E-COMMERCE Signifikanter Umsatzfaktor für KMU. **S.02**

DIGITALISIERUNG Den Transformationsprozess gestalten: gewusst wie! **S.08 - 09**

NEW WORK Produktiver dank digitaler Tools. **S.11**

KMU

Digitize or die!

Erschienen in der
Frankfurter Allgemeinen Zeitung

Der gefragte Keynote- Speaker und Innovation Leader Philipp Deperieux spricht im Interview über die Bedeutung der digitalen Transformation.

Digitize or die:
„Wer nicht mutig ist, hat eine hohe Sterbewahrscheinlichkeit“

Philipp Depiereux gilt als der „Messias der Digitalisierung“ in Deutschland. Den Mittelstand trägt er in seiner DNA. Nachdem er im Unternehmen seines Großvaters die ersten Erfahrungen sammelte, lernte er auf seinem Werdegang die Bedeutung der digitalen Transformation zu verstehen und zu leben wie kein Zweiter. Heute gestaltet er mit seiner Digitalberatung etventure den digitalen Wandel in Wirtschaft und Gesellschaft und sorgt mit seinem Non-Profit-Format Changerider und als Keynote Speaker für Aufbruchstimmung in der gesamten Branche.

Interview von Tim Müller und Lukas Knochel

Der vom Handelsblatt als „Digitalisierungsmessias“ betitelte Philipp Depi

Herr Depiereux woher stammen ihre Erfahrungen mit dem Thema Digitalisierung?
Ich habe das Thema Mittelstand in meinem Blut. Auf meinem Werdegang habe ich festgestellt, dass wir in Deutschland gerade im Mittelstand Weltmarktführer inkrementeller Innovationen sind. Sobald wir allerdings zum Thema digitale Transformation und disruptive Änderungen kommen, tun sich viele schwer. Diesen Änderungsprozess durchzuführen scheitert doch immer wieder an der eher bewahrenden Haltung, die wir in Deutschland haben.

Welche Herausforderungen sehen Sie bei der Digitalisierung für KMU’s?
Die Geschäftsführung muss das Thema verstehen. Es darf nicht zu klein gedacht und damit eine wirkliche Transformation mit allen Konsequenzen verhindert werden. Denn dann werden diese Projekte scheitern. Dort werden dann für externe Berater, Agenturen und Veränderungsmaßnahmen wahnsinnig viel Geld ausgegeben und Mitarbeiter werden frustriert, da das gutlaufende Geschäft damit beschädigt wird.

Wenn man die digitale Geschäftsmodelle betrachtet: Wie laufen diese im Idealfall?
Das Topmanagement-Commitment muss da sein. Es muss mit einem neuen Mindset mutig an die Sache herangegangen werden. Wer digital transformieren will, muss sich zumindest in Ansätzen an Arbeitsweisen von Start-Ups anpassen. Auch mal Dinge in einem kleinen, geschlossenen Kreis entscheiden und probieren. Da gehört auch eine radikale Nutzerkonzentrierung dazu. Man blickt auf den Markt und die Kunden, analysiert Probleme und findet schnell Lösungen und testet diese.

Außerdem ist es wichtig, die Digitalisierung in Bezug auf neue Geschäftsmodelle, neue digitale Kanäle und das sich veränderte Ökosystem um einen herum direkt in der Kernorganisation zu machen, sondern in der ersten Phase in einem geschützten Raum, außerhalb der bewahrenden Organisation zu starten und Prototypen zu bauen und testen. Dabei sollte man immer den Menschen und nicht die Technologien im Vordergrund sehen.

Wie helfen Sie dabei, dass am Ende mehr Chancen als Risiken stehen bleiben?
Wir bei etventure sind stark unternehmerisch tätig, daher auch der Claim „Echte Unternehmer“. Dabei geht es um Risiko-Sharing. Wir sorgen dafür, dass der Kunde schnelle Ergebnisse sieht und auf Basis von validierten Daten schnell entscheiden kann, ob er Digitalmodelle skaliert oder nicht. Bei der Skalierung teilen wir dann das Risiko und werden nach Zielen entlohnt.

