

UMDENKEN, LOSLEGEN, DIGITALE DIVIDENDE EINFAHREN



Hagen Rickmann,
leitet den
Geschäftskunden-
bereich von
Telekom
Deutschland

Mittelständler sind knallharte Rechner. Was sie anpacken, muss sich auszahlen. Deshalb ist die Digitalisierung Motor für die Transformation der Unternehmen und soll dann eine Digitale Dividende ergeben. Ein Gastbeitrag von Telekom-Manager Hagen Rickmann.

In Deutschland gibt es rund 1.500 Hidden Champions. Diese heimlichen Weltmarktführer aus dem Mittelstand bilden eine zentrale Säule der deutschen Wirtschaft und setzen nach eigenen Angaben rund zwei Billionen Euro pro Jahr um. Wie man zum Weltmarktführer wird? Nur als Anpacker. Wenn man keinen Stein auf dem anderen lässt. Immer radikal neu denkt. Innovativer arbeitet als andere. Wer an der Spitze bleibt? Nur wer zum Perspektivwechsel bereit ist. Wenn man von Disruptoren wie Facebook, Amazon und Co. lernt und sich in seine Kunden hineinversetzt. Was würde ich als Kunde erwarten? Habe ich auf dieses Produkt oder diesen Service gewartet? Zum Glück stellen sich immer mehr mittelständische Unternehmen genau diese Fragen und rücken mit der Digitalisierung den Kunden erneut in den Mittelpunkt. Die neuen Anforderungen und Erwartungen des Kunden durch die Möglichkeiten der neuen Technologien sind es, die die Unternehmen auf ihre „digital journey“ schicken.

Natürlich versprechen sich diese Firmen von der digitalen Transformation handfeste Vorteile. Erfolgreiche Mittelständler surfen nicht auf Trendwellen. Digitalisierung muss sich für sie auszahlen. Sie wollen damit ihren Absatz und Service steigern, produktiver arbeiten, die Zusammenarbeit ausbauen und schreiben bei alledem das Thema Sicherheit in Großbuchstaben. Wenn dabei unterm Strich zusätzlich ein neues Geschäftsmodell herauspringt, ist das umso besser. Man kann das auch kürzer fassen: Die Unternehmen rechnen und erwarten nach der Investition in die Digitalisierung eine Digitale Dividende.

