

SPECIAL REIFEN

# WIRE und business

2017  
03/04

DEUTSCHE  
FACHPRESSE  
**FACHMEDIUM  
DES JAHRES 2016  
GEWINNER**  
Bester Award

## 17 MAL DIE ZUKUNFT

Branchenexperten  
geben fundierte  
Management-  
tipps für Zweirad-  
händler.  
Ab Seite 36

UNSER THEMA DES MONATS

# ROADBOOK 2017

Das erhoffen sich die Vertriebs-  
profis von der neuen Saison



96 | 3

Herrn Pavlos Tsoufalidis  
SmartStore AG  
Kaiserstr. 63-65  
44135 Dortmund

## HÄNDE

rufe auf der Swissmoto in Zürich schraubten die  
aniker aus sechs Ländern um die Krone ihres  
**ab Seite 100**

DataM Services GmbH · 97103 Würzburg  
08234 PVSt Deutsche Post  
\*A0006767356\*\* 3-4/17\*

## Industrie 4.0

### Motorradhändlers Aufgabe:

Welche konkreten Informationen in Form von Daten benötige ich für Verkauf, Versand und das Marketing? Was wollen meine Kunden, was interessiert sie, und wie kann ich sie gewinnen und behalten? Moderne Zielgruppenansprache stellt Kunden zufrieden und begeistert sie.

### Der Shop-Connector:

Die Datenanforderungen sind anspruchsvoll. Der Shop-Connector von Smartstore stellt ein ausgeklügeltes Datendesign zur Verfügung, das individuell adaptiert werden kann. Dabei sind sowohl Produktklassifikationen als auch die Attribute einstellbar und flexibel erweiterbar. Mit dem Shop-Connector lassen sich Partner vernetzen und Produktinfos austauschen, die letztendlich dem Händler zur Verfügung stehen.



Bild: Marcel Collin

Pavlos Tsulfaidis, Smartstore AG, sprach zu seinem Lieblingsthema: „Industrie 4.0 und der Online-Shop im B2B-Umfeld.“

# Industrie 4.0 im Online-Motorradhandel

Industrie 4.0 ist ein Trendbegriff. Während in der Forschung noch eine hitzige Debatte über seine Sinnhaftigkeit herrscht, scheint sich in der Praxis die normative Kraft des Faktischen durchgesetzt zu haben, weiß Pavlos Tsulfaidis von der Smartstore AG.

AARON NIEMEYER

Die Stimmung ist gut an diesem Nachmittag im Vortragsaal des Vogel Convention Centers in Würzburg. Der Referent auf der Bühne ist Pavlos Tsulfaidis von der Smartstore AG. Der IT-Profi gibt einen Beitrag über Industrie 4.0 im Online-Motorradhandel zum Bes-

ten. Um Networking, fachliche Diskussionen und technische Innovationen sollte es gehen auf der Fachtagung »bike und business« 2016 in Würzburg. Dazu wurden in Vorträgen und

Diskussionsrunden verschiedene relevante Themen der Motorradbranche besprochen. Geht es um technische Innovationen, kommt man um einen Begriff nicht herum: die sogenannte Industrie 4.0. Dies ist eines der ganz großen Buzzwords der vergangenen Jahre. Nicht jeder kann jedoch mit diesem Begriff etwas anfangen – sei es in Theorie oder Praxis.

Wir klären auf: Zum Ausdruck gebracht wird mit diesem Begriff die Einleitung einer vierten industriellen Revolution. Während die erste in-

dustrielle Revolution noch aus einer Mechanisierung mit Wasser- und Dampfkraft bestand, brachte die zweite schon industrielle Massenfertigung mithilfe von Fließbändern und elektrischer Energie mit sich. In der dritten industriellen Revolution, die auch digitale Revolution genannt wird, wurde diese Massenfertigung mit Einsatz von Elektronik und IT automatisiert und in ihrer Effizienz deutlich gesteigert.

Die nun proklamierte vierte industrielle Revolution soll diese Automa-

tisierung nun um moderne Informations- und Kommunikationstechnik erweitern. Die technische Grundlage hierfür sind intelligente und digital vernetzte Systeme. Dadurch soll eine weitgehend selbständige und selbstorganisierte Produktion ermöglicht werden. In dieser Industrie 4.0 sollen Menschen, Maschinen und Produkte miteinander kommunizieren und kooperieren.