Sie haben etliche Innovationsprojekte begleitet. Was können wir aus gescheiterten Innovationsprojekten lernen?
Der Scheiterpunkt, der mich am meisten ärgert, ist, wenn das Topmanagement die digitale Transformation fordert aber nach vier Wochen stoppt, weil das Budget doch anders verplant wird, obwohl erste Ergebnisse sowohl für Kunden als auch für Mitarbeiter durchaus vielversprechend aussahen. Der Transformationsprozess sollte als langfristiges Projekt gesehen werden.

Ich selbst bin ebenfalls mit einem disruptiven Innovationsvorhaben in meinem vorherigen Unternehmen gescheitert. Ich habe dabei gesehen, dass es nicht funktioniert, wenn nicht mit Design Thinking- und Lean Startup-Methoden entwickelt und getestet wurden, ob das neue Produkt oder Angebot beim Kunden überhaupt einen Schmerzpunkt löst.

Was wäre Ihrer Meinung nach der größte Fehler, den analoge KMU’s im neuen Jahrzehnt machen könnten?
Sich auf den Lorbeeren der letzten zehn Jahre auszuruhen und nicht mutig zu sein. Wenn die Auftragsbücher voll sind und keine Fachleute aus

---

Go-digital Förderprogramm: Bestens beraten die Digitalisierung stemmen

Unternehmen, die sich nachhaltig im Wettbewerb behaupten wollen, müssen den Schritt der digitalen Transformation wagen. Für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) und das Handwerk ist es allerdings durchaus eine große Herausforderung, die Digitalisierung in allen Geschäftsbereichen zu etablieren. Kapazitäten sowohl finanziell als auch von der Expertise der Mitarbeiter sind dort oft zu wenig vorhanden, um die Transformation eigenhändig zu stemmen. Dafür führte das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) das Förderprogramm go-digital ein und autorisiert nur die besten Beratungsunternehmen diese zu begleiten

SPONSORED

Für viele KMUs ist die Digitalisierung das Thema, mit dem der Erfolg langfristig steht und fällt. Richtig durchgeführt, kann sich das Unternehmen so im Wettbewerb absetzen und nachhaltig erfolgreich sein. Mit go-digital wurde vom BMWi nun ein Förderprogramm erarbeitet, dass KMUs über autorisierte Beratungsunternehmen dabei von der Analyse bis zu Umsetzung der Maßnahmen begleitet.

Die Förderung der Beratungsleistungen gilt dabei für Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft oder des Handwerks, die weniger als 100 Mitarbeiter, eine Vorjahresumsatzsumme von höchstens 20 Mio. Euro und die Betriebsstätte oder Niederlassung in Deutschland hat.

Florian Trautmann, Geschäftsführer der IT intouch GmbH

Geschäftsprozesse und Markterschließung digitalisieren

Die Förderquote von 50 Prozent auf einen maximalen Beratertagessatz von 1.100 Euro mit einem maximalen Umfang von 30 Beratertagen in bis zu sechs Monaten, gilt dabei für die go-digital Beratung in drei Fördermodulen:
Digitalisierte Geschäftsprozesse, also die Einführung von E-Business-Softwarelösungen für Gesamt- und Teilprozesse, digitale Markterschließung, wobei sich vor allem auf unternehmensspezifische Online-Marketing-Strategien und den Aufbau einer professionellen Internetpräsenz und Apps konzentriert wird und die IT-Sicherheit, mit umfangreicher Sicherheitsanalyse.

