

Sichert Standardisierung unsere Produkte am Markt? – oder – Wie sichert Standardisierung Märkte für unsere Produkte?

Grundbegriffe

„Standardisierung“ meint im eigentlichen Wortsinn eine Vereinheitlichung von Maßen, Typen, Verfahrensweisen oder anderem. Ziel ist die Schaffung gemeinsamer Standards (beispielsweise bei Werkzeugen, Produktions- oder Softwarekomponenten).

Es gibt unterschiedliche Motive für Standardisierung. Unter anderem sind zu nennen:

- Austauschbarkeit von Komponenten
- Vereinfachung des Informationsaustauschs
- Verbraucherschutz durch Definition von Mindeststandards
- Methodische Vereinheitlichung
- Kostensenkung
- Internationalisierung des Geschäfts und der Märkte

In der übernationalen Normung gelten in ähnlicher Form die Grundsätze wie

sie für Deutschland in der DIN 820 „Normungsarbeit – Grundsätze“ formuliert sind:

„Normung ist die planmäßige, durch die interessierten Kreise gemeinschaftlich durchgeführte Vereinheitlichung von materiellen und immateriellen Gegenständen zum Nutzen der Allgemeinheit. Sie darf nicht zu einem wirtschaftlichen Sondervorteil einzelner führen.“

Oder:
Normung ist das Formalisieren von Standards.

Nutzen von Standardisierung

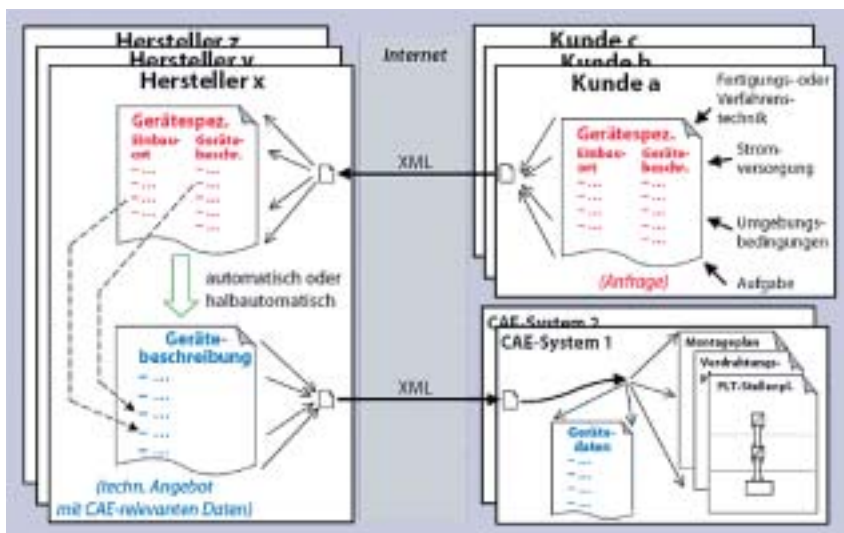
- Standards sind „Freund“ und „Feind“ von Monopolisten
 - De-facto-Standard (z.B. Windows)
 - Internationaler Standard (z.B. Feldbus, IEC 61158)

- Standards bringen betriebswirtschaftlichen Nutzen
 - Befreiung aus der Abhängigkeit von Monopolisten
 - Erhaltung des Wettbewerbs durch Wahlfreiheit
 - Vereinfachung von Abläufen und Prozessen
 - Reduzierung von Produktvielfalt
- Standards öffnen den Vertrieb und Einsatz von Produkten in globalisierten Märkten
 - gemeinsame „Sprache“
 - „Global Procurement“ bei großen Anwendern
 - Weltweiter Marktzugang auch für kleine und mittelständische Hersteller
- Gesellschaftspolitischer Nutzen
 - schafft Wohlstand und Entwicklung der Menschheit

Voraussetzungen für Standardisierung

Um Nutzen erzielen zu können, müssen gewisse Voraussetzungen erfüllt sein:

- Standards müssen „offen“ sein, um betriebswirtschaftlichen Nutzen bringen zu können
 - alle Interessensgruppen beteiligen
 - Ergebnisse öffentlich zugänglich machen
- Technisch einfach umsetzbare Standards schaffen Marktpotential
- Konformität zu Standards muss test- und zertifizierbar sein, um Akzeptanz zu schaffen
- Breite internationale Akzeptanz von Standards bei Herstellern, Anwendern, Branchen und Normung dient zur schnellen Umsetzung



Workflow zwischen Anwender und Gerätehersteller.

Third-Class business makes products;
Second-Class business develops technologies;
First-Class business sets standards.

