

# Transformation in der Praxis

## Vom Automobilzulieferer zum Branchen-Vielseiter

Bislang trat sidion Engineering als klassischer Automobilzulieferer auf, der den Großteil seines Umsatzes mit Strömungssimulationen für die Automobilindustrie generierte. Und genau hier lag das Problem: Das Unternehmen war damit abhängig von einer volatilen Branche, geprägt von Umsatzeinbrüchen und einer sich wandelnden Zukunft. Um auch künftig erfolgreich bestehen zu können, mussten neue Märkte identifiziert und das Leistungsportfolio mit strategischen Partnerschaften systematisch erweitert werden.

**sidion Engineering GmbH**

**Tätigkeitsbereich:**

Simulationsbasierte Ingenieurdienstleistungen

**Unternehmensgröße:**

4 Mitarbeitende

**Projektumfang:**

Juli 2023–Juli 2024

**Umsetzungspartner:**

Dr. Jürgen Jähnert (bwcon GmbH)

**Förderung:**

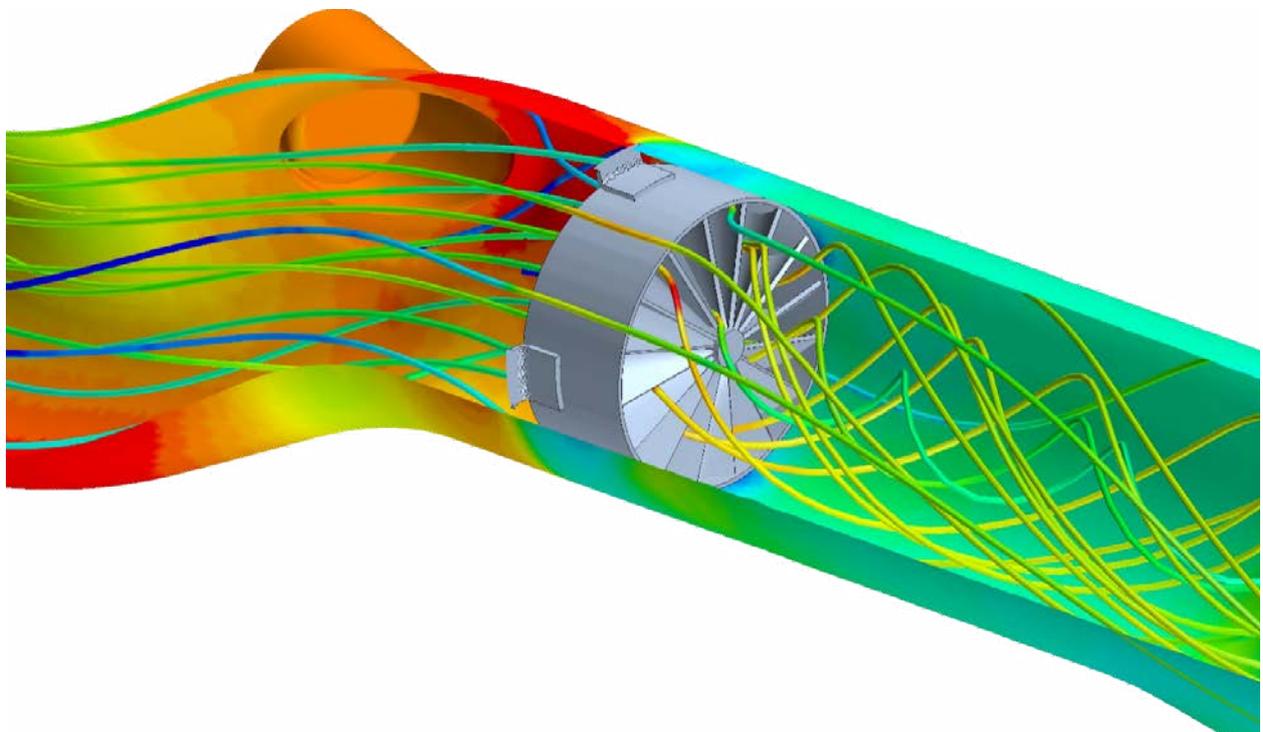
Beratungsgutschein „Transformation Automobilwirtschaft“, Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg



