



Sharing is caring

Mit »Wer teilt, der kümmert sich« kann das Credo der Online-Community übersetzt werden, das in Zeiten der ersten Internet-Tauschbörsen nur allzu gerne äußerst freimütig interpretiert wurde. Der Grundgedanke dahinter, seinen Wohlstand zu teilen, um andere auch daran teilhaben zu lassen, ist einer der Grundpfeiler des **KOOPERATIVEN ZUSAMMENLEBENS** in der Gesellschaft. Denn von dem, was bereits einmal geschrieben, programmiert, komponiert oder erbaut wurde, können idealerweise Viele profitieren. Der Wirkmechanismus, den sich vor allem soziale Medien zunutze gemacht haben und der die Basis für ihre Geschäftsmodelle darstellt, hat zudem seine eigene **»SHARING-ECONOMY«** erschaffen. Klamotten, Autos, Immobilien – geshared werden kann heutzutage über die passende App nahezu alles und jedes. Dagegen ist im B2B-Bereich mit Sharing oft der Austausch oder das Bereitstellen von Informationen für Kunden gemeint. Und hier hat sich abseits der neuesten Carsharing- und Abomodelle gerade im Werkzeugmaschinenbau eine kleine Revolution ereignet, als die im VDW gestartete Initiative umati zur Vereinheitlichung der Maschinenkommunikation im VDMA auf eine **INTERNATIONALE EBENE** gehoben wurde und nun als erfolgreiche Blaupause für zukünftige Kollaborationen dienen wird. Der Schlüssel zum Erfolg lag im Loslassen unternehmenseigener Befindlichkeiten im Dienste des gemeinsamen Ziels, wird ein Beteiligter zitiert. Geeint hat die Akteure die Notwendigkeit, einen branchenweit gültigen Standard zu definieren.

Wenn es aber nun darum geht, in Zeiten der Konjunkturkrise und danach für alle ein erträgliches Auskommen zu sichern, könnte die **IDEE DES TEILENS** zum Wohle des Kunden erneut Aufwind bekommen. Kooperationen mit ehemals als Wettbewerbern angesehenen Unternehmen sind nur eine der Möglichkeiten, die Kostenbelastung zu reduzieren und gleichsam die Lösungskompetenz entlang der Wertschöpfungskette zu steigern. Die gemeinsame Verantwortung der neuen Partner für Produkt, Service oder App ist die andere, wohlthuende Konsequenz für den Kunden. Und wenn uns die Pandemie eines gelehrt hat, dann dieses: Verantwortung kann besser geteilt geschultert werden – zum Wohle aller.

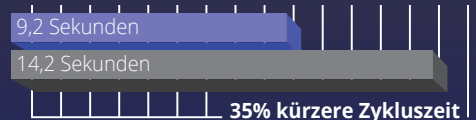
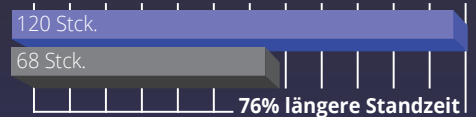
Martin Ricchiuti, Redakteur



76%

EFFIZIENTER BOHREN

Anwendungsfall SDM, Material 1.4301



■ SUMITOMO ■ Wettbewerb

Sumitomo-Nachschleifservice mit Originalbeschichtung zum günstigen Preis!

SDM für hochlegierte Stähle, SDP der vielseitige Alleskönner, MDF mit flacher Bohrerspitze.