Chinesisches Sprichwort

(Quelle: Vortrag Dr. Torsten Bahke, DIN)

- Standards sollten weitgehend lösungsneutral sein, um keine Wettbewerbs-hürden aufzubauen
 - Freiheitsgrade bei der Implementierung müssen zulässig sein
 - Möglichst Konzentration auf Schnittstellen anstatt auf Implementierungen
- Standards dürfen nicht durch Patente „blockierbar“ werden
 - IEC: „...reasonable, non-discriminatory conditions...“
- Normung sollte Standards koordinieren und formalisieren
 - möglichst keine Entwicklung in Normungsgremien
- Engagement von Herstellern und Anwendern
 - Konsortium, Nutzerorganisation, Projektgruppe, etc. gründen
- Risikobereitschaft für Pilotanwendungen
 - Ressourcen seitens Hersteller und Anwender zur Verfügung stellen
 - finanzielle Mittel bereitstellen
 - Anwendungen erproben mit Feedback aus Erfahrungen
- Promotion des Standards
 - eigenes Marketingteam
- Anwendungen des Standards
 - rasche Umsetzung in Produkte
 - viele Referenzen dienen zur Durchsetzung des Standards

Beispiele für die „Weiterentwicklung“ der Menschheit durch Standards

Einführung des Fließbandes in der

Automobilproduktion durch Henry Ford

Es war nicht der wesentliche Schritt, die Arbeiten zur Fertigung eines Automobils in Teilprozesse aufzuteilen, die immer von bestimmten Arbeitern ausgeführt wurden, sondern die wesentliche Voraus-

setzung für einen solchen Schritt war standardisierte Bauteile zu verwenden. Nur standardisierte Bauteile – „Eins wie das Andere“ – ermöglichen einen solchen Schritt zur Fließbandproduktion.

Das „einfache Anschließen“ und Nutzen eines Druckers an einem PC

Die Informationstechnologie war einer der wesentlichsten Entwicklungen in den letzten 20 Jahren

Abwicklung des Business übers Internet

Auch hier ist nicht der wesentliche Schritt in der Abwicklung von Geschäftsprozessen

übers Internet zu suchen, sondern die fortschreitende Standardisierung der Informationsaustausch-Prozesse, z.B. Standardisierung von Protokollen oder von Merkmalen (z.B. PROLIST).

Welche Produkte für welche Märkte?

Markt: Geräte für verfahrenstechnische Anwendungen:

- Anwender und Gerätehersteller haben „Kunde–Lieferant“-Verhältnis
- Nicht betrachtet: Produkte der verfahrenstechnischen Industrie

Bopp & Reuther
 Messtechnik GmbH 

Qualität im Prozess

Präzisionsdichtemessung
Konzentrationsmessung
Produktüberwachung
Produkterkennung



DIMF 2.1

- für große Durchflüsse
- Messung von Suspensionen
- einfache Installation/Bedienung



DIMF 2.0

- vollverschweißte Ausführung
- keine Toträume
- breite Werkstoffpalette von Edelstahl bis Inconel

- **2-Leiter-Technik (HART, FDT)**
- **Stützpunktabelle für anspruchsvolle Messaufgaben**
- **Messabweichungen kleiner 0,00001 g/cm³**
- **Schlüsselfertige Analyse-Messsysteme**

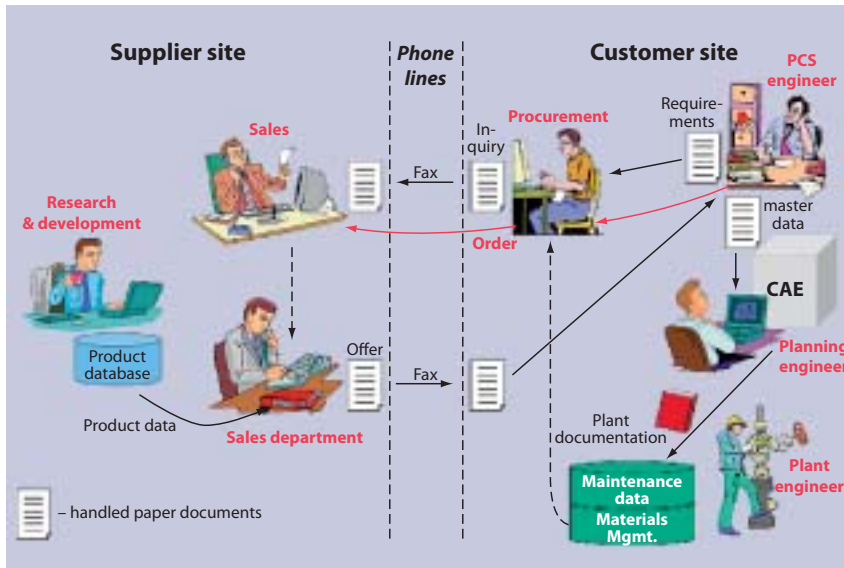


Project Group "Lists of Properties"

