

# ANALYSE.

## Mittelstand

analysedeutschland.de



**Einblick:**

### Digitalisierung braucht MINT

Eine zeitgemäße MINT-Bildung ist entscheidend für individuelle Chancen, gesellschaftlichen Wohlstand sowie für eine selbstbestimmte Beteiligung am demokratischen Diskurs über die gesellschaftlichen Auswirkungen

„Wenn man sich ansieht, was gerade auf der Welt passiert, kann man erkennen, dass MINT eine Grundlage zur Gestaltung des 21. Jahrhunderts ist“, sagt Dr. Nathalie von Siemens und ergänzt: „Ohne technologische Entwicklungen werden wir existentielle Probleme wie Klimawandel, Hunger und Armut nicht wirksam bekämpfen können.“ Gleichzeitig glauben nur 15 Prozent der Schülerinnen und Schüler in Deutschland, eine Berufsentscheidung für eine MINT-Tätigkeit zu treffen. Zum Vergleich: In den USA sind es 38 Prozent. **Seite 14**

 **Lesen Sie weitere interessante Artikel auf [analysedeutschland.de](http://analysedeutschland.de)**

### Factoring: Factoring auf dem Vormarsch

Immer mehr Unternehmen vertrauen auf Factoring. Vor allem der Mittelstand schätzt die Finanzierungsform zunehmend. Interview mit Hauke Kahlcke, Vorstand des Deutschen Factoring-Verbands. **Seite 12**



**REINHOLD VON EBEN-WORLÉE**  
VERBANDSPRÄSIDENT  
DIE FAMILIENUNTERNEHMER

*„Freiheit, Eigentum, Wettbewerb und Verantwortung: Für diese Werte stehen wir ein“*

**Lesen Sie mehr auf Seite 8**

Sonderpublikation in der FAZ am 29. April 2019

### Veranstaltungen: Messe NUFAM und transport logistic

Im Sommer stehen mit der transport logistic in München und der NUFAM in Karlsruhe zwei erstrangige Fachmessen zu den Themen E-Mobilität, autonomes Fahren, Globalisierung und Digitalisierung an. **Seite 6**



### Gesponsert: Einsparpotenziale

2019 bleibt eine der großen Herausforderungen für den deutschen Mittelstand die Digitalisierung – auch finanziell. Das ruft nach Einsparpotenzialen, um Unternehmensausgaben drastisch zu reduzieren. In seiner Studie „Mittelstand im Mittelpunkt“ zieht der Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) alljährlich Bilanz. Für 2019 fallen die Geschäftserwartungen demnach deutlich schlechter aus als in den Jahren 2015 bis 2018. Externe Faktoren wie der Brexit, drohende Handelsstreits, Fachkräftemangel und Bürokratie wirken zunehmend belastend.

**Lesen Sie den ganzen Beitrag auf [analysedeutschland.de](http://analysedeutschland.de)**

**VENDO**SOFT  
Strategische Lizenzbearbeitung für den Mittelstand



> Beitrag im Innenteil der Zeitung

# ANALYSE.

European Media Partner präsentiert die Kampagne Analyse: Mittelstand. In dieser Ausgabe sprechen wir mit bekannten und einflussreichen Persönlichkeiten und Experten aus kleinen und mittelständischen Unternehmen. Es werden interessante Fragen zu aktuellen Wirtschaftsthemen beantwortet.

Für kleine und mittelständische Unternehmen stehen regelmäßig neue Änderungen und somit Herausforderungen an, die es zu bewältigen gilt. In dieser Kampagne bieten wir den Unternehmen Ratschläge und Bewältigungsstrategien zu den bedeutsamsten Themen, die derzeit aktuell sind. Dazu gehört vor allem die Digitalisierung, aber auch die Finanzierung und der Generationenwechsel spielen eine große Rolle.

Erfahren Sie beispielsweise auf Seite 8 vom Geschäftsführer und Gründer von ELBE Industrietechnik GmbH, Nico Reimers, wie sein Unternehmen von Crowdfunding profitierte und was unbedingt beachtet werden muss, wenn Unternehmen Crowdfunding zur Finanzierung in Betracht ziehen.

Außerdem liefert die Kampagne einen Einblick in das große Thema der künstlichen Intelligenz. Entdecken Sie, wie Sie KI-Systeme und -Programme für die Entwicklung Ihrer Unternehmen optimal nutzen können.

In Form von hochinteressanten, informativen und thematisch intensiv ausgearbeiteten Fachartikeln können Sie sich einen tiefen Einblick hinter die einzelnen Thematiken verschaffen. Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen!

## EXPERTEN DER KAMPAGNE



Mario Ohoven, Präsident des Bundesverbandes mittelständische Wirtschaft (BVMW)



Hauke Kahlcke, Vorstand des Deutschen Factoring-Verbands



Dr. Nathalie von Siemens, Geschäftsführender Vorstand der Siemens Stiftung sowie Mitinitiatorin des Forum Bildung Digitalisierung

## ROUVEN EMPFIEHLT!

Ich empfehle Ihnen die Titelstory mit Reinhold von Eben-Worlée, dem Präsidenten des Verbandes DIE FAMILIENUNTERNEHMER.

Rouven Flache, Sales Director

## INHALT

- 4 Einleitung – Mario Ohoven
- 5 Updates sind die halbe Miete
- 6 Messe – Die NUFAM
- 6 Messe – transport Logistics
- 8 Titelstory – Reinhold von Eben-Worlée
- 10 Finanzierung
- 12 Factoring
- 14 Digitalisierung

## ANALYSE.

- Campaign Manager:** Rouven Flache  
rouven.flache@europeanmediapartner.com
- Geschäftsführer:** Nicole Bitkin
- Chief Content Officer:** Mats Gylldorff
- Art Director:** Aileen Reese
- Editor:** Nicole Bitkin, Alicia Steinbrück, Jörg Wernien, Katja Deutsch, Chan Sidki Lundius, Kirsten Schwieger
- Journalist:** Mostphotos, AnneGrossmannFotografie, Pressefoto
- Titelbilder:** Frankfurter Allgemeine Zeitung, April 2019
- Distribution:** Frankfurter Societäts-Druckerei GmbH
- Druck:** Mit Sponsortexten gekennzeichnete Beiträge sind keine neutrale Redaktion, sondern ANZEIGEN.

## ANALYSEDEUTSCHLAND.DE

# DIGITAL CONTENT

## BELIEBTE ARTIKEL AUF ANALYSEDEUTSCHLAND.DE

**Factoring weiter auf Wachstumskurs**  
Als moderne Form der Unternehmensfinanzierung erfreut sich Factoring wachsender Beliebtheit in kleinen und mittelständischen Unternehmen.

**Märkte, Mitarbeiter, Service – die Digitalisierung bietet dem Mittelstand enorme Chancen**  
Christian Spancken, Wirtschaftsinformatiker, Speaker und Google Partner Academy Trainer, über digitale Herausforderungen für den Mittelstand.

**„Stillstand ist für mich ein Fremdwort“ – Lea Lange**  
Lea Lange, Geschäftsführerin und Gründerin von JUNIQE, zählt zu den erfolgreichsten Frauen der deutschen Start-up-Szene. Ihre Mission: Kunst in jedes Zuhause zu bringen.



## EXKLUSIVE WEBINHALTE



Verpassen Sie keine Filme auf der Kampagnenseite.



Die Kampagnenseite enthält eine tiefere Analyse und längere Artikel und Interviews.



Folgen Sie uns: @europeanmediapartnerdeutschland

[analysedeutschland.de](http://analysedeutschland.de)

Recyclen oder weiterreichen!

# Ihre Experten für erfolgreiches Content-Marketing

Wir sind das führende Unternehmen im Content-Marketing für Nischenmärkte. Mit unseren Kampagnen, die unter dem Namen „Analyse“ erscheinen, erreichen wir bereits sechs verschiedene Märkte in Europa. Die Kampagnen werden mit führenden Tageszeitungen, wie die Frankfurter Allgemeine Zeitung, sowie verschiedenen Partnerplattformen vertrieben.

Seit unserer Gründung im Jahr 2012 sind wir schnell expandiert und haben fünf Büros in ganz Europa, die jeweils über 300 verschiedene Themen betreuen.

Wir sind ein junges, schnell wachsendes Unternehmen mit einer Vision und dem Ziel, die europäische Medienlandschaft zu verändern.

*Kommen Sie auf uns zu, wenn Sie in einer für Sie passenden Kampagne erscheinen und Ihre Zielgruppe erreichen wollen.*

# TAROX – intelligente Cloudlösungen für den Mittelstand

Der deutsche Mittelstand und TAROX – beides gehört untrennbar zueinander. Ob B-to-B oder Behörden, die Teams eines der führenden IT Anbieter im deutschsprachigen Raum bieten Know-How in fünf wichtigen Kompetenzfeldern an. Dazu gehören die Themen Machines, Distribution, Consulting, Data und Security.

Dabei geht es den Spezialisten von TAROX stets darum, in jedem Fall ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis in den angebotenen Lösungen zu erstellen, um reibungslose Geschäftsprozesse möglich zu machen.

Ein immer wichtiger werdendes Angebot sind dabei Cloudlösungen, die TAROX mit Hilfe eines CSP-Distributionsvertrag mit Microsoft geschlossen hat. Inzwischen nutzen rund die Hälfte aller in Deutschland ansässigen Unternehmen Cloudlösungen, weil sie den Zugriff von überall auf wichtige Daten erlauben und für die Unternehmen wichtige Effizienzgewinne ermöglichen. Zudem entfallen teure Investitionen in eigene Kapazitäten. Eine besondere Rolle bei Cloudlösungen spielt das Unternehmen Microsoft. Microsoft hat mit einem deutschen Marktanteil bei den Betriebssystemen von 88 Prozent die Nase vorn und so sind diese Lösungen besonders gefragt.

Kunden erhalten jetzt die Möglichkeit mehr als 50 verfügbare Microsoft Cloud Services direkt über TAROX zu beziehen, alles europäische Lösungen, wohlgemerkt. Durch die automatisierte TAROX Pro Plattform können CSP Lizenzen einfach und unkompliziert den Kunden sogar in Echtzeit zur Verfügung gestellt werden. „Unser System garantiert unseren

Partnern ein einfaches Kunden- und Lizenzmanagement, weil wir innerhalb des Microsoft Programmes sämtliche Dienstleistungen – von der Erstberatung über die Bereitstellung der Lösungen bis zum technischen Support als Indirect Partner im Microsoft Cloud Solution Provider Programm alles aus einer Hand anbieten“, so Kristian Krause, der bei TAROX den Bereich Data Cloud leitet.

