

# ABEND DER WIRTSCHAFT

rene.brugger@swissT.net  
renebrugger.com  
@renebrugger

**Digitalisierung der Arbeitswelten  
Blick in die Industrie**

# Industrie 4.0

- Der Wert der verarbeitenden Industrie
- Beispiele aus der Praxis
- Arbeiten in der digitalen Fabrik

rene.brugger@swissT.net  
renebrugger.com  
@renebrugger

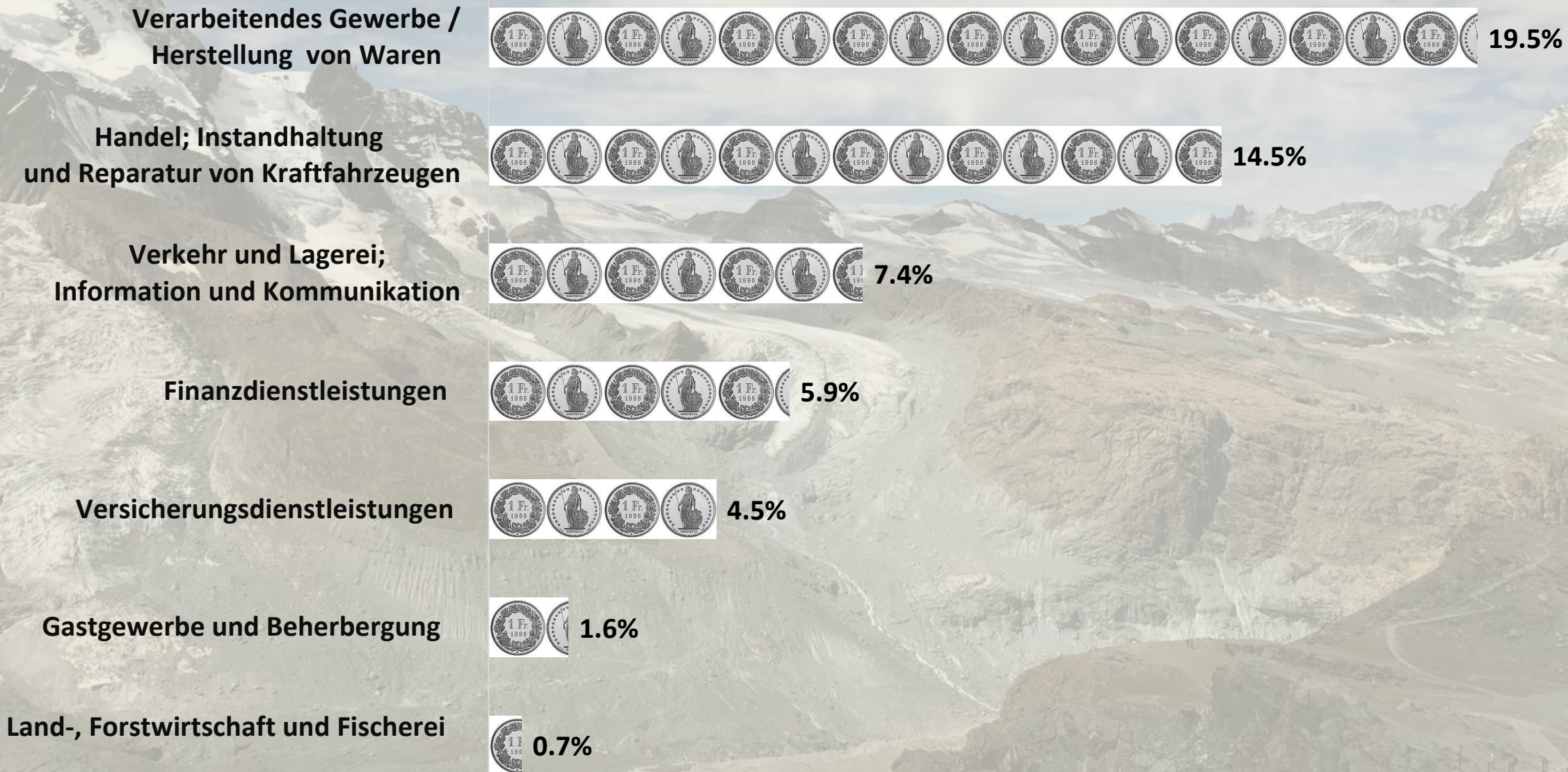
Bild: Baumer Group

# Der Wert industrieller Wertschöpfung





# Anteil Wertschöpfung am BIP



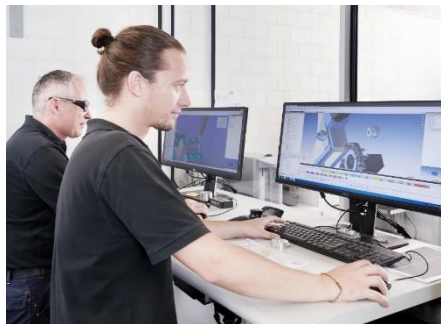


# Industrie 4.0

- Der Wert der verarbeitenden Industrie
- Beispiele aus der Praxis
- Arbeiten in der digitalen Fabrik

rene.brugger@swissT.net  
renebrugger.com  
@renebrugger

# Best in class: Beispiele Baumer Group und Seitz Valve





# Best in class: Erfolgsfaktoren aus den Beispielen

- . Eigentümerschaft steht hinter den Projekten («glaubt» daran), Kulturelles Fundament
- . Eigene Mittel verwendet
- . Lean Management (o. ä.) als Basis
- . **Kontinuität**
- . Lernen, Benchmarking und zwar ganze Teams!
- . Kein «Rationalisierungsansatz» sondern Standortsicherung, Wachstumsorientierung
- . Try and error möglich
- . Weiterbildung und enger Einbezug Mitarbeitenden
- . Auch einfache Lösungen angestrebt, Leuchttürme schaffen und feiern
- . ...



# Industrie 4.0

- Der Wert der verarbeitenden Industrie
- Beispiele aus der Praxis
- Arbeiten in der digitalen Fabrik

rene.brugger@swissT.net  
renebrugger.com  
@renebrugger



The end ...

