

16. Mai 2017 | Handelskammer Hamburg

13. Norddeutscher Unternehmertag



Sich umschaun und austauschen, Ideen sammeln, dem eigenen Netzwerk neue Knoten hinzufügen: Die große Halle der Handelskammer Hamburg war auch in diesem Jahr wieder der Ort der Kontaktpflege für die Teilnehmer des 13. Norddeutschen Unternehmertags.



Wer soll mein Lebenswerk einmal erfolgreich übernehmen? Das Fazit der Plenardebatte der norddeutschen Unternehmer: Es gibt keinen Königsweg. Aber ein externer Mediator als Blitzableiter bei den zumeist unvermeidbaren Familienkonflikten ist hilfreich.

Alles verändern – damit das Gute bleibt, wie es ist

Generationenwechsel gleich in mehrerer Hinsicht und die Suche nach Sicherheit in unsicheren Zeiten waren die übergreifenden Themen des 13. Norddeutschen Unternehmertags, zu dem die ZEIT und ihr Tochterunternehmen CONVENT am 16. Mai in die Handelskammer Hamburg geladen hatten.

Gut die Hälfte von 160.000 befragten Hamburger Unternehmern habe es als ihre größte Sorge bezeichnet, wer einmal ihr Unternehmen übernehme, stimmte Handelskammerpräsident Tobias Bergmann die Anwesenden gleich zu Anfang auf die Debatte ein: »Wie können wir dem norddeutschen Mittelstand in dieser Frage helfen? Wie fördern wir den Unternehmergeist in einer Zeit, in der die Frage nach der Work-Life-Balance an Bedeutung gewinnt?«

In der Debatte wurde das Konfliktpotenzial dieser Fragen schnell klar. Die Rede war immer wieder

von Familienzwist, Zerwürfnissen und sogar Brüchen. Nur selten scheint die Übergabe des Zepters so »relativ konfliktfrei« zu verlaufen wie in der Hamburger Unternehmerfamilie Budnikowski. »Schalten Sie einen externen Mediator ein«, empfahl an dieser Stelle Prof. Dr. Claus Herfort von der Leuphana Law School: »Der übernimmt dann automatisch die Rolle des Bösen.«

Mindestens ebenso problembehaftet aber ist das von der technologischen Revolution erzwungene Tempo des Wandels, mit dem die norddeutschen Unternehmen sich konfrontiert sehen. Wie schaffen es die Mittelständler, fragte Präsident Bergmann während einer Pause im Gespräch, »zu echten »Hidden Champions« der Digitalisierung zu werden?«

Anders als das Hollywood-Raumerschiff »Enterprise« kennt die Digitalisierung keinen Captain Jean-Luc Picard, der das Entwicklungstempo bei Bedarf auch wieder von Warp-Geschwindigkeit

herunterdrosseln kann. Niemand solle sich Illusionen machen, lautete deshalb auch die indirekte Antwort von Keynote-Rednerin Christina Matern auf Bergmanns Fragen: »Nach dem Gesetz von Moore verdoppelt sich die Computerleistung alle zwei Jahre.« Und deshalb, so die Mitarbeiterin der Berliner Digitalagentur »Torben, Lucie und die gelbe Gefahr« (TLGG), zwingen die »sehr schnellen technologischen Veränderungen« den Mittelstand, altbewährte Geschäftsmodelle auf den Prüfstand zu stellen.

Dabei hilft es, so die überraschende Analyse der TLGG-Expertin, dass der klassische Mittelständler »einem digitalen Start-up gar nicht unähnlich ist. Auch sein Erfolg beruhte darauf, eine Marktische identifiziert und erfolgreich besetzt zu haben.« Materns vielleicht wichtigster Rat: »Denken und handeln Sie kundenzentriert wie eine Software Company. Welche maßgeschneiderten Lösungen kann

ich meinem Kunden für seine Probleme anbieten?«

Der technologische »Generationenwechsel« bei der Beantwortung solcher Fragen ist dramatisch. Kunden, hat Amazon-Gründer Jeff Bezos einmal gesagt, seien »wie Gäste einer von mir organisierten Party«, denen er jeden Wunsch erfüllen müsse. Früher waren dafür aufwendige und teure Einzelbefragungen erforderlich. Heute, so Justus Marquardt von der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, reicht dem Algorithmus seines »Customers Intelligence & Steering«-Teams auch die vom deutschen Gesetzgeber begrenzte Datenmenge zur Errechnung verlässlicher Kundenprofile und -erwartungen: »Ihr Warenkorb an der Kasse verrät mir nicht nur Alter und Geschlecht. Ich weiß auch, wie groß Ihr Haushalt ist, in welchen Verhältnissen Sie leben, ob Sie schwanger sind und sogar, wann das Kind zur Welt kommen wird.«