## IT-Sicherheit für den Mittelstand

Insbesondere auch bei Cloudlösungen sind Fragen des Datenschutzes von besonderer Priorität. Die TAROX AG hält für dieses Thema ein gesamtes Team vor, um die Kunden entsprechend zu beraten und zu schulen, denn nach wie vor steht die Einhaltung und die gesetzeskonforme Umsetzung der DSGVO für den Mittelstand auf der Tagesordnung. Die TAROX AG unterstützt und begleitet ihre Kunden bei der Weiterentwicklung von Sicherheitsstandards in eigenen Systemen, ferner in der Identifizierung von Schwachstellen und gegebenenfalls in der Analyse von außergewöhnliche Vorfällen in den IT-Systemen.

Sicherheit, nicht nur im Sinne der Umsetzung der DSGVO, ist heute eine der wichtigsten Voraussetzungen sowohl für firmeneigene Netze als auch für Cloudlösungen.

Externe Beauftragte für Informationssicherheit, die von TAROX gestellt werden, sind Garanten für Computer- und IT-Security und lassen die Firmemitarbeiter sich voll auf ihre Kernkompetenzen und -aufgaben konzentrieren.

Weitere Informationen unter [tarox.de](http://tarox.de)



**Kristian Krause,**  
Leitung TAROX DATA – Business Manager Cloud,  
TAROX AG

## ERFOLGREICH UMSTEIGEN VON WINDOWS 7



**DATA CLOUD**  
[www.tarox-csp.de](http://www.tarox-csp.de)



**cloud services**  
MADE IN GERMANY

Der Support für Windows 7 endet offiziell Anfang 2020. Anschließend sind weder technische Unterstützung noch automatische Updates zum Schutz der PCs verfügbar. Microsoft empfiehlt daher dringend, vor Januar 2020 auf Windows 10 zu wechseln, um die Sicherheit Ihrer Daten nachhaltig sicherzustellen.

### Downgrade ab Oktober nicht mehr erhältlich

Um auch die neuesten Hardwarefunktionen nutzen zu können, empfehlen wir die Nutzung von PCs mit Windows 10 als Betriebssystem. Alternativ können Sie für kompatible Windows 7-PCs ein Upgrade durch Kauf und Installation einer Vollversion der Software vornehmen. Bereits ab dem 01.10.2019 wird es kein Downgrade einer Windows 10 Lizenz mehr auf Windows 7 geben.

Mit dem TAROX PRO Portal bietet TAROX schon heute Cloud-Services und Value Added Services für Kunden und Partner. Verkaufen Sie ganz nebenbei Cloud-Produkte und das ohne Risiko und mit geringem Aufwand. **Wir unterstützen Sie dabei Ihre Dienstleistungen zu optimieren und Ihre Angebote optimal zu bündeln und Ihren Kunden bereit zu stellen.**



Werden Sie jetzt TAROX CSP-Partner  
[www.tarox-csp.de](http://www.tarox-csp.de)

**TAROX Aktiengesellschaft** Stellenbachstraße 49-51 | 44536 Lünen  
T: +49 (0) 231/98 98 0-300 | F: +49 (0) 231/98 98 0-176  
E-Mail: [vertrieb@tarox.de](mailto:vertrieb@tarox.de) | Web: [www.tarox.de](http://www.tarox.de)

**TAROX**



Mario Ohoven ist Präsident des Bundesverbandes mittelständische Wirtschaft und Präsident des europäischen Mittelstandsdachverbandes European Entrepreneurs (CEA-PMI) in Brüssel.



## KI im Mittelstand – die Chancen nutzen

**K**ünstliche Intelligenz ist derzeit eines der Topthemen der Digitalisierung. Dabei entsteht oft der Eindruck, es handle sich um eine komplett neue Technologie, für deren Einsatz ein gigantischer Aufwand von Nöten ist. Die Schlagzeilen vermitteln jedoch ein schiefes Bild. Bei KI geht es nicht vorrangig um hohe Investitionen und große Forschungsvorhaben.

Wenn wir vom Einsatz der KI in mittelständischen Unternehmen sprechen, dann davon, wie KI-Anwendungen mit bereits vorhandenen technischen Lösungen umgesetzt werden können. Anders gesagt, KI ist nichts Neues, sondern eine (Weiter-)Entwicklung in existierenden Strukturen.

Genau das ist die Chance, die kleine und mittlere Unternehmen beim Einsatz von KI-Systemen für sich identifiziert haben: Bestehende Potenziale der Digitalisierung weiter zu heben. Dank der Digitalisierung gelang es KMU, zeit- und ressourcenintensive Tätigkeiten zu vereinfachen und damit Kosten zu sparen. Mit Künstlicher Intelligenz setzt man dies nun auf die nächste Ebene.

Es geht nicht mehr nur darum, Mitarbeiter durch Digitalisierung bei Tätigkeiten zu unterstützen, sondern diese Arbeit mit Hilfe von KI effektiver zu machen. Die Produktivität kann so um 30 Prozent gesteigert werden. Bevorzugte Einsatzbereiche für KI sind das Rechnungswesen, die Personalplanung, aber auch die Logistik. Beispielsweise kommen in

„Es geht nicht mehr nur darum, Mitarbeiter durch Digitalisierung bei Tätigkeiten zu unterstützen, sondern diese Arbeit mit Hilfe von KI effektiver zu machen.“

Montageanlagen Algorithmen zur beschleunigten Auswertung von Bilddateien für die Lageerkennung zum Einsatz; oder auch Verknüpfungen mit vorhandenen Termin- und Personalplanungstools, um den Einsatz der Mitarbeiter zu optimieren.

Mittelständler brauchen praxisnahe Beispiele, die auf ihr eigenes Unternehmen anwendbar sind. Wir als Verband fördern dies, beispielsweise mit der gezielten Vernetzung von Unternehmen, aber auch durch Veranstaltungen und Projekte. So haben wir im Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Gemeinsam Digital in den vergangenen zwei Jahren mehr als 38.000 mittelständische Unternehmen erreicht.

Das BMWi schätzt, dass durch KI die Bruttowertschöpfung jährlich um bis zu zwei Prozent steigen kann. Das schaffen die Konzerne nicht allein. Dazu muss der Mittelstand mit ins Boot geholt werden. Und wir brauchen politischen Rückenwind für die Nutzung der Künstlichen Intelligenz. Gerade in Zukunftstechnologien erleben wir es immer wieder, dass die Politik Regulierungen schafft, bevor die Technik überhaupt Anwendung finden konnte. Nicht Angst vor, sondern Freude auf – dieses Motto des unternehmerischen Mittelstands sollte auch für den Umgang der Politik mit KI gelten.

Mario Ohoven,  
Präsident des Bundesverbandes  
mittelständische Wirtschaft (BVMW)

ANZEIGE – SPONSORINER INHALT

## Modernste Logistik und Consulting im Eisenbahnverkehr

„Zuverlässigkeit schafft Vertrauen“, das ist seit vielen Jahren das Motto der BBL Logistik Gruppe. Damit ist die Gruppe seit Jahren auf einem soliden Erfolgskurs.

10 Kilometer eigene Gleisanlagen, Lagerflächen mit 100.000 m<sup>2</sup> und 30 eigene Diesel-, Hybrid- und E-Lokomotiven stehen unseren Kunden an drei Standorten für den bundes- und europaweiten Einsatz zur Verfügung. Der Schwerpunkt liegt in der logistischen Planung und Versorgung von Bahnbaustellen. Da werden Gleisbaugeräte transportiert, Maschinen bereitgestellt und Waggons mit Baustoffen zu den Baustellen gebracht. Rund 160 Mitarbeiter sind in der BBL Logistik Gruppe zuverlässig für Kunden aus allen Bereichen der Bahnlogistik und dem Consulting tätig.

Die BBL Logistikgruppe setzt sich aus drei Komponenten zusammen: Die Muttergesellschaft, die BBL Logistik GmbH, übrigens ein Eisenbahnverkehrsunternehmen (EVU) und nach § 56 KrWG zertifizierter Entsorgungsbetrieb, bietet die schienengebundene Ver- und Entsorgung von Bauprojekten in ganz Deutschland an. Ob nun neue Weichen im Hamburger Hauptbahnhof verbaut werden müssen oder alte Strecke renaturiert werden. Die BBL Logistik GmbH hat die dafür nötigen Mittel für den zuverlässigen Transport mit dem eigenen



Fuhrpark, überwacht die Lieferfristen und stellt bei Bedarf auch große Lagerflächen als Puffer für die Zwischenlagerung zur Verfügung. Ist der Bau abgeschlossen, findet durch die BBL Logistik eine schienengebundene Entsorgung aller Abfallstoffe inklusive einer Abfallanalytik statt.

Die BBL Consulting GmbH ist ebenfalls ein EVU, erbringt Planungs- und Beratungsleistungen sowie Prozessmanagement gem. DIN ISO 9001:2015, ECM, VPI und zur Erlangung von Sicherheitsbescheinigungen für den gesamten Bereich der

Eisenbahnverkehrsunternehmen. Wer auf einem öffentlichen Schienennetz am Eisenbahnbetrieb teilnehmen will, muss die Sicherheitsbescheinigung nach § 7a AEG nachweisen. Die BBL Consulting unterstützt ihre Kunden bei der Erlangung dieser Bescheinigung. Die BBL Consulting ist aber im Bereich der Instandhaltungsmanagement tätig. Güterwagen unterliegen den strengen Richtlinien der EU 2008/110/EG. Demnach muss jedem Fahrzeug eine ECM-Stelle (Entity in Charge of Maintenance) zugewiesen werden. Das können die Unternehmen selber machen, sie können das aber auch durch die BBL Consulting realisieren lassen. Zudem bietet die BBL Consulting GmbH Hilfestellung bei der professionellen Umsetzung der EU-Verordnung 445/2011/EU, welche folgende vier Funktionen beinhaltet: Das Management, die Instandhaltung des Fuhrparks, nötige Reparaturen in der Werkstatt und die komplette Dokumentation der Programme und Unterlagen. Der dritte Teil der BBL Logistikgruppe ist die BBL Technik GmbH in Oebisfelde, der Standort für Wartung, Reparaturen und Instandhaltung bei Schienenfahrzeugen.

Die BBL Logistik Gruppe ist gut gerüstet für eine erfolgreiche Zukunft.

Weitere Informationen unter: [www.bbl-logistik-gruppe.de](http://www.bbl-logistik-gruppe.de)



Foto: DsiN / Thomas Rafälzyk

Thomas Kremer, Vorsitzender von Deutschland sicher im Netz e. V. (DsiN)

# Updates sind die halbe Miete

**Sicherheit im Netz ist ein Thema, das viele Mittelständler noch immer unterschätzen. Die gute Nachricht: Die Sensibilität für die Gefahren wächst.**

Deutschlands Mittelständler sind das Rückgrat der hiesigen Wirtschaft. Da fällt es schwer ins Gewicht, dass vielen Betrieben und Unternehmen offenbar noch immer nicht klar ist, welche Gefahren sich für sie aus der Vernetzung mit dem Internet ergeben. „Das Thema digitale Sicherheit hat in den meisten Fällen nicht den Stellenwert, den es im Unternehmen bedürfte“, stellt Thomas Kremer, Vorsitzender von Deutschland sicher im Netz e. V. (DsiN) fest. Aber immerhin gibt es inzwischen Lichtblicke: Experten stellen einen zwar langsamen, aber stetigen Trend zu verbesserten Sicherheitsvorkehrungen fest.