Nicht alle sind einverstanden mit diesem Anspruch einer vierten industriellen Revolution: Als „vermessenen und unseriös“ bezeichnet Wolfgang Halang, Professor für Informationstechnik an der Fernuni Hagen, diese Bezeichnung in seinem Buch „Industrie 4.0 und Echtzeit“. Dabei bezieht er sich auf eine Aussage von Dr. Rainer Drath vom ABB Forschungszentrum. Auch dieser sieht die selbstgewählte Bezeichnung kritisch: „Bemerkenswert ist die Tatsache, dass erstmals eine industrielle Revolution ausgerufen wird, noch bevor sie stattgefunden hat.“ Eine bessere Bezeichnung sei „zweite Phase der Digitalisierung“, bestätigt auch Soziologieprofessor Hartmut Hirsch-Kreinsen in seinem Buch „Digitalisierung industrieller Arbeit“.

**Warum sich Verkäufer gegen Online-Shops wehren**

Die Kritik ist nachvollziehbar: Während die vorangegangenen industriellen Entwicklungen stets erst im

Nachhinein klassifiziert wurden, geschieht dies bei den aktuellen technischen Entwicklungen bereits im Voraus. Damit wird ein Anspruch erhoben, der in der Realität schwer zu erfüllen ist.

Pavlos Tsulfaidis versuchte es trotzdem: Er deutet Industrie 4.0 kurzerhand um zum digitalen Online-shop. Das Revolutionäre daran: automatisierter Datenaustausch zwischen Produkthersteller und Verkäufer. Während sich die Begeisterung des Publikums in Grenzen hält, muss auch der Vortragende einräumen, dass sogar eine solch marginale Neuerung häufig an den Verkäufern scheitert. Diese würden sich zum Beispiel gegen den Online-Bezahldienst Paypal oder andere digitale Warenkörbe wehren und es bevorzugen, wenn ihre Kunden mit einer ausgedruckten Liste in eine Niederlassung kämen.

**Der Faktor Mensch im Zeitalter der Disruption**

Als „am Menschen vorbei entwickelt“ bezeichnet Andreas Syska, BWL-Professor an der Hochschule Niederrhein, die Industrie 4.0. Nicht einmal Vertriebler von IT-Firmen wüssten, was es damit auf sich hat. Die Konzeption des Ganzen sei auf Effizienz- und Produktionssteigerung ausgelegt, während der Faktor Mensch komplett vernachlässigt werde. Risiken wie der Verlust der Ent-



Bild: Judith Leiterer

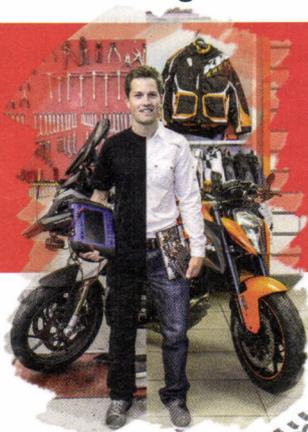
Pavlos Tsulfaidis und Aljona Sosun von der Smartstore AG im Gespräch mit einem Fachtagungsbesucher.

scheidungsfreiheit gegenüber der Maschine würden entsprechend komplett von der Diskussion ausgeschlossen. Lediglich hochspezialisierte Fachleute und Anbieter der Fabrikautomation profitierten. Anwender und Endkunden seien hingegen skeptisch. Die versprochene Produktionssteigerung ließe sich nämlich auch mit anderen, risikofreien Methoden erreichen. Der typische mittelständische Unternehmer würde also zurecht keinen Grund dafür sehen, sich mit dem Thema auseinander zu setzen. Deshalb setzten die Verantwortlichen der Bike-Fachtagung 2016 in Würzburg das Thema auf die Agenda.

 <https://www.smartstore.com/biz/>

**bbzg**

berufsbildungszentrumgoldau



**Vorbereitungskurs:**

**Betriebsleiter/-in Zweiradbranche HFP (Meisterprüfung)  
Fachrichtung Fahrrad oder Motorrad**

Der Vorbereitungskurs zur Höheren Fachprüfung richtet sich an Praktiker/-innen, die eine Vorgesetztenfunktion in einem Zweiradbetrieb anstreben.

Folgende berufliche Voraussetzungen gelten als Zutrittsberechtigung zum Vorbereitungskurs: abgeschlossene Berufsausbildung in der Zweiradbranche sowie mindestens zweijährige Berufspraxis (inkl. Militär).

Der berufsbegleitende Lehrgang dauert zwei Jahre.  
Kursstart: Mitte Oktober 2017 – Prüfung: Herbst 2019

› Ihre Informationen zum beruflichen Erfolg:

**Berufsbildungszentrum Goldau**  
Zaystrasse 44, 6410 Goldau  
Frau Barbara Zraggen  
041 855 27 77 / barbara.zraggen@bbzg.ch

**2rad Schweiz**  
Bahnhofstrasse 86, Postfach, 5001 Aarau  
Herr Daniel Schärer  
062 823 37 85 / info@2radschweiz.ch

**Info-Veranstaltung:**  
Montag 15. Mai 2017, 09.00 Uhr  
am BBZG