

Ing. Norbert Paul Ulbing
DI Helmut Brückler
Martina Brückler, MBA
DI Ronald Josef Holzleitner, CMC
Wolfgang Schäfer
DI Michael Niederkofler, CMC

Die Erzberg Prinzipien

Zukunftsfähige Unternehmensstrategien

Inhalt

Vorworte	Seite	4
Prolog	Seite	10
Der unternehmerische Kernprozess	Seite	12
Digitalisierung überall	Seite	22
Globalisierung und neue Märkte	Seite	32
Positionierung	Seite	46
Unternehmenskommunikation	Seite	62
Gewinnbringende Marketingstrategie	Seite	80
Unternehmen wirksam entwickeln	Seite	100
Veränderungen umsetzen	Seite	126
Zum Illustrator	Seite	135
Danksagung	Seite	136

Besuchen Sie uns im Internet:
www.lebensgeschenke-verlag.com

oder auf FACEBOOK:
www.facebook.com/lebensgeschenke

Ing. Norbert Paul Ulbing
DI Helmut Brückler,
Martina Brückler, MBA
DI Ronald Josef Holzleitner, CMC
Wolfgang Schäfer
DI Michael Niederkofler, CMC

Die Erzberg Prinzipien – Zukunftsfähige Unternehmensstrategien

Lebensgeschenke-Verlag, Graz ISBN: 978-3-902689-45-0

Texte und Arbeitsblätter: Die Rechte für alle Inhalte liegen bei den jeweiligen Autoren.

Grafische Konzeption von Kapitel 7 - „Potenziale entdecken, Ressourcen nutzen!“:

Ronald Josef Holzleitner

Illustration: Reinhard Gussmagg

Satz: Stefan Bredow (<http://bredowmedia.de>)

Autorenporträts: Chris Zenz (<http://chriszenz.com>) im Auftrag der Autoren

Autorenporträt Reinhard Gussmagg: Reinhard Gussmagg

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt.

Jede Verwertung ohne Zustimmung des Verlags ist unzulässig.

Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen
sowie die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

© 2017 Lebensgeschenke-Verlag (Markus Leyacker-Schatzl, Graz)

www.lebensgeschenke-verlag.com

Vorworte

Selbstbestimmt statt fremdbestimmt!

Das ist das Motto der MITTELSTANDS-ALLIANZ. Sie ist ein Sprachrohr für UnternehmerInnen und ein wesentlicher Teil des SENATS DER WIRTSCHAFT.

In Österreich stellt der Mittelstand 99,7 Prozent aller Unternehmen und 68 Prozent aller Arbeitsplätze. Insgesamt erwirtschaftet er in etwa 64 Prozent aller Umsätze. Trotzdem befinden sich diese Betriebe in Gefahr, denn heutzutage ist die Gestaltungsfreiheit der Unternehmen massiv eingeschränkt. Hierzulande wurde eine „Bürokratur“ geschaffen und die meisten mittelständischen Unternehmen können die Gesetzes- und Regularienflut nicht mehr verarbeiten.

Unsere MITTELSTANDS-ALLIANZ hat sich daher folgende Ziele gesetzt:

1. Als Dialogpartner der Politik sorgen wir für praxistaugliche Rahmenbedingungen zum Wohl des Mittelstands. Dazu zählt auch die Eindämmung der Bürokratie.
2. Unter Mitwirkung von Mitgliedsunternehmen des SENAT kreieren wir neue Finanzierungsinstrumente für den Mittelstand, um Innovation zu fördern.
3. Wir schaffen eine vertrauensvolle Know-how- und Wissensplattform, um den Mittelstand mit all dem auszustatten, was er für die Bewältigung aktueller und künftiger Herausforderungen braucht.

Oftmals habe ich bereits postuliert, dass es nicht so sehr die Think-Tanks sind, die wir in unserem Land brauchen, denn es geht um die Umsetzung! Daher präsidiere ich den SENAT DER WIRTSCHAFT mit vollem Engagement, denn er ist nicht lediglich Think-



sondern vor allem ein DO-Tank.

Es geht um die Realisierung von konkreten Maßnahmen zur Sicherung der Zukunftsfähigkeit von Unternehmen und Gesellschaft. Hierbei ist auch die Zusammenarbeit mit STYRIA STRAT und den Autoren dieses Buches von besonderem Wert.

Wer erkennt, dass viel wertvolles „Erz“ im eigenen Unternehmen und Umfeld vorhanden ist, hat den ersten Schritt schon getan. Wenn dann noch die Rahmenbedingungen für das Heben des Schatzes stimmen, steht einer erfolgreichen Zukunft nichts im Wege!

Dr. Erhard Busek

Dr. Erhard Busek

Vizekanzler a.D.

Präsident, SENAT DER WIRTSCHAFT Österreich

Vorstand, IDM - Institut für den Donauraum und Mitteleuropa



Erzberg Prinzipien für den Mittelstand

Wer ist Mittelstand? All jene, die kaum Zeit haben, sich öffentlich zu artikulieren, bzw. die, auch wenn sie es tun, oftmals überhört werden. Der Einzelne hat aufgrund seiner Mitarbeiteranzahl meist nicht die starke Stimme, die große Unternehmen haben. Aber alle zusammen sind sie das Rückgrat dieser Republik.