Die Sensibilität für das Thema zu erhöhen hat sich DsiN zur Aufgabe gemacht. „Mit kluger Aufklärungsarbeit gelingt es uns, digitale Schutzkompetenzen breitenwirksam zu vermitteln“, freut sich Kremer. Das ist umso notwendiger, weil gerade die kleinen und mittleren Unternehmen nach wie vor die bevorzugten Ziele von Angreifern sind. Um solche Cyberangriffe von außen abwehren zu können, müssen Unternehmen gut dagegen gewappnet sein. „Neben aktuellen Softwareversionen, Firewall

und Anti-Virus-Lösungen gehört geschultes Verhalten dazu“, so Kremer. Innovative Angebote wie IT-Sicherheit@Mittelstand, eine Workshop-Reihe von DIHK und DsiN, ermöglichen Geschäftsführern und Entscheidern in kleinen Unternehmen, IT-Sicherheit anzupacken. „Motivation und Einfachheit sind hier das A und O.“

*„Wenn Unternehmen beim IT-Schutz an der falschen Stelle sparen, ist das im besten Falle fahrlässig.“*

Allerdings ist der Wunsch, Kosten zu sparen, nicht selten größer als der, sich gut abzusichern. Die Folgekosten können jedoch später erheblich höher sein. „Wenn Unternehmen beim IT-Schutz an der falschen Stelle sparen, ist das im besten Falle fahrlässig“, findet Experte Kremer. Allerdings ist auch an diesem Punkt festzustellen, dass das Bewusstsein steigt – übrigens auch, weil bei zu großer Sorglosigkeit eine Haftung drohen könne. Ohnedies muss ein ausreichender IT-Schutz gar nicht teuer sein. Informationen darüber kann man sich bei der DIHK ebenso holen wie auf zahlreichen Nachrichten-Apps über Sicherheitsvorfälle. Dazu zählt beispielsweise das kostenfreie DsiN-Sicherheitsbarometer, kurz SiBa-App.

Fatal ist, dass oft nur eine einzige Schwachstelle nötig ist, um in das IT-System eines Unternehmens einzudringen. „Jedes System ist eben nur so stark wie sein schwächstes Glied“, so Kremer. Deshalb müsse IT-Sicherheit ganzheitlich gedacht werden: „Es ist nicht möglich, alles auf einen Schlag sicher zu machen und

es ist wichtig, jede Komponente unter die Lupe zu nehmen, und zwar technischer wie organisatorischer Art.“

Kremer nennt ein Beispiel für eine solche Schwachstelle: den USB-Stick. Ein Unternehmensvertreter erhält auf einer Messe einen Stick mit Produktinformationen. „Dem Urheber kann und sollte man erst einmal nicht vertrauen. Um trotzdem zu erfahren, was sich auf dem Stick befindet, bieten sich sogenannte Sand Boxes an“, rät er. Dabei handelt es sich um Rechner, die nicht mit dem Firmennetzwerk verbunden sind und die auch sonst keine Daten oder sonstige Applikationen wie E-Mail ausführen. Und sie verfügen über einen aktuellen Sicherheitsstand und können

genutzt werden, um den Datenträger zu öffnen. Das gehört zu einem ganzheitlichen IT-Sicherheitsprozess.

Ein wesentlicher Faktor für das Gelingen sei dabei der sensibilisierte und geschulte Mitarbeiter. Denn für Cyberkriminelle sind Mitarbeiter das bevorzugte Angriffsziel. „Fehlendes Wissen und ein zu sorgloser Umgang mit IT und digitalen Medien spielen den Angreifern in die Hände“, lautet die leidige Erfahrung Kremers. Die Verantwortung dafür liegt aber auch bei den Unternehmen, denn laut aktuellem DsiN-Sicherheitsmonitor gibt es bei weniger als einem Drittel regelmäßig Mitarbeiterschulungen.

Unabdingbar ist auch, dass der IT-Schutz ganzheitlich ausgerichtet ist. Kremer: „Nur ein solches System bietet den nötigen Schutz. Die Grundkomponenten wie Firewall und aktuelle Betriebssysteme werden beispielsweise im IT-Grundschutz des Bundesamts für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) spezifiziert. Zudem gibt es technische und organisatorische Maßnahmen, die für ein ganzheitliches Sicherheitssystem ergriffen werden können.“ Wichtig sind zusätzlich regelmäßige Updates. „Sie sind die halbe Miete“, so Kremer. Für verfügbare Updates ist ein Blick auf die SiBa-App oder auf die Seiten von DsiN oder des BSI hilfreich.

Schließlich ist auch die Verschlüsselung der eigenen Daten zentral für die IT-Sicherheit. Und zwar sowohl die Verschlüsselung der digitalen Kommunikation, als auch die der gespeicherten Daten, auf Servern, mobilen Endgeräten oder in der Cloud. „Der Austausch von sensiblen Daten über E-Mail oder Webapplikationen sollte immer verschlüsselt erfolgen. Auch gespeicherte Daten sollten stets ausreichend verschlüsselt sein.“

Zwar ist die eigene Sicherheit in erster Linie eine Aufgabe der Unternehmen, aber Kremer hat auch eine Forderung an die Politik. „Wir brauchen eine Roadmap, die Aufklärungsaktivitäten und -bedarfe in Deutschland identifiziert, zusammenführt und mit einem Fahrplan hinterlegt, um die notwendigen Maßnahmen anzuschieben. Starke Akteure in Wirtschaft, Staat und Gesellschaft müssen hier zusammenwirken. Hier kann und sollte die Politik das notwendige Aufbruchsignal senden. Es wäre Zeit.“

Text: Armin Fuhrer

## FAKTEN

Deutschlands mittelständische Unternehmen vernachlässigen noch immer die Sicherheit ihrer IT-Systeme. Das kann fatale Folgen haben, wenn es Hackern gelingt, in das System einzudringen und Daten zu stehlen. Ein Unsicherheitsfaktor sind die eigenen Mitarbeiter, denen oft die Gefahren gar nicht bewusst sind.

# Die NUFAM – der Treffpunkt der Nutzfahrzeugbranche



Foto: KMK/Jürgen Pöschner

**Bereits zum sechsten Mal trifft sich die Branche auf der Messe in Karlsruhe. Vom 26. bis zum 29. September wird den Besuchern der NUFAM das gesamte Leistungsspektrum der Nutzfahrzeuge geboten.**

Die Fachbesucher kommen aus Kommunen und öffentlichen Einrichtungen, dem Handwerk und vielen mittelständischen Baubetrieben. Auch auf der NUFAM wird der Anteil der Fahrzeuge mit einem alternativen Antrieb immer größer. Die drohenden Fahrverbote in vielen Städten treiben die Entwicklung der E-Mobilität schnell voran. „Elektromobilität ist nur eine der vielen spannenden Entwicklungen, die wir aktuell in der Nutzfahrzeugbranche sehen. Natürlich setzen alle großen Hersteller von Nutzfahrzeugen auch auf elektromobile Antriebsformen, die vor allem im Stadtverkehr und auf der sogenannten „letzten Meile“ großes Potenzial haben. Dies spiegelt sich auch auf unserer Nutzfahrzeugmesse wider. Doch in der Branche spielen zunehmend auch andere alternative Antriebstechnologien eine Rolle, wie beispielsweise Brennstoffzellen, Erdgas sowie hybride Antriebe – so auch in der Nutzfahrzeugindustrie,“ sagt Britta Wirtz, die Geschäftsführerin der Karlsruher Messe- und Kongress GmbH.

**Doch auch das** Thema autonomes Fahren wird gerade im Bereich der Nutzfahrzeuge immer wichtiger. In Schweden rangieren schon die ersten Müll-LKW vollautomatisch durch die Straßen. Viele Experten schätzen, dass sich der gewerbliche Bereich viel schneller entwickeln wird als der Private. „Schon heute über-

nehmen intelligente Assistenzsysteme und Komponenten im Fahrzeug viele Aufgaben, die früher der Berufskraftfahrer ausführen musste. Hier sind zum Beispiel Abbiegeassistenten, Bremsysteme oder vernetzte Achsen zu nennen. Auf der NUFAM können Besucher einen Blick in diese Zukunft des vernetzten und autonomen Fahrens werfen, denn unsere Aussteller zeigen Produkte, die die Entwicklung zu selbstfahrenden Lkw unterstützen. Außerdem bildet das Testfeld Autonomes Fahren Baden-Württemberg mit seinem Standort in Karlsruhe ein optimales Umfeld für die NUFAM. Auf dem Testfeld werden Mobilitätskonzepte im Reallabor getestet. Auch hierüber kann man sich auf der NUFAM informieren,“ erklärt die Geschäftsführerin der NUFAM, Britta Wirtz.

**Rund 400 Aussteller** werden im September in Karlsruhe dabei sein, 25.000 Fachbesucher werden erwartet. Die Messe ist längst zu einem Pflichttermin in der Branche geworden und steht zum ersten Mal unter der Schirmherrschaft des Bundesverkehrsministeriums. „Das Themenspektrum ist sehr vielfältig, denn die Zukunftsthemen Elektromobilität und autonomes Fahren stehen genauso im Fokus, wie die Dauerthemen Energieeffizienz, Zeitersparnis und Kostenreduktion oder Fahrermangel. Beim Treffpunkt Kommunal haben die Besucher die Gelegenheit, Kommunalfahrzeuge, Aufbauten und Anbaugeräte zu besichtigen und in Aktion zu erleben,“ wirbt Britta Wirtz für einen Besuch auf der NUFAM im September.

Text: Jörg Wernien

## Eine Branche vor dem großen Wandel

**Seit Wochen besuchen chinesische Delegationen ein europäisches Land nach dem anderen. Sie reden mit Betreibern von Häfen und Eisenbahnen, versprechen viel Geld und Strukturmaßnahmen. Sie wollen die neue Seidenstraße aufbauen und benötigen Partner in aller Welt. Rund eine Billion Euro beträgt das Investitionsvolumen der Chinesen. Große Chancen für die Logistikbranche, sich in die „One Belt, One Road“ Initiative einzubringen.**

**Wie wirkt sich** das auf der Messe „transport logistic“ aus? „Auf der Messe transport logistic stellen wir aktuell ein starkes Interesse aus China fest, da unsere chinesischen Partner den Zugang nach Europa suchen. China will mit der Seidenstraße-Initiative zwar klar seinen geopolitischen Einfluss stärken, um neue Absatzmärkte zu erschließen, aber: Die Initiative wird auch die Anzahl der Waren, die zwischen Europa und China transportiert werden können, signifikant steigern. Das wirkt sich positiv auf europäische Unternehmen aus. So geht beispielsweise die Deutsche Bahn davon aus, ihren Warentransport

zwischen China und Europa von etwa 90.000 Containerbewegungen in 2018 auf 100.000 in 2020 steigern, sagt Stefan Rummel der Geschäftsführer der Messe München.

