

Über ZIM-Innovationsnetzwerke

Innovationsnetzwerke sind ein Zusammenschluss von mindestens sechs KMU, die auf Grundlage einer gemeinsamen Netzwerkkategorie zusammenarbeiten und mit Unterstützung einer Netzwerkmanagementeinrichtung aus der Netzwerkkategorie abgeleitete, öffentlich geförderte FuE-Projekte realisieren. Sie sind Bestandteil des BMWi-Förderprogramms ZIM „Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand“ und auf die Erschließung von Wertschöpfungspotenzialen im deutschen Mittelstand ausgerichtet.



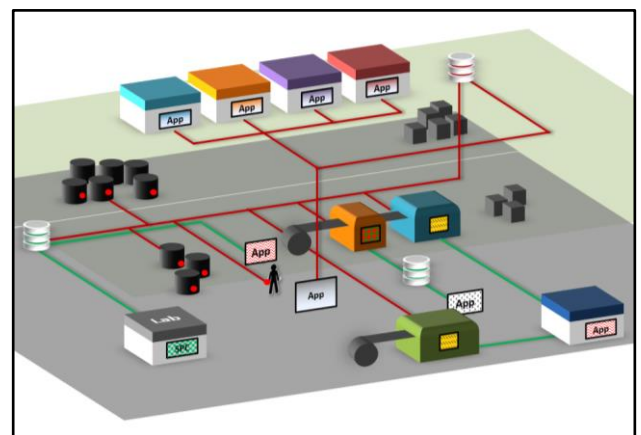
Ziel des ZIM-Innovationsnetzwerks DiWeGa

„DiWeGa“ steht für „**Digitale Wertschöpfungskette in der Galvanotechnik**“ und fokussiert damit eine der herausforderndsten Unternehmensaufgaben der heutigen Zeit.

Vor allem Großunternehmen kombinieren zunehmend digitalisierte Dienste mit dem eigenen Fertigungsprozess oder verknüpfen sich darüber mit Lieferanten und Kunden. Im Mittelstand begegnet man dieser Entwicklung jedoch noch immer eher zurückhaltend oder verfolgt z.T. sehr unterschiedliche Ansätze. Das Ziel der DGO ist es daher, durch die Gründung und den Aufbau eines ZIM-Innovationsnetzwerkes mehrheitlich kleine und mittelständische Unternehmen aus dem Bereich der Galvano- und Oberflächentechnik bei der Planung und Umsetzung eines innerbetrieblichen Digitalisierungsprozesses zu begleiten und zu unterstützen.