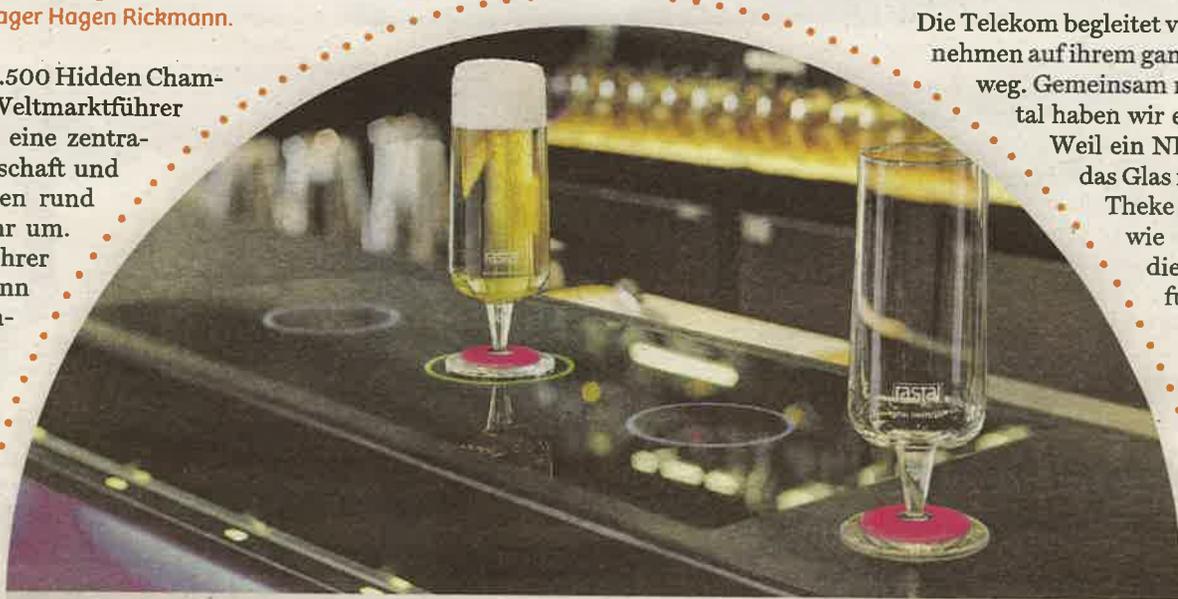
Digitalisierung: Gewinn für alle

Vermutlich kennen Sie diesen Begriff aus einem anderen Zusammenhang: Er tauchte vor ein paar Jahren auf, als es um die Digitalisierung von Fernsehen und Rundfunk ging. Weil die digitalen Übertragungsverfahren nur einen Bruchteil des Frequenzspektrums ihrer analogen Vorläufer beanspruchten, verband sich mit dem Wandel ein Effizienzgewinn. Eben eine Digitale Dividende. Genau deshalb passt der Begriff nun auch so gut zur digitalen Transformation. Unter der Digitalen Dividende verstehe ich jenen Mehrwert, den jeder Einzelne, jedes Unternehmen oder auch die Gesellschaft als Ganzes der Digitalisierung verdankt. Auf Unternehmensebene kann dieser Nutzen quantitativ messbar sein – etwa weil mit der Transformation mehr Umsatz eingefahren wird. Ganz sicher steigert sie aber auch die Zufriedenheit der Mitarbeiter oder Kunden und ist damit qualitativer Natur.

Digitalisierte Unternehmen haben dadurch einen zwölf Prozent höheren Wert als traditionelle. Hier zeigt sich ganz konkret eine Digitale Dividende. McKinsey schätzt, dass sich mit dem Einsatz digitaler Technologien die Produktivität um bis zu fünf Prozent steigern lässt. Die Maschinenausfallzeiten können um bis zu 50 Prozent reduziert, der Time-to-Market um ebenfalls bis zu 50 Prozent verkürzt werden. Ich habe mich unter den Top-Digitalisierern umgehört: Bei ihnen taucht die Digitale Dividende bereits in der Form eines betriebswirtschaftlichen „Return on Digitalisierung“ in den Bilanzen auf. Auch unsere Studie „Digitalisierungsindex Mittelstand“ zeigte, dass mehr als 80 Prozent der Vorzeigefirmen mit ihrem Absatz, Umsatz sowie den Reaktions- und Bearbeitungszeiten bei Kundenanfragen zufrieden oder sehr zufrieden sind.

Das Internet der Dinge

Die Telekom begleitet viele mittelständische Unternehmen auf ihrem ganz eigenen Transformationsweg. Gemeinsam mit dem Glashersteller Rastal haben wir ein smartes Glas entwickelt. Weil ein NFC-Chip integriert ist, kann das Glas mit der ebenso intelligenten Theke sprechen. Die funktioniert wie ein Lesegerät und sendet die Daten über den Mobilfunk an die Cloud der Dinge der Telekom. Der Vorteil für den Wirt? Er weiß in Echtzeit, wie viele Gläser er ausgeschenkt hat und welches Fass bald leer sein wird. Anderes Beispiel: Auf unserer Self Service-Plattform „Managed Dynamic App Factory“ entwickelte Color Digital eine neue Software. Sie könnte die Modewelt revolutionieren. Denn die Cloud-Applikation bestimmt Farben eindeutig als Digitalcodes, die Designer, Produzenten und Färber dann untereinander über die sichere Telekom Cloud austauschen können. Das zeitraubende Verschicken der Stoffproben per Post kann man sich schenken.



Digitalisierungsindex Mittelstand
Was kleine und mittelständische Unternehmen
über Digitalisierung denken

Mehr als ein Viertel der Unternehmen verfolgen bereits eine umfassende Digitalisierungsstrategie



Quelle:
Digitalisierungsindex
Mittelstand, Telekom
Deutschland und
Technoconsult,
November 2016



Für zwei Drittel der Unternehmen gehört das Thema Digitalisierung in die Chefetage

Fast drei Viertel der Unternehmen meinen: Digitalisierung ist wichtig oder sehr wichtig

Wie digital sind Sie? Machen Sie den Self-Check auf www.digitalisierungsindex.de

Transformation zahlt sich aus

Die Unternehmensberatung Cap Gemini hat zusammen mit dem Massachusetts Institute of Technology (MIT) ausgerechnet, dass Unternehmen, die sich bereits digital etabliert haben, einen um neun Prozent höheren Umsatz erzielen und einen 26 Prozent höheren Gewinn ausweisen.

Die Beispiele zeigen: Die Telekom versteht sich als Digitalisierungspartner der Unternehmen. Weil kein digitaler Transformationsweg dem anderen gleicht, wissen Mittelständler häufig nicht, wo sie ansetzen, wie sie loslegen sollen. Experten sprechen vom Knowing-Doing-Gap. Die Telekom schließt diese Lücke. Wir identifizieren mit unseren Kunden, welche Prozesse und Wertschöpfungsketten digitalisiert werden müssen, damit sich die Transformation in der Form einer Digitalen Dividende schnell auszahlt. Wir nennen das „Digitalisierung. Einfach. Machen.“ – und unsere Kunden nehmen uns beim Wort. Sie verstehen das als Aufforderung und Versprechen zugleich.