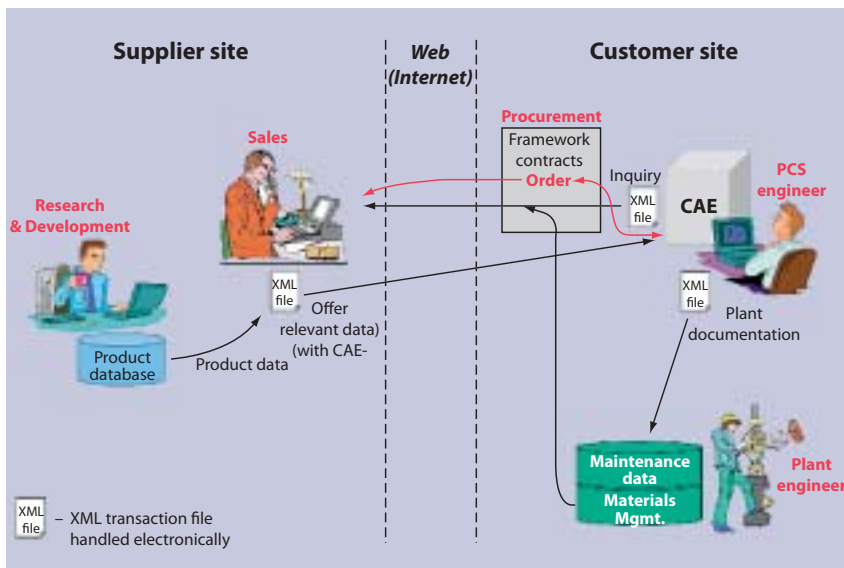
**Bopp & Reuther
 Messtechnik GmbH**
 Postfach 1709
 67327 Speyer
 Am Neuen Rheinhafen 4
 67346 Speyer
 Telefon +49 (6232) 657-0
 Telefax +49 (6232) 657-505

Internet: www.burmt.de
 eMail: info@burmt.de

Standardisierung



gestern/heute



morgen

Sicherer Markt für unsere Produkte?

Bei den aufgeführten Anwendungen können die jeweiligen Geschäftspartner die Produktdaten elektronisch austauschen. In der Praxis werden die Produktdaten eines Unternehmens für verschiedene Einsatzzwecke benötigt und liegen daher oftmals in unterschiedlichen Formaten vor:

- in gedruckter Form als Print-Katalog
- elektronisch als Excel-Tabelle
- als HTML-Datei

- in anderen Formaten zur weiteren elektronischen Weiterverarbeitung
- mitunter liegen die Daten nur auf dem Papier vor

Die Speicherung in einem einheitlichen Format schafft hier Abhilfe. Sind die Produktdaten nach einem standardisierten Format strukturiert, kann man diese sowohl für unterschiedliche Ausgabemedien bereitstellen als auch mit anderen Unternehmen wesentlich leichter austauschen. Hier bieten u. a. die Merkmale/Merkmalleisten von PROLIST für die Zu-

kunft weitere noch zu schaffende Wertehelbel für die Kunden- und Lieferantenbeziehung. Das Verkürzen der Planungszeiten sowie das Senken von Entwicklungs- und Herstellkosten bzw. Investitionskosten sind strategische Vorgaben, denen sich der gesamte Produktentstehungsprozess bzw. der Anlagenplanungs- und Montageabwicklungs-Prozess unterordnen muss.

Die konsequente und effiziente Nutzung der zur Verfügung stehenden Methoden und Lösungen bis einschließlich den Möglichkeiten der Informationstechnologie stellt einen wichtigen Beitrag zur langfristigen Sicherung der Produkte bzw. Leistungen dar:

- mehr Wettbewerbsfähigkeit
- bessere Marktposition

Voraussetzung für die Automatisierung

- Voraussetzung für die Automatisierung von Geschäftsprozessen zwischen Kunden und Lieferanten

Die elektronischen Systeme der beiden Partner benötigen für den Austausch von Daten entsprechende Regeln und gemeinsame Strukturen für die zu übermittelnden Informationen.

- Standards (e-Business-Standards) ...
 - identifizieren Produkte eindeutig,
 - strukturieren und beschreiben klar die Produktdaten,
 - bestimmen die elektr. Übertragungsformate der „Geschäftsdokumente“,
 - vereinheitlichen die Geschäftsprozesse,
 - verbessern die bestehenden und schaffen neue Kunden-/Lieferantenbeziehungen,
 - erschließen neue Potenziale für die Unternehmen.