**Aber auch die** Digitalisierung der Logistik ist ein großes Thema auf der Messe. Gerade in der Logistik werden die spannenden Themen der Zukunft vorangetrieben. Der digitale Reifegrad ist hier besonders hoch, sagt Stefan Rummel. „In einer aktuellen Online-Umfrage unter 2.680 Logistikprofis aus allen Bereichen sehen sich 11 Prozent als Digitalisierungs-Pioniere, 33 Prozent der Befragten haben bereits eine digitale Gesamtstrategie im Unternehmen, 35 Prozent sagen, dass ihr Unternehmen mit Start-ups zusammenarbeitet. Von Internet-of-Things bis Künstliche Intelligenz – die Logistik mischt bei der Digitalisierung ganz vorne mit. „

**Die Messe „transport logistic“** findet vom 04. bis zum 07. Juni auf dem Messegelände in München statt.

Text: Jörg Wernien



Foto: Christian Hartmaier / Messe München GmbH

# OPTIMAL FULFILLMENT THROUGH INTEGRATED CONNECTIVITY.

Mit optimierten Fulfillment-Lösungen von DACHSER erhalten Sie alles aus einer Hand. Ob Transport, Lagerung oder Value Added Services, integrierte und digitalisierte Prozesse sorgen für hohe Transparenz und Sicherheit. Konnektivität innerhalb der eigenen Systeme sowie zu externen Plattformen ist dabei die Grundlage für einen durchgängigen und belastbaren Datenaustausch.

## DACHSER auf der transport logistic 2019.

Besuchen Sie unsere multimediale Erlebniswelt auf der transport logistic 2019. Im Gespräch mit unseren Experten sowie auf unseren täglichen Impulsvorträgen erfahren Sie alles über unsere neuesten Innovationen, unser globales Netzwerk und unsere hohen Qualitätsstandards. Mehr Informationen erhalten Sie unter [www.dachser.com](http://www.dachser.com)

transport logistic, 4. – 7. Juni 2019  
Messe München, Halle B6, Stand 101/202





# Starke Stimme des Unternehmertums

GESPONSORTER INHALT

## „Wir geben mehr als Kapital“

Die Beteiligungsgesellschaft Abacus alpha kauft nicht, um zu verkaufen.

Ein Gespräch mit Geschäftsführer Frank Hüther.

**Herr Hüther, was unterscheidet die Abacus alpha GmbH von anderen Beteiligungsgesellschaften?**

Wir sind nicht exitorientiert und auch nicht fondsbasiert. Unser strategischer Ansatz ist, Unternehmen langfristig und nachhaltig fortzuführen (Buy and Hold) und gemeinsame Stärken für das Wachstum und den Ausbau der Marktposition zu nutzen (Buy and Build). Damit nachhaltiges Wachstum gelingen kann, bedarf es eines langen Atems sowie eines Klimas vertrauensvoller Zusammenarbeit, Offenheit und Professionalität. Das hat uns unsere Erfahrung gelehrt, daran halten wir fest.

**Welche Themenfelder interessieren Sie besonders?**

Das sind vor allem die Bereiche Digitalisierung & Automatisierung – Stichwort Industrie 4.0 – Cleantech & Greentech, Additive Fertigung & Innovative Werkstoffe sowie kaufmännische und Industrie-Dienstleistungen. Wir sind also breit aufgestellt. Interessant ist die Zusammenarbeit mit uns unter anderem für Unternehmen mit einem

Umsatz von bis zu 20 Millionen Euro, die etwa vor einem nächsten Wachstumsschritt stehen oder die Internationalisierung anstreben. Das ist dann eine ideale Phase, um uns an Bord zu holen. Aber auch Unternehmen mit einer Nachfolgethematik, die nach einem zuverlässigen und fairen Partner suchen, sind mit uns an ihrer Seite gut beraten. Ihnen ermöglichen wir, Lebenswerke fortzusetzen und die Interessen von Familienmitgliedern zu wahren. Und auch ausgewählte Start-ups passen zu uns.

**Wie sieht Ihr Portfolio denn derzeit aus?**

Mittlerweile haben wir 15 operative Gesellschaften in unserem Portfolio. Sämtliche Beteiligungen profitieren von unserem stetig wachsenden Netzwerk, in dem alle voneinander lernen. Beispielsweise wenn es um den Aufbau oder Ausbau internationaler Strukturen, um IT-Themen oder einen optimierten Marktzugang geht. Um den Austausch zu fördern, veranstalten wir jedes Jahr Management-Meetings. Es ist immer sehr spannend zu sehen,



**Frank Hüther,**  
Geschäftsführer von Abacus alpha

was sich dabei entwickelt. Wir fördern jedoch nicht nur den Wissenstransfer, sondern stellen auch Dienstleistungen im Bereich Personal, Controlling oder Buchhaltung bereit. Und unsere Investment Manager stehen mit ihrem Know-how und ihrer Expertise gerne zur Verfügung!

**α abacus alpha**

Weitere Infos: [www.ab-alpha.de](http://www.ab-alpha.de)

„Freiheit, Eigentum, Wettbewerb und Verantwortung: Für diese Werte stehen wir ein.“

**Seit nunmehr 70 Jahren repräsentieren DIE FAMILIENUNTERNEHMER die wirtschafts-politischen Interessen der mittlerweile rund 180.000 Familienunternehmer in Deutschland.**

**Wie keine andere** Organisation in Deutschland vertreten DIE FAMILIENUNTERNEHMER die Interessen familiengeführter Betriebe. Das Prinzip der Einheit von Risiko und Haftung, ein fairer Wettbewerb und die Übernahme von Verantwortung stehen für die 6.000 Mitglieder weit oben auf der Agenda. Was viele nicht wissen: Rund 90 Prozent der Unternehmen in Deutschland sind Familienunternehmen. Diese beschäftigen etwa 8 Millionen Mitarbeiter, das entspricht 60 Prozent aller sozialversicherungspflichtigen Arbeitsplätze. Auch in der Ausbildung sind Familienunternehmen ganz weit vorn – immerhin stellen sie rund 80 Prozent aller Ausbildungsplätze.

**Anlässlich des letzten** Parlamentarischen Abends kamen Familienunternehmer und Vertreter der Bundestagsfraktionen in Berlin zu Diskussion und Austausch zusammen. Präsident Reinhold von Eben-Worlée eröffnete mit seiner Rede die Kampagne zum 70-jährigen Jubiläum des Verbands. Dieser wurde 1949 gegründet, um Ludwig Erhards Kampf für die Soziale Marktwirtschaft zu unterstützen. Seitdem setzen sich DIE FAMILIENUNTERNEHMER konsequent für eine ordnungspolitische Wirtschaftspolitik ein. In seiner Rede kritisierte Reinhold von Eben-Worlée folglich nicht nur die Sozialausgaben, die seiner Meinung nach drohen, das Solidarprinzip der Sozialen Marktwirtschaft zu sprengen, sondern auch die Vorstöße des Bundeswirtschaftsministers für eine neue staatliche Industriepolitik. Nationale Champions entstünden im Wettbewerb, nicht durch staatliche Subventionen, so sein Credo.

**Deutliche Worte** fand er zuletzt auch für die Pläne des Bundeswirtschaftsministeriums, das offenbar plant, die Hürde des Meisterzwangs für viele Handwerksberufe wieder zu errichten. „Dies ist der nächste Baustein in der wettbewerbsfeindlichen Agenda von Bundeswirtschaftsminister Altmaier. Bereits mit seiner nationalen Industriestrategie hat er versucht, den Wettbewerb in Deutschland zu torpedieren. Nun tritt er dafür ein, erfolgreich von der Meisterpflicht befreite Gewerke zurück in dies Zwangskorsett zu drängen“, kritisiert Reinhold von Eben-Worlée. Für viele erfolgreiche Handwerker sei dies ein derber Schlag für ihre Selbständigkeit und für viele Auftraggeber ein Hindernis für Investitionen. Schon jetzt müssten Privatkunden und Betriebe oft wochenlang auf geeignete Handwerker warten. „Die Wiedereinrichtung dieser Hürde für eine Selbstständigkeit von Handwerkern, gerade in Zeiten des Fachkräftemangels, zeigt, wie weit sich unser Wirtschaftsministerium von wettbewerblichen Strukturen entfernt hat“, so der Verbandspräsident weiter. Das Thema Europa beschäftigt DIE FAMILIENUNTERNEHMER ebenfalls. Daher setzen sich diese dafür ein, dass national gewählte Regierungen nicht aus der politischen Verantwortung entlassen werden, Risiko und Haftung sollten auch für Staaten gelten.

**Seine Ideen, Forderungen** und Positionen trägt der Verband von Berlin aus in die Landesverbände und Regionen. Zu den politischen Forderungen für den Bereich des Arbeitsmarktes gehört: Vorfahrt für Beschäftigung. Hier macht sich der Verband für mehr unternehmerische Freiheit, Bürokratieabbau und Flexibilität am Arbeitsmarkt stark. In puncto Energiewende setzen sich DIE FAMILIENUNTERNEHMER für eine

marktwirtschaftliche Energiepolitik ein, die keinem Unternehmen den Stecker zieht. Zur Bildungspolitik vertritt der Verband die Auffassung: Nachwuchs ist die beste Fachkräftesicherung. Für einen erfolgreichen Start ins Berufsleben bräuchten Kinder eine gute Bildung und lebensnahe – auch wirtschaftliche – Lerninhalte, so eine der zentralen Forderungen. Im Bereich der Steuerpolitik kämpft der Verband für eine krisenpräventive Steuerpolitik, die die Eigenkapitalbasis von Unternehmen stärkt und ihnen Anreize bietet, in Deutschland zu produzieren und zu investieren. Einheit von Risiko und Haftung: So lautet die Devise für den Finanzmarkt und die Bankenregulierung. Und schließlich ist es den Familienunternehmern ein wichtiges Anliegen, die Digitalisierung zu befeuern.

**Das Jubiläum soll** bei den Familienunternehmer-Tagen am 9. und 10. Mai in Berlin ausgiebig gefeiert werden. Ein rauschendes Fest soll es werden. Nicht minder rauschend wird es danach mit Sicherheit weitergehen: Denn da stehen noch viele Missionen an.

Text: Chan Sidki-Lundius

## FAKTEN

### Reinhold von Eben-Worlée

Der geschäftsführende Gesellschafter der E.H. Worlée & Co. KG ist seit 2017 Präsident des Verbands. Die Worlée-Unternehmensgruppe mit Sitz in Hamburg veredelt und verarbeitet Grundstoffe für die Lebensmittelindustrie. Reinhold von Eben-Worlée (Jg. 1957) führt das Unternehmen in fünfter Generation. Nach einer Ausbildung zum Industriekaufmann studierte er Lebensmitteltechnologie. Eben-Worlée hat drei Töchter.