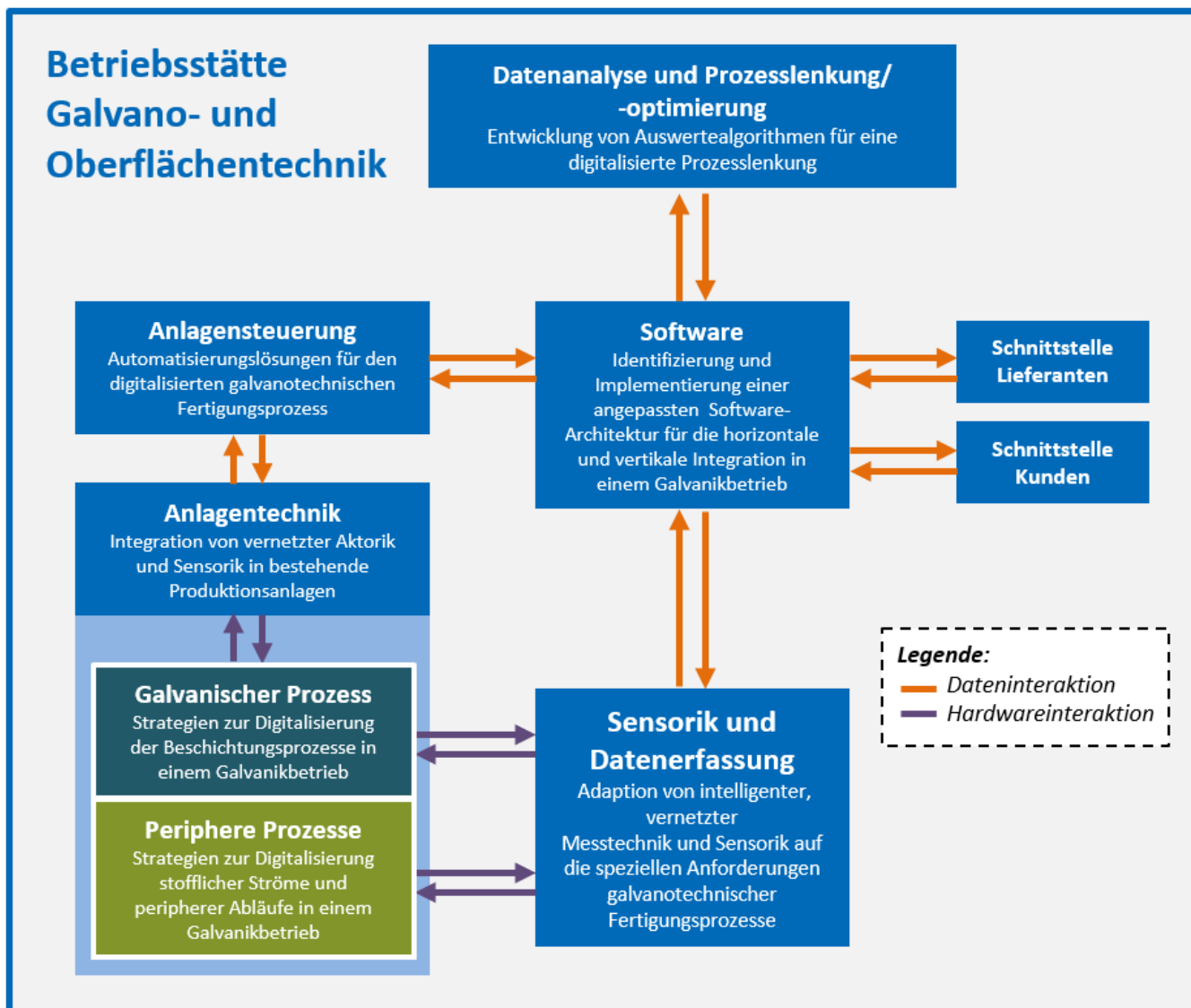
Der Netzwerkgedanke wird getragen von der Überzeugung, dass die Herausforderungen im Zusammenhang mit einem Digitalisierungsprozess am besten mit einer Kooperation mehrerer Branchenbetriebe bewältigt werden können, da viele Arbeitsprozesse und periphere Abläufe vergleichbar strukturiert sind bzw. diese auf ähnliche Weise zusammenspielen.

Ein Zusammenschluss im Rahmen des DiWeGa-Netzwerks versetzt die beteiligten Unternehmen in die Lage, gemeinsam individuell passfähige Digitalisierungslösungen zu erarbeiten, mittelfristig zu implementieren und dabei Investitionsrisiken signifikant zu senken. Neben allen betriebsinternen Prozessen und Abläufen adressiert die Netzwerkinitiative auch alle vor- und nachgelagerten Wertschöpfungspartner, um perspektivisch auch durchgängige Geschäftsprozesse zu ermöglichen.



Potenzielle Aktionsfelder

Das DiWeGa-Netzwerk richtet seine Aktivitäten ausschließlich nach den Bedürfnissen der beteiligten Netzwerkpartner aus. Potenzielle Aktionsfelder – adaptiert auf ein Unternehmen aus dem Bereich der Galvano- und Oberflächentechnik – zeigt nachfolgende Abbildung:



Die vorgeschlagenen Aktionsfelder werden in den ersten Netzwerktreffen gemeinsam priorisiert und konkretisiert. Über die aktive Mitgestaltung wird eine pragmatische und ergebnisorientierte Netzwerkausrichtung sichergestellt.

Werden Sie Netzwerkpartner!

