag von Unternehmen oder in Eigenregie. Verlaufen die Markttests positiv, wird aus der Idee ein neues Geschäftsmodell aufgebaut, entweder als Teil eines Unternehmens oder als Startup. etventure betreibt außerdem die Berlin School of Digital Business und den Accelerator European Pioneers. www.etventure.com



ALEXANDER FRANKE

Geschäftsführer etventure Business Ignition

„Klöckner ist ein sehr gutes Beispiel dafür, dass traditionelle Unternehmen und Startup-Denke sich nicht widersprechen müssen.“

KLÖCKNER & CO

Klöckner & Co ist der größte produzentenunabhängige Stahl- und Metallhändler und eines der führenden Stahl-Service-Center-Unternehmen im Gesamtmarkt Europa und Amerika. An rund 220 Standorten in 15 Ländern bedient der Konzern etwa 150.000 Kunden. Klöckner & Co hat um die 9.700 Mitarbeiter und setzte im Geschäftsjahr 2014 circa 6,5 Milliarden Euro um. www.kloekner.com



GISBERT RÜHL

Vorstandschef Klöckner & Co

„Das etventure-Team hat innerhalb kürzester Zeit ein tief greifendes Verständnis für die Bedürfnisse unserer Kunden entwickelt.“

- > Der Nutzer im Mittelpunkt, nicht das Produkt
- > Klare Prioritätenliste
- > Entwicklung digitaler Lösungen in Europa und USA