Text: Kirsten Schwieger

ANZEIGE – GESPONSORTER INHALT

## Neue Wege der Unternehmensfinanzierung



**Carl-Jan von der Goltz,**  
Geschäftsführender Gesellschafter  
Maturus Finance GmbH  
[www.maturus.com](http://www.maturus.com)

### Strategischer Modellmix unabdingbar

Die Prognosen des Bankenreports 2030 von Oliver Wyman bestätigen, was sich schon lange am Horizont andeutet: Die Bankenlandschaft Deutschlands steht vor einer Wende. Von den aktuell rund 1.600 Banken in Deutschland werden in 10 bis 15 Jahren zwischen 150 und 300 übrigbleiben. Während viele traditionelle Player, wie private Geschäftsbanken, öffentlich-rechtliche Anbieter und Genossenschaftsbanken mit langen Entscheidungswegen, starren Strukturen sowie politischen und gesellschaftlichen Besonderheiten kämpfen, entsteht eine neue Säule aus alternativen Finanzierern und

neuen Wettbewerbern, wie Auslandsbanken, FinTechs, Anbietern von Marktinfrastruktur und globalen Technologiekonzernen. Es bleibt abzuwarten, was diese Säule im deutschen Mittelstand bewirken wird. Doch bereits heute ringen diese aufstrebenden Wettbewerber mit Banken um die Gunst der Unternehmer. Denn diese haben oftmals bereits umgedacht, wie die aktuelle Studie vom Bundesverband Factoring für den Mittelstand (BFM) belegt: Von den 1.653 befragten Unternehmen gehen 69 Prozent davon aus, dass die strategische Bedeutung der Unternehmensfinanzierung zunehmen wird und dass eine breitere Aufstellung dafür unabdingbar ist. So umfasst für 55 Prozent der Entscheider eine ausgewogene Finanzierung neben Eigen- und Fremdkapital auch Beteiligungen, Factoring und Leasing. 62 Prozent wünschen sich dabei mehr Unabhängigkeit von der Hausbank, alternative und zusätzliche Finanzierungspartner werden somit für Mittelständler immer wichtiger.

### Flexible Finanzierung für besondere Anlässe

Alternative Modelle stehen nicht in direkter Konkurrenz zum Geschäft der Banken, vielmehr fungieren sie als Ergänzung – zum Beispiel für die Realisierung von Sondersituationen, die es im Unternehmen immer wieder gibt. Für produzierende Unternehmen mit einem umfangreichen Maschinen- und Anlagenpark kann das Leasingmodell Sale & Lease Back eine passende Variante sein. Gebrauchte Maschinen, die häufig

erhebliche finanzielle Mittel binden, werden verkauft und sofort wieder zurückgeleaset. Die Firma erhält im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung frische Liquidität, die ohne Covenants zur Verfügung steht – beispielsweise für Investitionen in neue Geschäftsbereiche, die Ablösung von Gesellschaftern, den Erwerb von Unternehmen, die Umsetzung von Unternehmensnachfolgen oder die Restrukturierung des Betriebes. Im Gegensatz zum klassischen Bankkredit lässt sich das Modell unabhängig von der Bonität umsetzen, so dass Sale & Lease Back selbst in sehr angespannten Unternehmenssituationen zum Einsatz kommen kann. Bei der Bewertung des Engagements wird ausschließlich auf die Objekte abgestellt – diese müssen werthaltig, mobil und universal einsetzbar sein. Sale & Lease Back kommt vor allem in produzierenden Unternehmen zum Einsatz, wie im Maschinenbau, der Metall-, Kunststoff- und Holzverarbeitung, in der Lebensmittelindustrie, der Textil- oder Druckindustrie. Doch auch Betriebe aus dem Hoch- und Tiefbau oder aus dem Transportwesen nutzen das Modell zur Liquiditätsgewinnung. Als Mittelstandsfinanzierer bildet die Maturus Finance GmbH bereits seit 2005 assetbasierte Finanzierungslösungen in Deutschland und seit 2015 auch in Österreich ab. Das Finanzierungsvolumen liegt meist zwischen 400.000 Euro und 15 Millionen Euro, in Einzelfällen auch darüber hinaus. Für eine erste Einschätzung zu einer möglichen Kaufpreissumme reicht bereits ein detaillierter Anlage- und Leasingpiegel.



Foto: Pressefoto



Foto: Julian Larsson, LARSSON MEDIENPRODUKTION

Nico Reimers, Gründer und Geschäftsführer der ELBE Industrietechnik GmbH

# „Eine echte Alternative zu herkömmlichen Finanzierungen“

**Für den Ausbau ihrer Standorte hat die ELBE Industrietechnik GmbH bei der Finanzierung auf die Zusammenarbeit mit einer Crowdfunding-Plattform gesetzt. Eine richtige Entscheidung, wie sich im Nachhinein herausgestellt hat.**

**40 Millionen Gesamtleistung, 300 Mitarbeiter, vier Hauptstandorte:** Die ELBE Industrietechnik GmbH, die ihre Zentrale in der Hamburger Speicherstadt hat, gehört zu den führenden Full-Service-Anbietern von Fördertechnik in Deutschland. Die Kunden kommen aus den unterschiedlichsten Industriezweigen, vor allem aus dem Rohstoff-, Lebensmittel- und Recyclingbereich. Für sie entwickelt und betreut die ELBE Industrietechnik technische Anlagen – von der Entwicklung der Sondermaschinen bis zu deren Optimierung aus einer Hand. Zum Leistungsspektrum gehören beispielsweise Förderbandsysteme, die für den innerbetrieblichen Transport genutzt werden und dazu beitragen, den Kunden Kosten zu sparen. Um weiter zu wachsen, erweitert die ELBE Industrietechnik seit einigen Jahren konsequent ihre Standorte im Norden und Süden Deutschlands. „Unser Ziel ist es, bestehende und

neue Kunden im Bereich industrietechnische Anlagen regional und überregional noch intensiver zu betreuen“, sagt Nico Reimers, Gründer und Geschäftsführer der ELBE Industrietechnik GmbH.

**Im Jahr 2017** stand ein weiteres Wachstumsvorhaben auf der Agenda, eine Standorterweiterung. „Dazu benötigten wir Risikokapital, das mit einem normalen Bankkredit nicht darstellbar gewesen wäre“, erzählt Nico Reimers. Die Wahl fiel schließlich auf eine Nachrangfinanzierung, weil diese insbesondere für wachstumsstarke Unternehmen sehr interessant ist. Einerseits, weil Unternehmer unabhängig von externen Geldgebern bleiben, andererseits, weil die eigenkapitalähnliche Finanzierungsform die Bonität im Jahresabschluss verbessert. Nach eingehender Recherche nahm Nico Reimers schließlich Kontakt zu einer Crowdfunding-Plattform mit Sitz in Berlin auf. „Wir waren überrascht, wie professionell und vor allem interessiert die Geschäftsführung sich präsentierte und wie viel Zeit sie sich für uns genommen hat. Unser Eindruck war von Anfang an positiv“, bilanziert Nico Reimers. Der erste Eindruck bestätigte sich. Innerhalb weniger Tage, nach eingehender

Prüfung durch ein Rating-Team, erhielt die ELBE Industrietechnik eine positive Rückmeldung für eine maßgeschneiderte Finanzierung. Gerademaß drei Monate dauerte es, bis das Finanzierungsprojekt mit dem Titel „Passgenaue Fördertechnik für die Industrie“ gezeichnet war. Zum Vergleich: Viele Banken benötigen hierfür je nach Komplexität teilweise deutlich länger. „Unser Crowdfunding-Partner hat einen ansprechenden Unternehmensfilm für uns gedreht und eine starke Kampagnenseite entwickelt. Das ganze Projekt verlief unbürokratisch und überzeugend. Unter dem Strich eine rundum positive Erfahrung, und das zu Markt-gerechten Konditionen für Nachrangkapital“, bilanziert Nico Reimers.

**Überzeugend war schließlich** auch das Interesse der Anleger. Die Finanzierungsschwelle von 500.000 Euro wurde innerhalb weniger Stunden erreicht. Insgesamt finanzierten die Anleger im Laufe der insgesamt vierwöchigen Kampagne eine Summe von 1,6 Millionen Euro. Eine spannende Zeit sei das gewesen, die von einem Erfolgserlebnis gekrönt wurde, sagt Nico Reimers. Aufgrund der eigenen Erfahrung kann er es jetzt gut nachvollziehen, dass die

Crowdfinanzierung und FinTechs in Deutschland mittlerweile immer besser angenommen werden. „Die Finanzierungsmöglichkeit bietet sich bei weitem nicht mehr nur für hippe Start-ups an. Auch mittelständische Unternehmen oder alteingesessene kleinere Firmen, die Wachstumskapital benötigen, oder aber die Nachfrage zu klären haben, sind mit einer Crowdfinanzierung gut bedient, sofern die öffentliche Vermarktung des Vorhabens eine Option darstellt.“ Gut bzw. Risiko-adäquat bedient werden übrigens auch die Anleger. Bei einer Gesamtlaufzeit von fünf Jahren hat ihnen die ELBE Industrietechnik einen Festzins in Höhe von 8 Prozent und einen Erfolgsszins von einmalig bis zu 20 Prozent angeboten.

**Unternehmen, die über** eine Crowdfinanzierung Zugang zu Nachrangkapital oder aber zu klassischen Krediten durch private Anleger und Investoren erhalten wollen, sollten bei der Suche nach einem zuverlässigen und guten Partner auf Kleingedruckte und auf die Bewertungen anderer Firmen achten. Ein Qualitätsmerkmal ist die Mitgliedschaft im Bundesverband Crowdfunding oder im Euro-

pean Crowdfunding Verband. Zur Auswahl stehen meistens mehrere Finanzierungsmodelle ohne Standard-Banksicherheiten, zum Beispiel Betriebsmittelkredite, Wachstumsfinanzierungen, Investitionsfinanzierungen oder aber Finanzierungen, die eine Prozessoptimierung zum Ziel haben. Seriöse Anbieter zeichnen sich dadurch aus, dass sie ihre Kunden vollumfänglich beraten und begleiten – von der Erstellung eines Kampagnenkonzepts über die reibungslose Umsetzung der anlegergerechten Kampagne einschließlich des Videodrehs bis hin zur Administration und Vermarktung. Kosten sollten erst nach einer erfolgreich abgeschlossenen Finanzierung entstehen.