© sdecoret/AdobeStock

## Herausforderung und Zielsetzung

Zu Beginn des Transformationsprojekts war sidion Engineering ein klassischer Automobilzulieferer im Bereich Ingenieurdienstleistungen mit Sitz in Stuttgart, der sich auf Strömungssimulationen spezialisiert hat. Der Fokus der Wertschöpfung lag bis dato fast ausschließlich auf der Automobilindustrie und der Simulation von beispielsweise Gegendruck und Akustik von Abgasanlagen in verschiedenen Fahrsituationen, um Optimierungsvorschläge unterbreiten und den Engineering-Prozess als Dienstleister unterstützen zu können. Über 70 Prozent des Umsatzes von sidion Engineering wurden so generiert, doch spätestens die Corona-Krise und die damit einhergehenden Umsatzeinbrüche im Automobilsektor machten deutlich, dass der Ingenieurdienstleister sein Leistungsportfolio ausbauen und auf neue Märkte ausweiten muss, um künftig nicht mehr von der sich wandelnden Automobilbranche abhängig zu sein. Ziel war es einerseits, die Eigenentwicklung voranzutreiben, andererseits strategische Partnerschaften einzugehen, die den Weg in andere Branchen ebnet. Als mögliche Branchen wurden der Healthcare-, der Energie- sowie der Mobilitäts- und Logistiksektor identifiziert.



Quelle: sidion Engineering

Abbildung 1: Ursprünglich generierte sidion Engineering den Großteil seines Umsatzes mit Strömungssimulationen für die Automobilindustrie. Mithilfe von 3D-Strömungssimulationen kann beispielsweise der Gegendruck in Abgasanlagen vorhergesagt und ohne kostspielige Prototypen optimiert werden.

## Projektbeschreibung

Das Projekt gliederte sich in vier Phasen. Zunächst führte bwcon in mehreren Terminen eine Strategieberatung mit der Geschäftsleitung und dem Business Development Manager von sidion Engineering durch, um Ziele und Leitplanken zu definieren sowie die neuen, potenziellen Märkte einer Risikobewertung zu unterziehen. Auch die Kernkompetenzen des Unternehmens wurden systematisch überprüft, auf die alternativen Märkte übertragen und priorisiert, wobei die hochpriorisierten Felder in Kunden- bzw. Marktgesprächen evaluiert wurden. Größere Unternehmen (> 500 Mitarbeitende) besitzen meist eine eigene Simulations-Ab-

teilung, weshalb das Marktpotenzial hier lediglich als moderat eingeschätzt wurde. Das höhere Potenzial wurde den kleineren Unternehmen (<500 Mitarbeitende) zugeordnet. Die Herausforderung: Als reiner Servicedienstleister liefert sidion Engineering lediglich Berechnungen zur Optimierung von Bauteilen, aus Kundensicht ist jedoch immer ein zusätzlicher Lieferant notwendig, der die Simulationsergebnisse in ein konkretes Produkt umsetzt. Es folgten mehrere Workshops mit den Mitarbeitenden, in denen neue, zusätzliche Services, hybride Leistungsbündel (Produkt-Service-Kombinationen) und Kommunikationsmaßnahmen für deren Platzierung am Markt erarbeitet wurden. Auch die Rollen und Tätigkeitsfelder der Mitarbeitenden wurden durchleuchtet und teilweise neu definiert. In der anschließenden Umsetzungsphase erfolgte schließlich die Realisierung der in den Workshops erarbeiteten Maßnahmen – begleitet von den bwcon Beraterinnen und Beratern, die dem Team von sidion Engineering während dieser Phase in zweiwöchentlichen Beratungsterminen zur Verfügung standen. Dabei wurden auch wichtige Kontakte für strategische Partnerschaften vermittelt, die zur Zielerreichung beitragen. Besonders hervorzuheben ist hier die Kooperation mit HENNgineered, einem Industrieunternehmen aus Mönchweiler, das sich auf 3D-Druck spezialisiert hat. Dank dieser Kooperation kann künftig ein hybrides Leistungsbündel, also die Kombination von Simulation und 3D-Druck, angeboten werden. Den Abschluss des Beratungsprozesses bildete ein Reflexionstermin, bei dem nicht nur auf das Erreichte zurückgeblickt, sondern auch das künftige Entwicklungspotenzial besprochen wurde.