Beraten dürfen nur die Besten

Die geförderte individuelle, fachliche Beratung für go-digital dürfen nur autorisierte Beratungsunternehmen aus dem Gebiet der Informationstechnologie, wie die IT intouch GmbH, durchführen. Das BMWi autorisiert dabei nur Unternehmen, die fachliche Expertise und wirtschaftliche Stabilität nachgewiesen haben und eine wettbewerbsneutrale Beratung sicherstellen.
Mit der richtigen Beratung können KMUs so die Digitalisierung nachhaltig stemmen und werden dabei mit bis zu 16.500 Euro vom Staat gefördert. Die autorisierten Beratungsunternehmen stehen dabei vom Antrag auf Fördermittel bis zum Nachweis der Verwendung stets zur Seite und beraten fachlich und kompetent die digitale Transformation. ■

Weitere Informationen unter
it-intouch.de/godigital

FOTO: ETVENTURE GMBH

ereux ist ein gefragter Keynote-Speaker und Innovation Leader.

dem digitalen Bereich angestellt sind, wird sich zu oft rein auf das Kerngeschäft fokussiert.

Nicht umsonst sage ich öfter: „Digitize or die." Also ziemlich martialisch: Digitalisiert euch oder ihr werdet nicht mehr lang von Bedeutung sein. Jeder muss durch die digitale Transformation gehen, sowohl intern als auch extern. Die Kundenschnittstellen müssen analysiert werden und das Ökosystem im Blick gehalten werden. Wer das alles nicht tut oder vernachlässigt, hat eine hohe Sterbewahrscheinlichkeit. ■

Weitere Informationen unter
etventure.de/studie2019

Hardware-Leasing & New Work: So wird digitale Handlungsfreiheit greifbar

Die Arbeitswelt befindet sich im digitalen Wandel. Analogen Arbeitstechniken, strikten Workflows und alteingesessenen Hierarchien sind nicht mehr überall von höchster Priorität. Neue Arbeitsweisen, die sich an die heutige, sehr globale und digitale Zeit anpassen, werden immer öfter gerade von jungen, aufstrebenden Start-Ups und KMUs angewendet. Die Neue Arbeit also „New Work" setzt auf freie Arbeitsweisen, Kreativität und Digitalisierung.

Geschrieben von Lukas Knochel

Sozialphilosoph Frithjof Bergmann prägte den Begriff New Work und entwickelt darunter ein digitales Gegenmodell zum Kapitalismus. Die Arbeitswelt befindet sich im Wandel. Immer mehr Unternehmen erkennen die Vorteile von einer kreativeren und freieren Unternehmensstruktur. Die Menschen sollen sich entfalten können und echte „Handlungsfreiheit" bekommen.

Dabei bezieht sich die Entfaltung nicht nur auf den Arbeitsplatz und die verbesserte Work-Life-Balance. Natürlich bieten angepasste Arbeitszeiten und die Möglichkeit, durch Home-Office und Coworking-Spaces an unterschiedlichen Orten der Arbeit nachgehen zu können, bereits eine neue Freiheit.

Doch auch in der direkten Arbeitsweise werden bei New Work neue Wege eingeschlagen. Erst wer auf all die neuen, digitalen Endgeräte, Apps und Technologien zugreifen kann, hat auch in seiner Arbeit an sich „neue" Entfaltungsmöglichkeiten.

Hardware-Leasing für größere, digitale Handlungsfreiheit

Wer das ganze Potential einer volldigitalen Arbeitsweise ausschöpfen will, benötigt für sein Unternehmen die passende und leistungsstärkste Hardware. Gerade im Bereich Notebooks, Desktop PCs, Tablets und Smartphones gibt es regelmäßig neue Updates und Standards. Dabei mitzuhalten, kann zu einem kostspieligen Unterfangen werden.

Um dennoch mit den modernsten Technikgenerationen arbeiten zu können, ohne hohe IT-Investitionen tätigen zu müssen, bietet sich Unternehmen die Möglichkeit, Hardware leasen zu können. So kann mit geringerem finanziellem Aufwand, ohne unnötige Budgetbelastungen, das Unternehmen mit dem aktuellsten Equipment ausgestattet werden. Anstatt große, einmalige Ausgaben, gibt es so planbare, monatliche Kosten, die auch direkt als Betriebsausgaben steuerlich abgesetzt werden können.