**Die ELBE Industrietechnik GmbH** will auf alle Fälle weiter wachsen und weitere Unternehmen akquirieren. Für den Fall, dass weiteres Wachstumskapital benötigt wird, schließt Nico Reimers die Finanzierung durch eine Crowd nicht aus: „Denn das ist eine gute und unbürokratische Alternative zu einer herkömmlichen Finanzierung durch eine Bank oder einen klassischen Mezzanine-Investor.“

Text: Chan Sidki-Lundius  
ANZEIGE



Unsere Strategie ist, Unternehmenswerte zu erhalten, zu erweitern und Unternehmen nachhaltig und langfristig fortzuführen. Sprechen Sie mit uns über Nachfrage und Generationswechsel. Eine Beteiligung, die Ihnen neue Perspektiven eröffnet. [www.ab-alpha.de](http://www.ab-alpha.de)

**α abacus alpha**

# „Wir sind Verbündeter unserer Kunden“



**Christopher Grätz,**  
Co-Founder und CEO  
Kapilendo AG

*Kapilendo ist ein Full-Service-Anbieter im Bereich Unternehmensfinanzierung. Etablierte Wachstumsunternehmen und kleine und mittelständische Unternehmen erhalten Zugang zu Nachrangkapital und klassischen Krediten durch private Anleger und Investoren.*

#### **Herr Grätz, warum kommen Unternehmer zu Kapilendo?**

Die Unternehmer, die sich an uns wenden, suchen in der Regel eine maßgeschneiderte Unternehmensfinanzierung ganz ohne Bank und mit allen Vorteilen digitaler Prozesse: schnell, einfach und wenig Bürokratie.

#### **Was ist das besondere an Ihrem Finanzierungsprozess?**

Die reibungslose und erfolgreiche Umsetzung einer Finanzierungskampagne ist für uns selbstverständlich und die Basis aller Aktivitäten. Die digitalen Prozesse auf unserer Plattform sind schlank, die Antragsstrecke für die Unternehmer sehr einfach und alle Abläufe unterliegen einer ständigen Qualitätskontrolle. Das Besondere ist, dass Kapilendo viel mehr ist als eine digitale Finanzierungsplattform. Wir sind der Verbündeter unserer Kunden und haben mit unseren Unternehmern ein partnerschaftliches Verhältnis. Trotz der digitalen Prozesse, setzen wir auf einen persönlichen Kontakt. Wir begegnen den Unternehmern und ihren Geschäftsmodellen mit großer Empathie und

Wertschätzung und ermöglichen ihnen größtmögliche unternehmerische Freiheit. Es ist unglaublich interessant zu erleben, was hier auf mittelständischer Ebene geleistet wird und was für spannende Unternehmensgeschichten es gibt.

#### **Wie genau funktioniert Kapilendo – einfach gesprochen?**

Der Unternehmer stellt über die Kapilendo-Website eine Finanzierungsanfrage. Der Finanzierungszweck kann dabei ganz unterschiedlich sein und von Betriebsmitteln über Wachstums- und Investitionsfinanzierung bis hin zu Produktivitätssteigerung reichen. Unser Ratingteam prüft das Unternehmen. In der Regel erhält der Unternehmer dann innerhalb von 2 bis 3 Tagen eine Rückmeldung. Ist der Prüfprozess erfolgreich, wird das Projekt finanziert und wir stellen unseren Anlegern das Finanzierungsprojekt in einem Kurzfilm auf unserer Plattform vor. Die Geschäftsmodelle reichen von bekannten Markennamen wie der Gastronomieketten L' Osteria über klassische Mittelständler wie z.B. einen Produzenten von Federn- und Drahtbiegeteile bis hin zu Wachstumsunternehmen wie dem Technologieunternehmen Raytrix GmbH.

#### **Darf jedes Unternehmen nach einem Kredit verlangen?**

Die Unternehmen müssen mindestens 3 Jahre am Markt sein und 500.000 Euro Umsatz machen. Es muss eine positive Eigenkapitalquote und ein positives Geschäftsergebnis vorliegen. Neben den wichtigen Finanzkennzahlen berücksichtigt unser Ratingteam Kriterien wie Industrie-

branche, Marktposition und Marktentwicklung. Anhand des Ergebnisses der Kreditanalyse bestimmt das Ratingteam die Rating-Konditionen und legt die Rating-Kennziffern fest, wie Anlageklasse, Zinssatz p.a. und Tilgungsplan.

#### **Welchen Unternehmen wird auf Ihrer Plattform am häufigsten Kredite gegeben?**

Wir verzeichnen eine hohe Nachfrage von Maschinen und Anlagenbauern und aus dem Gastronomie- und Technologiesektor wie auch aus den Bereichen Handel und Logistik. In allen Branchen besteht ein besonders hohes Interesse für Investitionen in Automatisierung und Digitalisierung. Wir finanzieren quasi die Zukunft.

#### **Wie hat sich der Markt der Crowdfinanzierung in den letzten Jahren entwickelt?**

Crowdfinanzierung hat sich in Deutschland mittlerweile etabliert. Dabei hat auch die Qualität der anfragenden Unternehmen deutlich zugenommen. Wir werden nicht mehr als der „weiße Ritter“ am Markt betrachtet, der Unternehmern Kapital zur Verfügung stellt, die sonst keine Mittel haben. Crowdfinanzierung gilt als ernsthafte Finanzierungsalternative. Vor allem der klassische Mittelstand nimmt diese Finanzierungsmöglichkeit deutlich stärker an. Die Anfragen werden immer professioneller, kommen immer häufiger von größeren Unternehmen und auch die Darlehensgrößen haben zugenommen.

**Kapilendo**



Foto: Pressefoto

Hauke Kahlcke, Vorstand des Deutschen Factoring-Verbands

# Factoring auf dem Vormarsch

**Immer mehr Unternehmen vertrauen auf Factoring. Vor allem der Mittelstand schätzt die Finanzierungsform zunehmend.**

**Viele Unternehmen und** auch Selbstständige kennen das Problem: Nachdem sie ihre Waren ausgeliefert oder ihre Dienstleistungen erbracht haben, lässt der Zahlungseingang auf sich warten. Das so gebundene oder im schlimmsten Fall des Zahlungsausfalls „verlorene“ Kapital stellt Firmen immer wieder vor extreme Herausforderungen: Laufende Kosten können teilweise nicht mehr beglichen werden oder geplante Investitionen müssen erst einmal auf die lange Bank geschoben werden. Factoring kann das verhindern.

**Das Prinzip des** Factorings ist einfach: Unternehmen verkaufen ihre Geldforderungen aus Waren- geschäften oder Dienstleistungen

an eine Factoring-Gesellschaft. Innerhalb von ein bis zwei Tagen überweist dann der Factor nach Abzug einer Gebühr zwischen 80 bis 100 Prozent des Rechnungsbetrags aufs Konto. Den gegebenenfalls einbehaltenen Anteil, den so genannten Sicherheitseinbehalt, erhalten Unternehmen, sobald ihr Kunde die offene Rechnung komplett beglichen hat. „Der Factor prüft fortlaufend die Bonität der Abnehmer und übernimmt im Rahmen eines vereinbarten Limits das volle Ausfallrisiko. Diese Form der Finanzierung wächst quasi automatisch mit eventuell steigenden Umsätzen des Unternehmens“, sagt Hauke Kahlcke, Vorstand des Deutschen Factoring-Verbands. Neben der sofortigen Umwandlung von bloßen Forderungen in Liquidität und einem umfassenden Schutz vor Forderungsausfällen bietet Factoring außerdem – falls gewünscht – die Übernahme

*„Diese Form der Finanzierung wächst quasi automatisch mit eventuell steigenden Umsätzen des Unternehmens.“*

des Forderungsmanagements, inklusive Mahn- und Inkassowesen für den Kunden. „Die Auslagerung des Forderungsmanagements sorgt für administrative Entlastung, die gerade in mittelständischen Unternehmen oftmals nötig ist. Zudem verkürzt der Verkauf von Forderungen die Bilanz und führt zu besseren Bilanzkennzahlen. Dies ist

ein immer wichtiger werdendes Argument gegenüber Banken in Zeiten von Basel III“, so Hauke Kahlcke weiter.

**Es verwundert also** nicht, dass Factoring in mehr als 30 Branchen bereits eine gern genutzte Form der Unternehmensfinanzierung ist. Der Factoringmarkt teilt sich in Anbieter für Groß- und Kleinkunden auf. Die Umsätze der Mitglieder des Deutschen Factoring-Verbands stiegen in den letzten 20 Jahren kontinuierlich an, allein im ersten Halbjahr 2018 um fast fünf Prozent auf 118,8 Milliarden Euro. Wachstum gab es insbesondere bei „small tickets“ im B-to-C-Bereich, bei der Wareneinkaufsfinanzierung und im Segment der Onlineshops. „Derzeit häufen sich die Anzeichen für eine Eintrübung der Konjunktur. Wenn es mit der Wertschöpfung in einem zunehmend unsicheren wirtschaftlichen Umfeld bergab

geht, geht es mit dem Factoring bergauf. Und der Markt ist bei weitem noch nicht ausgeschöpft“, bilanziert Hauke Kahlcke, der im Factoring als alternative Form der Unternehmensfinanzierung vor allem für kleine und mittelständische Unternehmen großes Potenzial sieht.

**Weiter berichtet er**, dass die Digitalisierung der Services weiter voranschreitet. Dies gelte auch für die Verknüpfung von Geschäftsmodellen mit entsprechenden Finanzierungsprodukten. Trotz aller Euphorie ist das Thema Regulierung nach wie vor eine Herausforderung für die Branche: „Die Regulierung nimmt zu. Das ist vom Prinzip her richtig. Aber es sollten für alle Anbieter, die Forderungen finanzieren und absichern, die gleichen Regeln im Wettbewerb gelten.“

Text: Chan Sidki-Lundius



Kollaborierende Roboter dienen nicht nur dazu, schwere Lasten zu bewegen. Sie eignen sich auch für Arbeiten, die Fingerfertigkeit erfordern – wie etwa das Greifen von kleineren Teilen. ©UR

# Dem Wettbewerb immer einen Schritt voraus

## Automatisierung für den Mittelstand

„Roboter sind nur etwas für große Konzerne.“ Viel zu häufig wird diese Meinung noch bei Kleinstbetrieben und Mittelständlern vertreten. Bei dem Wort „Roboter“ kommen ihnen schnell Industrieroboter in den Sinn, die in der Automobilproduktion in großen Käfigen stehen und etwa Windschutzscheiben verbauen. Dass ein solches Koloss in seiner Komplexität für ein KMU nicht unbedingt passend oder erschwinglich ist, ist gut nachvollziehbar. Doch gleichzeitig kämpfen auch kleine und mittlere Betriebe mit typischen Herausforderungen der Branche: Wettbewerbs- und Kostendruck, Fachkräftemangel, immer kleinere Losgrößen zu immer knapperen Lieferterminen. Verzichten sie auf die Automatisierung von Prozessen, finden sie sich bald in einer heiklen Marktsituation wieder.