Die Bedeutung des Datenschutzes wurde zwei Tage vor dem 13. Norddeutschen Unternehmertag durch den Angriff einer unbekannt Hackergruppe erneut deutlich. Der »WannaCry«-Virus war die weltweit bislang größte Attacke. Betroffen waren private Unternehmen, Krankenhäuser und andere Versorgungseinrichtungen. »Der Austausch von Daten im Internet der Dinge kann Sie verwundbarer machen«, warnte Dipl.-Ing. Peter Baum vom TÜV NORD seine Zuhörer. Da die Digitalisierung zur »Integration interner und externer Wertschöpfungsketten« führe, brauche es zur Risikominimierung dringend auch eine »ganzheitliche Prüfung« aller Anlagen und Prozesse.

Baums Empfehlung stand für alle behandelten Themen des 13. Norddeutschen Unternehmertags: »Reputation gibt es nur einmalig. Ist die erst mal verspielt, hat es der Mittelständler schwer.«

13. Norddeutscher Unternehmertag 2017

In Zusammenarbeit mit der ZEIT, der Handelskammer und einer Vielzahl weiterer Partner hat Convent bereits zum 13. Mal den Norddeutschen Unternehmertag veranstaltet. Rund 500 Unternehmerinnen und Unternehmer haben teilgenommen und sich in den zahlreichen Foren und Plenen zu unterschiedlichen Themen informiert. Darüber hinaus gab es ausreichend Gelegenheit, sich untereinander und mit den Partnern auszutauschen. Weitere Informationen: www.convent.de/ndut

Drei Fragen an Christina Matern (TLGG)



Habe ich Ihren Rat an die Unternehmer richtig verstanden? Mach erst mal alles kaputt – und dann schauen wir mal, was dabei rauskommt. Das ist radikal interpretiert, aber es geht schon um die Bereitschaft zur Veränderung. Der Mittelstand ist für Experimente super aufgestellt und kann schnell agieren, um Chancen zu sichern.

Sie vergleichen die Mittelständler mit Start-ups. Wie viele von denen überleben denn Ihre Methode? Von zehn Start-ups werden es – und da geht es ja nicht nur um die eine Methode – drei letztlich schaffen. Aber für den Mittelstand geht es ja nicht darum, das alte Geschäft komplett aufzugeben. Die Frage ist, wie man parallel in kleinen Einheiten neue Produkte ausprobieren kann.

Sind Sie, die Digitalberaterin, eigentlich noch in der Lage, das Neue um Sie herum zu verstehen? Ich gebe zu, dass das auch für mich schwierig ist. Die Geschwindigkeit ist hoch und es gibt nicht nur die eine Wahrheit. Gerade deshalb muss man den offenen Blick für Kooperationen und Partnerschaften bewahren, um Neues zu ermöglichen.

Veranstalter:
CONVENT.de
EIN UNTERNEHMEN DER ZEIT VERLAGSGESAMTHEIT

In Zusammenarbeit mit:
DIE ZEIT

Mit freundlicher Unterstützung:
HK Handelskammer Hamburg

Sponsoren:
ABA INVEST IN AUSTRIA

BRL
RECHENWISSENSCHAFTLICHE BERATUNG

DELFS & PARTNER
WIRTSCHAFTSPROFITEN UND STEUERBERATER

Expense Reduction Analysts

KPMG
cutting through complexity

MÖHRLE HAPPE LUTHER

SCOPEVISIO
Unternehmenssoftware für den Mittelstand

smarter_mittelstand
digitalisierung 4.0

TÜV NORD

vitra.

WER LIEFERT WAS

wts
TAX LEGAL CONSULTING

Offizieller Druckpartner:
cw-e-print.de
für Online-Druckbestellungen