Nicht selten werden gerade kleine und mittlere Unternehmen aufgrund der Anforderungen ihrer Kunden dazu veranlasst, Geschäftsprozesse elektronisch abzuwickeln. Damit eine elektronische und automatisierte Kommunikation zwischen Geschäftspartnern stattfinden kann, müs-

sen sich die Partner auf eine „gemeinsame Sprache“ – dies war und ist eine der wesentlichsten Ziele von PROLIST, eine gemeinsame Sprache – hier die Merkmale zu entwickeln – einigen, die den Informationsaustausch innerhalb und zwischen den Unternehmen zugrunde liegt, nämlich die Regeln und die gemeinsame Strukturen.

Zusammenfassung

- Wer den Standard setzt, hat den Markt
 - Normung trägt ca. 30% zum Wirtschaftswachstum in Deutschland bei (mehr als Patente und Lizenzen!).
 - Eine „marktbeherrschende Stellung“ wird in einigen Fällen nicht durch die klassischen Absprachen, sondern durch das erfolgreiche Setzen bestimmter „Standards“ für den jeweiligen Industriezweig erreicht (z. B. Microsoft mit dem weltweiten Betriebssystem Windows).
 - Durch das Standardisieren von herstellereigenschaften Merkmalen / Merkmalsleistungen, welche die Produkte beschreiben (z. B. PROLIST), stärken diejenigen Hersteller ihre Produkte am Markt, die an dieser Standardisierung teilnehmen und

damit indirekt ihre Produkte am Markt stärken.

- Eine Schlüsselstrategie für Unternehmen muss es sein, möglichst früh in einen Markt einzutreten und den Standard zu setzen.
- Standards tragen zur Nutzbarmachung von neuen Technologien bei „Wie viel Know-how liefere ich Wettbewerbern zu Gunsten einer globalen Marktakzeptanz?“
- Durch die Normung ist der Mittelstand eingebunden
 - Mittelstand als Innovationsmotor
- Standards führen zu optimierten Abläufen und Prozessen
 - „Global Procurement“ wird erst möglich
- Mit Standards wird Automatisierung erst möglich
 - Einheitliche elektronische Übermittlung und Speicherung

Ausblick

Auszug aus dem Positionspapier des DIN „Förderung der Innovation und Marktfähigkeit von Technologien durch Standardisierung“, Beuth 2000:

„Standardisierung ist ein die Technologie- und Güterentwicklung begleitender und integrativer Prozess und für die Marktfähigkeit von Gütern und Dienstleistungen



Dipl.-Ing. Klaus-Peter Lindner, Organisations Standardisations Manager New Technologies, Endress+Hauser Process Solutions AG, Christoph Merian-Ring 23, CH-4153 Reinach, Switzerland, Tel.: +41 61 715 73 48, Fax: +41 61 715 73 01, E-Mail: klaus-peter.lindner@solutions.endress.com



Dr. Günter Löffelmann, Director. Head of Global Procurement, Bayer Technology Services GmbH, Building K9, D-51368 Leverkusen, Germany, Tel.: +49 214 30 25366, Fax: +49 214 30 50716, E-Mail: guenter.loeffelmann@bayertechnology.com
Vorsitzender von PROLIST

unersetzbar. Standardsetzung entscheidet über die Nachhaltigkeit und Wettbewerbsfähigkeit.“

*Dipl.-Ing. Klaus-Peter Lindner,
Dr. Günter Löffelmann*

PROLIST-Geschäftsstelle, c/o Bayer Technology Services GmbH, Gebäude K 9, D-51368 Leverkusen, Tel. +49 214 30-57852, Fax -72774, E-Mail: Prolist@Namur.de

EMP

Leverkusen • Berlin • Bottrop • Frankfurt

Sie wünschen eine schnelle und flexible Lösung für die Realisierung Ihrer Projekte aus den Bereichen

ELEKTROTECHNIK

MSR-TECHNIK

PROZESSELEITTECHNIK

EMP gewährleistet eine homogene Vernetzung von Soft- und Hardware-Engineering. Von der Analyse über die Konzepterstellung und Realisierung bis hin zur Systembetreuung und Qualifizierung in Ihrem Unternehmen.

Wir stehen Ihnen gerne zur Seite. Unsere praxisorientierten Schulungen machen aus Ihren Mitarbeitern kompetente Anwender.

www.emp-gmbh.de • mail@emp-gmbh.de • Telefon: 02 14 / 3 23 - 0 • FAX: 02 14 / 3 23 - 23