### 31.000 Roboter einfach integriert

Es gibt nicht nur die Großen, Teuren und Komplizierten. Es gibt auch flexible, kostengünstige und einfach zu handhabende Lösungen – sogenannte kollaborierende Roboter (kurz: Cobots). Sie ermöglichen Unternehmen jeder Größe eine Automatisierung im Handumdrehen. Seit mehr als zehn Jahren begleitet Universal Robots (UR) Betriebe dabei, Cobots in ihre Fertigungen zu integrieren. Im Ergebnis sind mittlerweile mehr als 31.000 Roboter von UR weltweit im Einsatz. Die Technologie Schritt-für-Schritt einzuführen, ist für viele KMUs der ideale Weg. „Unsere Erfahrung zeigt: Meist gibt es einen ‚soften Einstieg‘ in die Automatisierung. Dabei werden Cobots zunächst für einfache Pick-and-Place-Aufgaben eingesetzt. Nach und nach entdecken Unternehmen dann, wie vielseitig die Anwendungsmöglichkeiten sind. Neue und deutlich komplexere Applikationen werden realisiert – nicht selten arbeiten die Cobots dabei auch direkt mit dem Menschen zusammen“, erzählt Helmut

Schmid, Geschäftsführer der Universal Robots (Germany) GmbH und General Manager Western Europe.

### Roboter beim Familienunternehmen JUNG

Zahlreiche KMUs, darunter auch einige Familienbetriebe, sind genau diesen Weg bereits gegangen – so etwa die Albrecht Jung GmbH und Co. KG aus dem Sauerland. „Um unsere Produktion möglichst verschwendungsarm zu gestalten und flexibel kleine Losgrößen herstellen zu können, sind wir stets auf der Suche nach modernsten Fertigungsverfahren. So wurden wir auf die kollaborierenden Roboter von Universal Robots aufmerksam“, erklärt Produktionsleiter Mario Schäfer. Vor fünf Jahren integrierte der Hersteller klassischer Elektroinstallationen und intelligenter Gebäudetechnik erstmals einen UR5-Roboterarm in seine Fertigungslinie. Der Betrieb programmierte ihn für eine einfache Pick-and-Place-Aufgabe, bei der der Cobot Netzteile greift, sie einer Laserkammer zuführt und sie nach der Bearbeitung wieder herausnimmt sowie ablegt. Die intuitive Handhabung der Technologie kam ihm dabei zugute. Schäfer erläutert: „Der UR5 ist einfach zu bedienen und führt die einprogrammierten Arbeitsschritte stets mit derselben Wiederholgenauigkeit aus. Außerdem benötigt er nur wenig Platz.“

Heute ist die Zahl der Cobots bei JUNG auf insgesamt acht angestiegen. Sie führen nun auch komplexere Aufgaben aus. Ausgestattet mit einem Schrauber entlastet etwa ein UR3-Roboter eine Werkerin bei der Montage digitaler Radios. Ein weiterer Cobot stapelt mithilfe eines Bildverarbeitungssystems Abdeckungen von Schaltern aus einer Kiste ab. Die Entscheidung für die Roboter hat sich für JUNG vielfach bezahlt gemacht. „Wir sind stolz darauf, unsere Produktion

mit dieser Spitzentechnologie erfolgreich optimieren zu können. Kosten und Durchlaufzeiten senken wir durch die Cobots erheblich – mit dem Resultat einer schnellen Amortisation“, sagt Schäfer.

### Eigene Robotik-Lösung gestalten

Anwendungsszenarien wie diesen sind keine Grenzen gesetzt. Jeder Automatisierungsbedarf ist individuell. Und dass es für jede Anforderung auch eine eigene Lösung gibt, zeigt Universal Robots ab dem 30. April 2019 bei seiner Stadion-Tour durch Deutschland und Österreich. In insgesamt sieben Städten gestaltet der Weltmarktführer ein vielfältiges Programm. In Fachvorträgen und Workshops können sich Besucher unverbindlich über Aspekte wie die Funktionsweise, Programmierung, Flexibilität und Sicherheit informieren. An Ausstellungsständen erleben sie die mannigfaltigen Funktionen der Roboterarme anhand unterschiedlichster Applikationen wie etwa Pick-and-Place, Schweißen oder Montage. Zudem können Besucher die Cobots selbst ausprobieren, ihre einfache Handhabung kennenlernen und sich individuell beraten lassen.

Mehr Informationen und Gratis-Tickets gibt es auf: [urrobots.com/liveontour](http://urrobots.com/liveontour)



## UNIVERSAL ROBOTS

### Unternehmenskontakt:

Universal Robots (Germany) GmbH  
Baierbrunner Str. 15  
E-Mail: [ur.we@universal-robots.com](mailto:ur.we@universal-robots.com)  
[www.universal-robots.de](http://www.universal-robots.de)

# Digitalisierung braucht MINT

Eine zeitgemäße MINT-Bildung ist entscheidend für individuelle Chancen, gesellschaftlichen Wohlstand sowie für eine selbstbestimmte Beteiligung am demokratischen Diskurs über die gesellschaftlichen Auswirkungen

„Wenn man sich ansieht, was gerade auf der Welt passiert, kann man erkennen, dass MINT eine Grundlage zur Gestaltung des 21. Jahrhunderts ist“, sagt Dr. Nathalie von Siemens und ergänzt: „Ohne technologische Entwicklungen werden wir existentielle Probleme wie Klimawandel, Hunger und Armut nicht wirksam bekämpfen können.“ Gleichzeitig glauben nur 15 Prozent der Schülerinnen und Schüler in Deutschland, eine Berufs- oder Karriereentscheidung für eine MINT-Tätigkeit zu treffen. Zum Vergleich: In den USA sind es 38 Prozent. „Wir haben eindeutig ein Imageproblem“, sagt von Siemens. „Der Wohlstand in unserem Land basiert zu großen Teilen auf MINT und industrieller Wertschöpfung. Wir sind also gerade dabei, diese Basis aufs Spiel zu setzen.“ Von Siemens ist Geschäftsführender Vorstand der Siemens Stiftung sowie Mitinitiatorin des Forum Bildung Digitalisierung und Co-Sprecherin des Nationalen MINT Forums. MINT steht für Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik. Die Urenkelin von Werner von Siemens engagiert sich in vielen Kontexten dafür, dass die gesellschaftliche Relevanz von MINT noch stärker in den Mittelpunkt der Aufmerksamkeit rückt.

„Der Wohlstand in unserem Land basiert zu großen Teilen auf MINT und industrieller Wertschöpfung. Wir sind gerade dabei, diese Basis aufs Spiel zu setzen.“

Das jährlich von der Körber-Stiftung und acatech herausgegebene MINT-Nachwuchsbarometer



Auf dem Nationalen MINT Gipfel plädieren die Mitglieder des Nationalen MINT Forums für einen regelmäßigen Dialog mit Bund, Ländern und Kommunen, um gemeinsam eine nationale MINT-Strategie zu erarbeiten.



Dr. Nathalie von Siemens, Geschäftsführender Vorstand der Siemens Stiftung sowie Mitinitiatorin des Forum Bildung Digitalisierung und Co-Sprecherin des Nationalen MINT Forums

zeigt seit Jahren, dass junge Frauen ganz offenkundig Wert auf Berufe mit sozialer Wirkung legen. Dabei verkennen sie, dass gerade MINT-Berufe einen großen gesellschaftlichen Mehrwert haben. Laut Technikradar, einer jährlichen Befragung über die Haltung der Bevölkerung zu Technik, denken zwei Drittel der Befragten, dass technische Entwicklungen nicht dabei helfen können, existenzielle Probleme wie Klimawandel, Hunger oder Armut zu lösen. „Diese Technikskepsis ist besonders hinderlich in Zeiten des Paradigmenwechsels, den wir derzeit durch die Digitalisierung erleben.“ Paradigmenwechsel bringen mit sich, dass sich mit ihnen weit mehr als nur die Technik wandelt. Vielmehr verändern sich die Grundlagen der Wertschöpfung, kulturelle Normen, die Grundlagen unseres Zusammenlebens und damit auch die Kompetenzen, die benötigt

werden um diese veränderte Welt mitzugestalten. Von Siemens: „Die Herausforderung besteht darin, jungen Menschen in der Schule nicht nur Wissen sondern vor allem auch Kompetenzen und Haltungen zu vermitteln.“ So sei zum Beispiel die Fähigkeit kreativer Problemlösung für die berufliche wie für die akademische Bildung und das ganze Leben von vitaler Bedeutung.

**Nach langem Ringen** wurde gerade von der Bundesregierung der milliardenschwere Digitalpakt für Schulen beschlossen, ein wesentlicher Schritt in die richtige Richtung. Doch mangelt es an Orientierungshilfen für eine effektive Umsetzung sowohl hinsichtlich der verlässlichen Einbindung der IT-Infrastruktur als auch im Hinblick auf die pädagogischen Konzepte. „Etablierte Systeme wie unser ausdefiniertes Bildungssystem,

tun sich mit schnellem Wandel besonders schwer.“ So wünschen sich fast 40 Prozent der Lehrkräfte an deutschen Schulen pädagogische Unterstützung bei der Digitalisierung des Unterrichts, laut der jüngsten Befragung der Telekom Stiftung. „Es ist unsere Aufgabe als Gesellschaft, Lehrende bei dieser Mammutaufgabe zu unterstützen“, fordert Nathalie von Siemens.

**Ein Unterrichtskonzept, das** einen Weg für die praktische Umsetzung im Unterricht aufzeigt, ist das sogenannte Blended Learning, bei dem digital unterstütztes Lernen und analoger Unterricht kombiniert werden. Ziel ist das personalisierte Lernen, bei dem die Kinder sich den Lehrstoff in ihrem ganz eigenen Tempo aneignen. Was in einigen Bundesländern bereits seit Jahren analog Standard ist – personalisiertes Lerntempo, -inhalt und

-umfang – müsse flächendeckend digital integriert werden. Die Siemens-Stiftung arbeitet hierzu mit eigenen Materialien im Open Education Ressource, die international benutzt und von der UNESCO empfohlen werden. „Auch mit den Methoden des Design Thinking können wir Kreativität in MINT-Fächern fördern“, so erklärt die Expertin.

„Die Herausforderung besteht darin, jungen Menschen in der Schule nicht nur Wissen sondern vor allem auch Kompetenzen und Haltungen zu vermitteln.“

**Die Bundesregierung hat** außer dem Digitalpakt vor wenigen Wochen auch einen MINT-Aktionsplan vorgelegt und damit dem Thema MINT-Bildung ein besonderes Gewicht verliehen. „Das ist eine erfreuliche Absichtserklärung, aber die Umsetzung muss nun auch wirklich ernsthaft und zielorientiert angegangen werden“, kommentiert von Siemens den Plan und bietet tatkräftige Unterstützung an. Neben Ekkehard Winter von der Telekom Stiftung ist sie Sprecherin des Nationalen MINT Forums, einem Zusammenschluss von Organisationen der Wirtschaft und Wissenschaft sowie Stiftungen. „Wir haben uns vor sechs Jahren zusammengefunden, um die MINT-Bildung voranzutreiben. Wir verfügen über viel Wissen und Erfahrung, können in unseren eigenen Aktivitäten auf Erfolge verweisen. Auf der Grundlage von diesem Wissen und dieser Erfahrung bieten wir der Bundesregierung gerne unsere Unterstützung an, den MINT-Aktionsplan und den Digitalpakt umzusetzen“, sagt von Siemens und verweist auf aktuelle Empfehlungen des Nationalen MINT Forums.