Das **DiWeGa**-Netzwerk soll aus mindestens sechs KMU bestehen und möglichst die gesamte Wertschöpfungskette in der Galvanotechnik abbilden. Die Teilhabe von Forschungseinrichtungen und Großunternehmen als assoziierte Partner ist ausdrücklich erwünscht. **Konkret angesprochen sind Unternehmen mit mindestens einem der nachfolgend aufgezählten Profile:**

- galvanotechnische Verfahrenslieferanten
- Galvanikbetriebe und Anbieter vergleichbarer oberflächentechnischer Prozesse
- Hersteller von Analysetechnik und Sensorik
- Galvano- und Industrieanlagenbau
- Hersteller von Gleich- und Wechselrichtern
- Hersteller von Galvaniksteuerungen und Schaltschrankbau
- Softwareentwickler (z.B. ERP, MES)
- Unternehmen der Logistikbranche
- OEM's aus Maschinen-, Anlagen-, Fahr- und Flugzeugbau sowie der Medizintechnik

DGO übernimmt Netzwerkmanagement

Innerhalb des **DiWeGa**-Netzwerk ist die DGO-Geschäftsstelle als neutrale, intermediäre Institution für alle beteiligten Netzwerkpartner als Dienstleister tätig. In enger Zusammenarbeit mit den Netzwerkpartnern werden praxisnahe Entwicklungsfortschritte innerhalb der festgelegten Aktionsfelder forciert und das zentrale Netzwerkmanagement sowie die Netzwerkmoderation übernommen.

In einer dreijährigen Projektlaufzeit verteilen sich die Netzwerkaktivitäten auf **2 Netzwerkphasen:**

Phase 1: Aufbau des **DiWeGa**-Netzwerks, Analyse eines repräsentativen Ist-Zustandes, Herausarbeitung differenzierter Digitalisierungsstrategien sowie praxisorientierter Use-Cases, Ableitung von potenziellen Entwicklungsthemen innerhalb der vorher festgelegten Aktionsfelder als technologische Roadmap für Phase 2, Bildung konkreter Arbeitsgruppen

Dauer: 12 Monate

Phase 2: Realisierung von in Phase 1 identifizierten **DiWeGa**-Entwicklungsthemen mit Unterstützung der DGO; Ko-Finanzierung durch Inanspruchnahme öffentlicher Förderprogramme durch die Netzwerkpartner (erleichterte Teilhabe durch Netzwerkmitgliedschaft)

Dauer: 24 Monate

Steckbrief

ZIM-Innovationsnetzwerk

DiWeGa

Digitalisierte
Wertschöpfungskette
in der Galvanotechnik

Eine Netzwerkinitiative der

DGO

Deutsche Gesellschaft für
Galvano- und Oberflächentechnik e.V.

Weitere Leistungen des Netzwerkmanagements umfassen u.a. Analysen zu technologischen Potenzialen und Hindernissen sowie zu Anforderungen von Lieferanten und Kunden, die Schaffung aller vertraglichen Grundlagen und die Unterstützung der Netzwerkpartner bei der Beantragung öffentlicher Fördermittel für die zweite Netzwerkphase, die Identifizierung und wirtschaftliche Bewertung möglicher Investitionen, eine intensive Öffentlichkeitsarbeit sowie die ständige Erweiterung des **DiWeGa**-Netzwerks.

Förderkonditionen für Unternehmen

- Die Förderquoten für **DiWeGa**-Entwicklungsthemen in Phase 2 betragen 40-60 % der Vollkosten (über z.B. ZIM-Projektförderung)
- bei der Ausarbeitung und Einreichung der FuE-Förderanträge werden die Netzwerkpartner von der DGO fachlich und administrativ unterstützt
- alle Netzwerkpartner beteiligen sich mit einem Eigenanteil an den Netzwerkkosten, der von der Teilnehmerzahl abhängig ist
 - Rechenbeispiel für Phase 1: 10 Teilnehmer ca. 1.850 €
15 Teilnehmer ca. 1.250 €
 - Über die Eigenanteile in Phase 2 wird nach erfolgreicher Umsetzung von Phase 1 entschieden

Ansprechpartner

Deutsche Gesellschaft für
Galvano- und
Oberflächen-technik e.V.
www.dgo-online.de

Sabine Groß

+49 (0) 2103 - 2556 50
s.gross@dgo-online.de

Dr. Daniel Meyer

+49 (0) 2103 - 2556 35
d.meyer@dgo-online.de