Notebooks und digitale Endgeräte können für einen Zeitraum geleast und danach für die neusten Modelle ausgetauscht werden und das Unternehmen muss nicht in das Risiko gehen, jedes Produkt eigens zu erwerben. Neueste Hardware spielt auch für das Employer Branding eine große Rolle, denn im War of Talents gilt die neuste Technik als Pluspunkt und kann der entscheidende USP für mögliche Mitarbeiter sein. So wird die digitale Handlungsfreiheit von New Work für jeden greifbar. ■

ANZEIGE

EINFACH **LEASEN**
STATT KAUFEN

✓ Immer mit der neuesten Hardware arbeiten
✓ Niedrige monatliche Raten
✓ Flexible Laufzeiten

0,0% Zinsen bei Apple Leasing

Attraktive Angebote für Windows Leasing

IT-Ausstatter für Unternehmen seit 1998
CYBERPORT.DE/LEASING **B2B Hotline: 0351-3395-7004**
Experten-Beratung Mo.– Fr. 8–18 Uhr

cyberport

etventure

ZUKUNFTSFÄHIGKEIT
der deutschen Unternehmen*

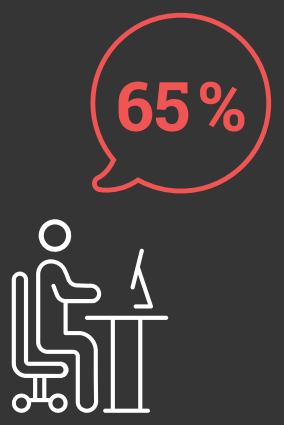
Digitale Transformation bedeutet ...

Digitalisierung des **BESTEHENDEN** Geschäftsmodells

67 %

Entwicklung **NEUER** Geschäftsmodelle

21 %



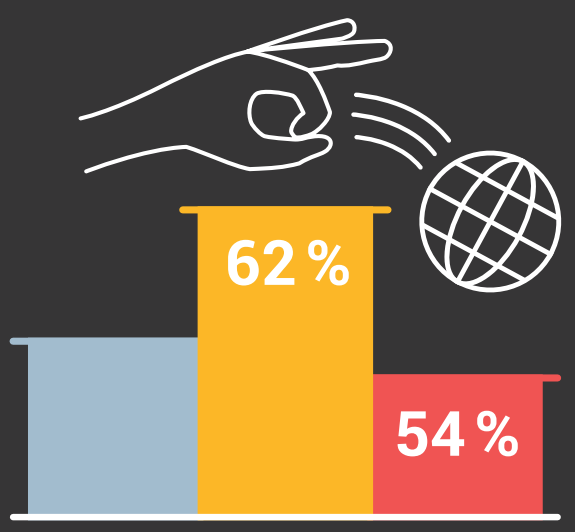
Die digitale Transformation hat **KEINE** oder **POSITIVE AUSWIRKUNGEN** auf die **ARBEITSPLATZBILANZ** in unserem Unternehmen.

Unsere stärksten **WETTBEWERBS-BEDROHUNGEN** sind ...

3 % junge Startups

21 % Tech-Unternehmen wie **Amazon** oder **Google**

76 % Wettbewerber aus der eigenen Branche



Der **STELLENWERT** der Digitalisierung **SINKT** 2019 erstmals seit vier Jahren!

Die **QUALIFIKATION UNSERER MITARBEITER** ist **NICHT AUSREICHEND** für die Veränderungen durch die digitale Transformation.

TOP 3 HEMMNISSE
bei der digitalen Transformation

76 % Mangel an **QUALIFIZIERTEN MITARBEITERN**

50 % Fehlende **ZEIT**

45 % **FEHLENDE ERFAHRUNG** bei nutzerzentriertem Vorgehen

*Repräsentative Befragung unter rund 2.000 deutschen Großunternehmen mit einem Mindestumsatz von jährlich 250 Mio. Euro durch die GfK