

Ulm · 03.07.2019

smarter_mittelstand – digitalisierung 4.0



»Für eine gute Webseite braucht es kein Schreibtalent, sondern ein System«, sagte Dr. Nikolaus Förster, Chef der Impulse Medien GmbH



Rund 200 Teilnehmerinnen und Teilnehmer nutzten in Ulm die Möglichkeit, sich komprimiert über neue Ideen und Anwendungen für ihre Digitalisierungsstrategien zu informieren. Unter anderem berichteten hierzu die Unternehmen MULTIVAC und Uhlmann von ihren eigenen Transformationsprozessen.



Ingenieurskunst trifft Start-up: »Die App ist mehr als eine Fernbedienung, sie ist das Herzstück«, sagte Dr. Alexander Becker von Gardena.

Drei Fragen an Christian Neuser, Leiter Beratung & Schulung Rechnungswesen bei DATEV

Wie können mittelständische Unternehmen ihr Rechnungswesen digitalisieren?

Rufen Sie Ihre Lieferanten an und sagen Sie ihnen, dass Sie die Rechnungen nur noch digital erhalten wollen. Ansonsten ist der Steuerberater der richtige Ansprechpartner zur digitalen Buchführung. Er kann den Austausch der Belege über eine Online-Kollaborationslösung wie »DATEV Unternehmen online« organisieren. Damit lässt sich häufig auch der Bezahlprozess effizienter abwickeln, da Künstliche Intelligenz dabei hilft, die Buchungszeile und den Überweisungsträger zu füllen.

Welche Vorteile ergeben sich, wenn Betriebe, Geschäftspartner und Kanzleien sich zu einem Ökosystem vernetzen?

Es muss dadurch weniger manuell eingegriffen werden. Nehmen wir unseren Partner Würth. Um allen Kundenwünschen gerecht zu werden, verschickte Würth seine Rechnungen bislang in unterschiedlichen Formaten – zum Beispiel als eRechnung, über ein Rechnungsportal oder auf Papier per Post. Allerdings ist es ziemlich aufwen-



dig, für eine Vielzahl von Kunden zu wissen, welche Form der Rechnung gewünscht ist. Nun setzt Würth auf DATEV SmartTransfer, einen »Datendolmetscher«. Er ermöglicht, dass sich die Kunden ihre Rechnungen, Gutschriften oder Mahnungen in dem Format abholen, das für sie passt. Ein Ökosystem wird daraus, wenn man sich den weiteren Prozess anschaut: Die Daten fließen nämlich digital und automatisch in »DATEV Unternehmen online«, von wo aus der Kunde die Rechnung bezahlen und der Steuerberater den digitalen Beleg für die Buchhaltung einsehen kann.

Welche Fehler sollten die Unternehmen vermeiden?

In manchen Unternehmen sind Redundanzen ein Problem. Zum Beispiel werden Belege zwar digital verarbeitet, aber dann doch wieder ausgedruckt und doppelt archiviert. Das verhindert die vollständige Akzeptanz und Integration des neuen Arbeitens bei den Mitarbeitern. Wenn digital, dann richtig.

Gemeinsam den Wandel meistern

Kooperation statt Konkurrenz: Bei der Konferenz »smarter_mittelstand« in Ulm zeigten Experten aus der Praxis, wie Mittelständler mit Partnern neue Geschäftsmodelle entwickeln können, ohne alte Kompetenzen aufzugeben.

Die Unternehmen Uhlmann und MULTIVAC haben viel gemeinsam: Sie sitzen in Süddeutschland und stellen beide Verpackungsmaschinen her. Beide sind international aufgestellte Mittelständler, die Ingenieurskunst in ihrer DNA tragen. Und beide stehen sie vor der Herausforderung, ihr Geschäftsmodell ins digitale Zeitalter zu überführen.

»Von starrem Eisen hin zu Bits und Bytes«, so umschrieb Kathrin Günther den Wandel, den sie als Head of Digitalization bei Uhlmann vorantreibt. In Ulm zeigte sie gemeinsam mit Dr. Marius Grathwohl von

MULTIVAC, wie die Transformation weg vom reinen Maschinenbauer hin zum softwaregetriebenen Problemlöser gelingen kann. Sie warben dafür, firmen- und branchenübergreifende Allianzen zu bilden und mit Start-ups zu kooperieren. »Wenn jeder meint, alles selbst machen zu müssen, dann geht nichts voran«, warnte Grathwohl.

Auch der Gartengerätehersteller Gardena hat sich Expertise von außen ins Haus geholt, als er vor vier Jahren das Zürcher Start-up Koubachi aufkaufte. Gemeinsam entwickelten sie ein Smart-Garden-Konzept – »an unserer Kernkompetenz orientiert«, wie Dr. Alexander Becker von Gardena sagte. Heute fertigt das Unternehmen nicht mehr nur Bewässerungssysteme oder Mähroboter, sondern verknüpft sie mit einer App, die Tipps zur optimalen Bewässerung oder dem richtigen Mähzyklus gibt.

Bei der Konferenzreihe »smarter_mittelstand« geht es darum, wie mittelständische Unternehmen digitale Anwendungen ganz einfach in ihren Alltag integrieren können. Der erste Schritt: ein aussagekräftiger Internetauftritt. Dr. Nikolaus Förster, der geschäftsführende Gesellschafter der Impulse Medien GmbH, plädierte für weniger Floskeln und empfahl, den Kunden klarzumachen, was sie davon haben, ausgerechnet auf diesen einen Anbieter zu setzen. »Schreiben Sie nicht, dass Sie »freundlich und kompetent« sind«, riet Förster. »Das sagt jeder über sich.«

Was Künstliche Intelligenz heute schon leistet

Praktische Tipps gab es in Ulm auch von Dennis Heine vom Softwareunternehmen CP Corporate Planning AG. Er zeigte auf, wie Unternehmen mit tages- und minutengenauen Da-

ten ihre Cash-Flow-Rechnung oder Finanzplanung automatisieren können. Welche Rolle Künstliche Intelligenz schon heute im Kundenservice spielt, und wie hilfreiche Bots einschreiten können, wenn ein Kunde einen Online-Kauf abzubrechen droht, erklärten Thomas Denk von Deliberate und Michael Winkler von Genesys Deutschland.

Die Digitalisierungsprojekte, die Unternehmen angehen möchten, müssen finanziert werden. Gerade wenn Betriebe auf Dienstleistungen setzen, fehlen ihnen vermehrt materielle Sicherheiten wie Maschinen oder Immobilien, die klassische Banken einfordern. »Diese Lücke schließen wir«, sagte Oliver Till von Kapilendo. Die Crowd-Finanzierungsplattform bringt Anleger und Unternehmen zusammen – und will Mittelständlern als schnellere Ergänzung zur Bank zum Kredit verhelfen.