... of the silos



# Industrie 4.0

## Einst die tayloristische Arbeitsteilung ...



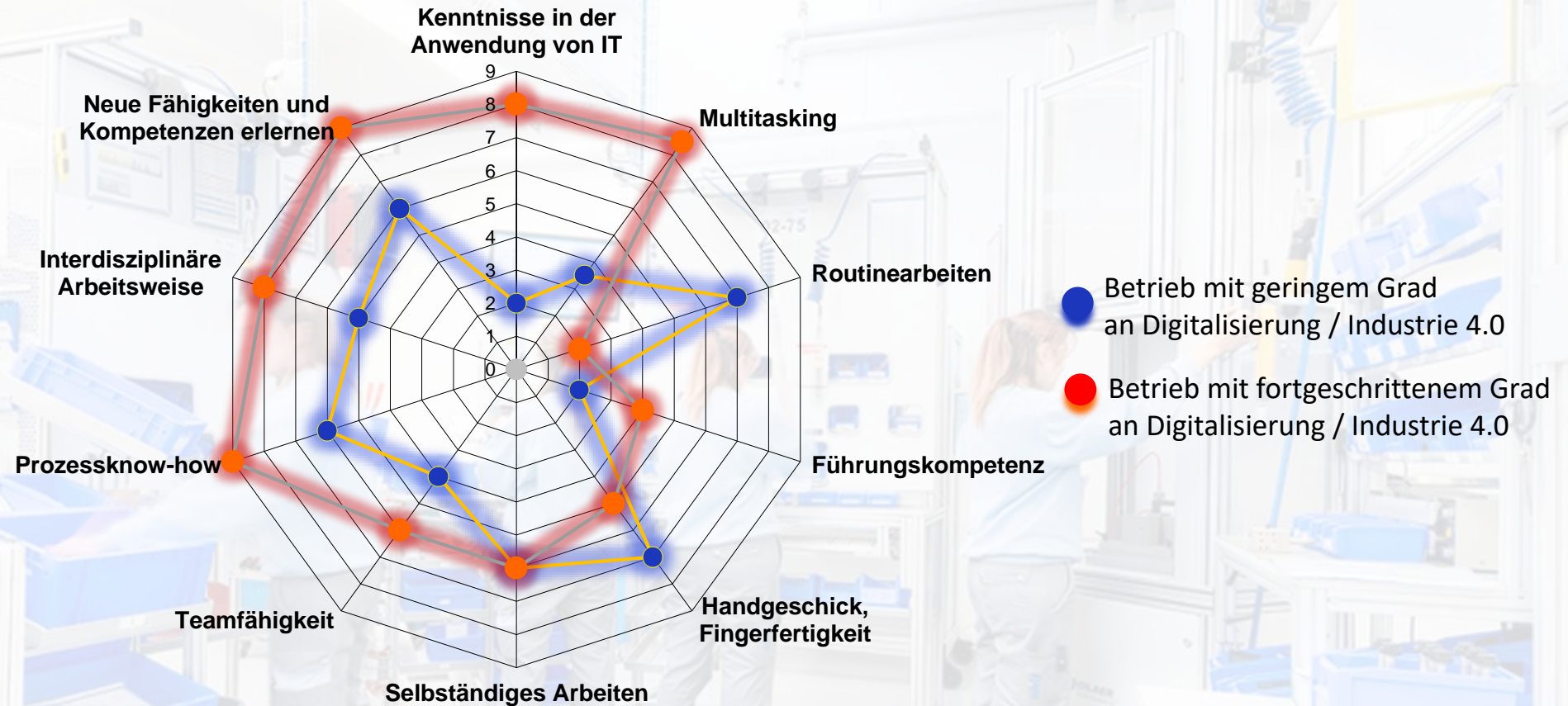
Bild: Faes AG



# ... und heute die Einzelstückfertigung mit wenigen Mitarbeitenden



# Kompetenzen von Mitarbeitenden in der Produktion

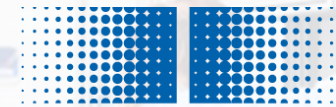


\* Quelle: Angelehnt an IAB, acatech / Befragung RB



# Beispiel Kompetenzmatrix

Definition der Kompetenzniveaus			
Level	Kompetenzebene	Bezeichnung	Ziel
<b>1</b>	<b>Grundkenntnisse (Basic Schulung)</b>	<b>Beginner</b>	Kennen der Begriffe und des Inhaltes des BoE.
<b>2</b>	<b>Anwender/ Kenntnisse (Advanced Training IS/FS)</b>	<b>Praktizierer</b>	Verbesserung der konsequenten Kundenorientierung und des nachhaltigen Vertrieberfolges.
<b>3</b>	<b>Fortgeschrittener/ Erfahrener (Training Sales Coach)</b>	<b>Fortgeschrittener (Coach)</b>	Der Mitarbeitende kann andere Mitarbeitende in der beruflichen Praxis bei der Entwicklung ihrer kommunikativen und vertrieblichen Fähigkeit (live) unterstützen.
<b>4</b>	<b>Experte</b>	<b>Experte/ Trainer</b>	Der Mitarbeitende kann andere Mitarbeitende in diesen Methoden und Grundkenntnissen schulen und trainieren.



**Baumer**

Passion for Sensors

“Veränderung ist  
die einzige Konstante”



Heraclitus

rene.brugger@swissT.net  
renebrugger.com  
@renebrugger