## Einsparpotenziale für den Mittelstand

2019 bleibt eine der großen Herausforderungen für den deutschen Mittelstand die Digitalisierung – auch finanziell. Das ruft nach Einsparpotenzialen, um Unternehmensausgaben drastisch zu reduzieren.

In seiner Studie „Mittelstand im Mittelpunkt“ zieht der Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) alljährlich Bilanz. Für 2019 fallen die Geschäftserwartungen demnach deutlich schlechter aus als in den Jahren 2015 bis 2018. Externe Faktoren wie der Brexit, drohende Handelsstreits, Fachkräftemangel und Bürokratie wirken zunehmend belastend. Zugleich stehen viele mittelständische und Familienunternehmen weiterhin vor milliardenschweren Investitionen in digitale Dienste und Produkte. Das



**Björn Orth**  
Geschäftsführer  
VENDOSOFT GmbH

macht Einsparungen an anderer Stelle notwendig – auch bei der Software-Beschaffung.

### Unnötige IT-Ausgaben vermeiden

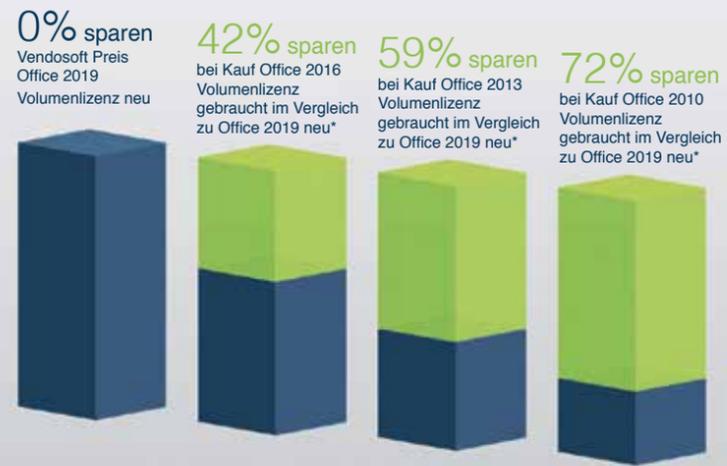
Eine Möglichkeit, IT-Ausgaben drastisch zu reduzieren, besteht im Kauf gebrauchter Softwarelizenzen. Ihr Einsatz hat sich in Unternehmen, Behörden und Organisationen mehr als fünf Jahre nach der Liberalisierung durch EuGH und BGH längst etabliert.

Die VENDOSOFT GmbH aus dem oberbayerischen Inning am Ammersee ist einer der renommierten Händler für gebrauchte Software in Europa. Das Unternehmen bezieht seit 2014 Microsoft- und Adobe-Lizenzen aus gewerblicher Nutzung und führt sie dem Zweitmarkt zu. In nur fünf Jahren konnte der Silver Microsoft Partner mehr als 3.000 Firmenkunden für gebrauchte Software begeistern. Geschäftsführer Björn Orth nennt dafür zwei Gründe: die herstellerkonforme und Audit-sichere Lizenzberatung durch Microsoft-zertifizierte Mitarbeiter. Und die enormen Einsparungen, die Volumenlizenzen vom Zweitmarkt gegenüber neuen Lizenzen oder Mietmodellen bieten. Firmen, die beispielsweise Microsoft Office 2016 als gebrauchte Lizenz einsetzen, sparen 42 Prozent gegenüber Office 2019.

Der Support ist ein wichtiger Indikator für die Sicherheit einer Software und hier zeigt sich: Updates und Sicherheit-Patches werden für beide Versio-

## Einsparpotenzial für den Mittelstand!

Mit gebrauchter Software bis zu 70% Ihres IT-Budgets einsparen!



\*Office 2019 Volumenlizenz neu beinhaltet ein entsprechendes Downgrade-Recht zur Nutzung der vorherigen Versionen  
Die o.g. Preisvergleiche nehmen Bezug auf die VENDOSOFT-Preisliste (Stand: 01.01.2019)

Welches Einsparpotenzial second-hand Lizenzen bieten, macht die Grafik deutlich: IT-Budgets reichen zwischen 40 und 70 Prozent weiter, wenn sie in gebrauchte Software investiert werden statt in dasselbe Produkt zum Neupreis.

nen bis 2025 bereitgestellt. „Es spricht also nicht viel dafür, auf Office 2019 aufzupgraden“, erklärt Orth. „Kunden sind mit einer gebrauchten Office 2016 Lizenz ebenso gut bedient – nur deutlich günstiger!“ Ähnlich sieht es bei den Microsoft Servern aus. Deshalb bietet VENDOSOFT beides: die neueste Version einer Software und die jeweils deutlich günstigere Alternative in Form gebrauchter Software. Eine Gegenüberstellung der Support-Endzeiten stellt der Software-Händler unter [www.vendosoftware.de/faq/supportendemicrosoft](http://www.vendosoftware.de/faq/supportendemicrosoft) bereit.

### Was hält Unternehmen davon ab, dieses Einsparpotenzial zu nutzen?

Wer in die Cloud will, für den kommt nur neue Software in Frage, beispielsweise in Form von Office 365. In mittel-

ständischen Unternehmen kommen jedoch üblicherweise Hybrid-Lösungen zur Anwendung. Sie stellen nicht nur kostenseitig die Optimallösung dar, sondern auch in puncto Sicherheit. Das hat der Störfall Office 365 deutlich gemacht, der Ende Januar 2019 die Unternehmenswelt in Atem hielt. „Mit einem on-premise Server wäre das nicht passiert“, sagt Björn Orth. Er rät Unternehmen, die auf Office 365 nicht verzichten können: „Nutzen Sie die Cloud, wo nötig, und bestücken Sie den übrigen Teil Ihrer Software mit günstigen gekauften Lizenzen.“ So aufgestellt, schafft der Mittelstand Reserven für IT-Budgets, die den digitalen Herausforderungen der Zukunft zugutekommen.

**Weitere Informationen:**  
[www.vendosoftware.de](http://www.vendosoftware.de)

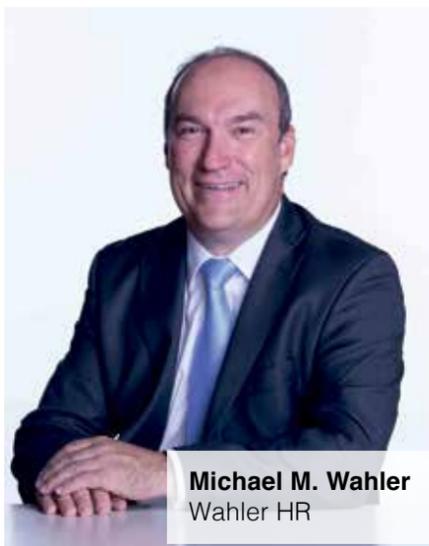
ANZEIGE

## NEUE HR-CLOUDSYSTEME SIND MANAGEMENTSYSTEME MIT HR-INHALTEN

EIN INTERVIEW MIT MICHAEL M. WAHLER VON DER WAHLER HR ÜBER DIE DIGITALISIERUNG DES HR MANagements UND IHRE HERAUSFORDERUNGEN.

Wie stark HR Prozesse in einem Unternehmen digitalisiert sind, lässt sich relativ klar anhand der Unternehmensgröße unterscheiden: Je höher die Anzahl der Mitarbeiter, desto weiter ist die digitale Transformation bereits fortgeschritten. Während Startups und kleine Familienunternehmen oftmals keinen eigenen Personalverantwortlichen haben, sondern die Entgeltabrechnung über den Steuerberater erledigen lassen, haben Dax-notierte Global Player hochintegrierte Systeme, die neben der gesamten Talent Suite sämtliche HR-Prozesse umfassen. Kein Konzern kommt heutzutage um die Einführung einer der führenden Plattformen wie beispielsweise SuccessFactors, Workday oder REXX HR herum.

Viele Unternehmer wünschen sich Unterstützung bei der Optimierung bestimmter Prozesse und konkreter Funktionalitäten wie Recruiting oder Learning Management – und merken dann, dass sie nicht wirklich weiterkommen. „Bevor man nun häppchenweise an den unterschiedlichsten Stellen versucht, digitale Hilfsmittel einzubinden, sollte man analysieren, ob im Unternehmen eine dokumentierte HR-Strategie existiert“, sagt Michael M. Wahler von



**Michael M. Wahler**  
Wahler HR

Wahler HR. „Als zweites folgt die Frage nach dem HR-Geschäftsmodell: Sind die Rollen hierzu im Unternehmen definiert und wenn ja, wie sehen sie aus?“ Welche Produkte die HR-Abteilung mit welchen Schwerpunkten anbietet, ob es verbindliche Mitarbeitergespräche oder ein funktionierendes Performance Management gibt, all das müsse genauso untersucht werden wie die Vorgehensweise beim Recruiting oder beim Skill Management.

Erst zuletzt stellt sich die Frage nach der Effizienz. Um in der Personalabteilung effizient arbeiten zu können, ist es

hilfreich, seine Anforderungen konkret zu benennen. Nur so lässt sich eine geeignete HR-Architektur entwickeln und etablieren, die bei den täglichen, immer wiederkehrenden Abläufen hilfreich ist und viel Zeit spart.

Denn der technische Fortschritt ist rasant. Die neuen, cloudbasierten HR Systeme greifen weit in alle Winkel des Unternehmens hinein und werden somit zu Managementsysteme mit HR-Inhalten, bei denen jeder Mitarbeiter und jede Führungskraft auch Zugriff erhält – selbstverständlich eingeschränkt im Rahmen der Berechtigungskompetenz. Die Dimension einer neuen HR-Software hat sich also vervielfacht. Wer heute entscheidet, ein neues HR-System einzuführen, weiß, dass dieses unmittelbar im gesamten Unternehmen präsent sein muss. Alle müssen darin geschult werden, alle Anforderungen berücksichtigt – Bewerber, Mitarbeiter und Führungskräfte müssen es gerne nutzen wollen, nicht zuletzt sollte die HR-Abteilung gut damit umgehen können, wenn eine neue, zukunftsfähige HR-Organisation aufgebaut wird.

**WAHLER** | HUMAN RESOURCES  
[www.wahler-hr.com](http://www.wahler-hr.com)

ANZEIGE – GESPONSORTER ARTIKEL



„Da wir gerade eine eigene Gesellschaft geworden sind, haben wir entschieden, alle Prozesse im Unternehmen zu digitalisieren und

eine eigene HR Landscape zu etablieren“, sagt Hans-Wilhelm Schmoor von der FLENDER GmbH. „Workday ist dazu ein super System, denn ich habe die ganze Welt online auf meinem Rechner. Ich sehe die Daten und Informationen von 6.500 Mitarbeitern sekundenschnell auf einen einzigen Klick. Professionelle Implementierung durch WAHLER HR hat uns dabei sehr geholfen.“

