

# Zukunftssäule „Palfinger 21st“

Cooler Technologie ist nicht genug: Nicht mehr allein das Produkt, sondern auch die Lösung ist gefragt.

••• Von Paul Christian Jezek

BERGHEIM. In den vergangenen Monaten ging es beim international führenden Hersteller von Hebe-Lösungen ziemlich dynamisch zu: Erst der Wechsel des Finanzvorstands nach München, dann der Abgang des CEOs. Und zum Jahresende wegen Einmalfaktoren, die das Ergebnis belasteten, eine Gewinnwarnung inklusive Kurssturz.

Über die wirtschaftliche Entwicklung im Vorjahr ist man bei Palfinger dennoch zufrieden, konnte man doch mit 1,471 Mrd. € einen Rekordumsatz und mit 110,2 Mio. € ein Rekord-EBIT vermelden.

## Die vierte Säule

„Wir sehen Digitalisierung als *Chance*, nicht als Herausforderung“, sagt Konzernsprecher Hannes Roither. Industrie 4.0 sei mittlerweile ein alter Begriff, bei Palfinger denke man über nächste Schritte nach – und realisiere sie. Etwa durch die bereits umgesetzte Installation einer vierten Säule in der Unternehmensstrategie. Sie trägt den Namen Palfinger 21st.

Was futuristisch klingt, widmet sich schlichtweg neuen Geschäftsmodellen, Kernkompetenzen, Produkten und Services. Wobei dies so schlicht gar nicht ist. Denn Innovation gilt es nach innen und außen zu transportieren. Deshalb lebt Palfinger den Open Innovation-Ansatz und ist mit Palfinger 21st auch im Wiener weXelerate Tower, dem größten Start-up-Hub in Zentral- und Osteuropa, vertreten.

Ein wachsendes Palfinger-Team arbeitet dort mit Digitalisierungsexperten, Data Scientists, Trend Scouts und



© IV Sarzburg/Eibl

Designern. Da geht es um Vernetzung, intuitive Bedienbarkeit und Entwicklungsprozesse und um den Trend vom Produkt hin zur Lösung. Künstliche Intelligenz und virtuelle Realität, ChatBots und Connectivity sind die Schlagworte der Zukunft. Dem Kunden soll nicht nur ein Produkt verkauft werden, sondern eine Lösung, ein individueller Vorteil.

„Wie verkaufe ich Lösungen und Services und nicht nur ein Produkt?“ – Eine Frage, die sich aktuell Philipp Smole, EVP Corporate Incubator bei Palfinger, mit seinem Team stellt. Der 41-jährige Smole wurde von Philips Healthtech geholt, um Palfinger 21st zu beleben. Seit einigen Wochen hat er den „wahrscheinlich spannendsten Job, den man sich vorstellen kann“, so Smole. In dieser Rolle hat er den Auftrag, anzustiften,

zu vernetzen und vorzudenken. „Wenn wir einen Mehrwert für unsere Kunden schaffen wollen, brauchen wir eine Veränderung der Innovationskultur. Sie muss nahe am *Kunden* und einem tiefen Verständnis seiner Bedürfnisse ansetzen“, sagt Smole.

„Die coole Technologie reicht nicht aus, wir müssen das Dilemma des Kunden lösen, um erfolgreiche Wertschöpfungsmodelle zu identifizieren.“

## Interpretation & Datenanalyse

Das bedeute, für neue Lösungen eine gute Balance zwischen Markt, Kunde und Technologie zu finden. Nicht die Daten per se seien das neue Gold, sondern die *Interpretation* und *Datenanalyse* auf Basis von smarten Algorithmen, die neue Lösungen und Services ermöglichen. „Wir sehen viel Potenzial in Machine Learning“, sagt Smole.

Nicht mehr nur der Mensch werde künftig steuern, Funktionalität würden zunehmend autonome Maschinen übernehmen.

Die vierte Säule bei Palfinger braucht neben dem Commitment des Top-Managements einen stabilen Boden. Und dafür investiert das Unternehmen in Transformationsprozesse, in einen Wandel der Unternehmenskultur und in agiles Arbeiten.

„Es ist ein langer, aber spannender Weg, der Mut macht, Neues zu wagen, Fehler zu machen und daraus zu lernen“, sagt Roither. Und fügt hinzu, dass gerade in einer männerdominierten Kultur, die noch dazu so perfekt und erfolgreich ist, der Mut zum Risiko und Fehlermachen erst in den Köpfen verankert werden müsse – gerade in einem Unternehmen, das rund 45 Mio. € in Forschung und Entwicklung investiert.

## Schaut alle her

Auf der IAA in Hannover wird das VR-Tool PK 135.002 Tec7 zur Bedienung einer virtuellen Baustelle offiziell vorgestellt.