## Ergebnisse und Nutzen

Besonderes Marktpotenzial sehen die Projektbeteiligten in den Bereichen der industriellen Abfüllanlagen und Energietechnik – Bereiche, die von KMU dominiert werden und bei denen es immer wieder darum geht, Düsen so anzupassen, dass sich der gesamte Prozess optimiert. Im Rahmen des Projekts wurden hybride Leistungsbündel erarbeitet, d.h. Produkt-Service-Kombinationen, die eine konkrete Umsetzung der theoretischen Erkenntnisse aus den Strömungssimulationen von sidion Engineering vorsehen. Für die Umsetzung bietet sich besonders das 3D-Druckverfahren an, das komplexe und individuelle Geometrien von Bauteilen zulässt, was bislang mit dem herkömmlichen spanenden Verfahren nicht möglich war. Durch die Kooperation mit HENNgineered treten sidion Engineering und der 3D-Druck-Spezialist künftig gemeinsam am Markt auf und können die Berechnung inklusive der Produktion der hochwertigen Metallbauteile in entsprechender Qualität anbieten. So erhalten Kundinnen und Kunden nicht nur eine technische Empfehlung, sondern auch direkt deren Umsetzung.



Quelle: sidion Engineering

Abbildung 2: Durch die Kooperation von sidion Engineering und HENNgineered können die theoretischen Erkenntnisse aus den Strömungssimulationen mithilfe des 3D-Druckverfahrens direkt umgesetzt werden. Ein Anknüpfungspunkt der beiden Unternehmen ist beispielsweise die Optimierung von Applikationsdüsen für Korrosionsschutzbeschichtungen.

## Fazit/weitere Schritte

Erste Kooperationsprojekte von sidion Engineering und HENNgineered zeigen, dass die entwickelten hybriden Leistungsbündel eine vielversprechende Möglichkeit sind, um neue Märkte zu erschließen. Dieses Potenzial auszuschöpfen, erfordert Zeit, aber für die Kundinnen und Kunden ist die Produkt-Service-Kombination wesentlich attraktiver als der reine Service-Ansatz, der bislang verfolgt wurde.

## Autoren

**Dr. Jürgen Jähnert:** Geschäftsführer bwcon GmbH und bwcon research gGmbH

**Rebecca Kreuz:** Senior Expertein Kommunikation bei bwcon research gGmbH

Erfahren Sie mehr zum Thema in den Wissen Kompakt Ausgaben von Transformationswissen BW und anderen Publikationen der Landesagentur e-mobil BW. Jetzt downloaden!



### Digitalisierung

Die Digitalisierung verändert Fahrzeuge, Geschäftsmodelle und interne Prozesse. „Wissen Kompakt“ bietet mittelständischen Zulieferern sowie dem Kfz-Gewerbe einen Überblick über die damit verbundenen Themen.

[Weiterlesen](#)



### Technologiesteckbriefe

Aktueller technischer Fortschritt für elektrische Antriebe, Sensortechnik im Fahrzeug, Material und alle weiteren Technologien des modernen Fahrzeugs werden in den Technologiesteckbriefen abgebildet.

[Weiterlesen](#)



### Produzierende Unternehmen

Der wachsende Markt der Elektromobilität eröffnet den produzierenden Unternehmen neue Chancen – beispielsweise in der Fertigung von Batterien, Brennstoffzellen oder elektrischen Traktionsmotoren.

[Weiterlesen](#)



### Studien

Resiliente Mobilität in Baden-Württemberg, Wertstoffkreisläufe oder Bidirektionales Laden. Die Studien der e-mobil BW auf einen Blick.

[Weiterlesen](#)

Besuchen sie auch unsere Website [www.transformationswissen-bw.de](http://www.transformationswissen-bw.de)

#### Herausgeber

**e-mobil** BW  
Landesagentur für neue Mobilitätslösungen  
und Automotive Baden-Württemberg

**transformations** BW | Automotive in  
**wissen** BW | Bewegung

#### Gefördert von

  
**Baden-Württemberg**  
MINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT, ARBEIT UND TOURISMUS

**strategiedialog** BW  
**automobilwirtschaft** BW

#### Layout/Satz/Illustration

markentrieb – Die Kraft für Marketing und Vertrieb

#### Stand

November 2024