Der Mittelstand schürft nach wertvollem Erz. Das sind die verborgenen Schätze unseres Landes, wie z. B. die Entwicklung von Zukunftsstrategien, für deren Umsetzung und positive Wirkung die Unternehmerschaft des Mittelstands arbeitet, wie dies in vielen Beispielen in diesem Buch beschrieben wird.

Derzeit steht der Mittelstand durch die überbordende Bürokratie, den überzogenen Regularien und den Anforderung von Institutionen, die ausschließlich ihre eigenen Partikularinteressen verfolgen, unter starkem Druck. Ihm wird die Luft zum Atmen genommen!

Die Entbürokratisierung muss daher vorangetrieben werden und der Mittelstand braucht gesetzliche und steuerliche Rahmenbedingungen, die zeitgemäß und zukunftsorientiert sind. Nur damit kann der Mittelstand wieder Luft zum Atmen bekommen, um für seine wichtigste Aufgabe Energie zu gewinnen: Im Erzberg der Möglichkeiten zu schürfen, um daraus moderne Strategien zu entwickeln, die den Mittelstand – und unsere Gesellschaft – durch das 21. Jahrhundert tragen.

Ein wesentliches Wort lautet dabei „Vertrauen“. Vieles kann auf betrieblicher Ebene erledigt werden. Da bedarf es keiner Bevormundung, weder der Unternehmerschaft, noch der MitarbeiterInnen. Leistung muss sich in diesem Land endlich wieder lohnen und Freude bereiten – für ArbeitnehmerInnen und ArbeitgeberInnen gleichermaßen.

Daher lautet das Motto der MITTELSTANDS-ALLIANZ des SENATS DER WIRTSCHAFT: „Selbstbestimmt statt fremdbestimmt!“ Mit diesem Leitsatz in Übereinstimmung mit den Erzberg Prinzipien können nachhaltige Zukunftsstrategien umgesetzt werden!

Hans Harrer

Hans Harrer

Vorstandsvorsitzender, SENAT DER WIRTSCHAFT Österreich
International und selbstständiger Projektentwickler

Der SENAT DER WIRTSCHAFT ist ein Think- aber vor allem ein Do-Tank, denn es geht um die Realisierung von konkreten Maßnahmen zur Sicherung der Zukunftsfähigkeit von Unternehmen und der Gesellschaft auf der Basis der Ökosozialen Marktwirtschaft.

www.senat-oesterreich.at



Liebe Leserinnen und Leser,

Die Experts Groups und Arbeitskreise stellen innerhalb unserer Fachgruppe UBIT die Speerspitzen der Wahrnehmbarkeit am Markt dar. Sie spezialisieren sich auf die unterschiedlichsten Bereiche in unseren Branchen.

Der Arbeitskreis „Styria Strat“ hat sich die Strategieberatung von Unternehmen auf seine Fahnen geheftet. Wenn eine klare Strategie fehlt, müssen Entscheidungen in der Hektik des Alltags gefällt werden und das kann schlimme Folgen haben.



„Eine strategische Vision ist ein klares Bild von dem, was man erreichen will.“

(John Naisbitt, amerikanischer Prognostiker, um 1930)

Der Begriff „Strategie“ leitet sich ab aus dem Griechischen, wo er so viel bedeutet wie „Feldherrenkunst“. Demnach ist in der „Unternehmensstrategie“ das Element der „Menschenführung“ ebenso enthalten wie der richtige Einsatz aller Ressourcen, Techniken und Materialien. Kurzgefasst kann man sagen: Strategie ist die Kunst zu gewinnen, Menschen und Unternehmungen zum Sieg, zum Erfolg zu führen.

Ich bedanke mich bei unserem Arbeitskreissprecher Ing. Norbert Paul Ulbing und seinem Team für die seit Jahren hervorragende Arbeit im Arbeitskreis „Styria Strat“. Dieses Buch stellt ein weiteres Highlight der Expertinnen und Experten der Gruppe dar.

Viel Spaß beim Lesen und erfolgreiche Geschäfte wünscht

Dominic Neumann

Dominik Neumann, MBA

Obmann der Fachgruppe UBIT

Prolog

Die Erzberg Prinzipien – Erfolgsstrategien aus der Steiermark

Zumindest seit 1.000 Jahren wird am steirischen Erzberg Eisenerz abgebaut. Die Menschen haben es im Laufe der Geschichte verstanden die verborgenen Schätze des Erzbergs mit immer neuen Technologien zu heben. Und so erleben der Abbau und die Verarbeitung des Eisenerzes vom steirischen Erzberg, dank neuer Technologien und moderner Ideen, eine neue Blüte.

Wurde früher das Erz vom Erzberg zu Rohprodukten aus Eisen und Stahl verarbeitet, werden heute von der VOEST unter anderem fertige Produkte an die Autoindustrie in der ganzen Welt geliefert.

Was hat der Erzberg mit Unternehmensstrategie zu tun?

Moderne Unternehmen machen es zusammen mit den Strategiespezialisten von Styria Strat genau so wie die moderne Stahlindustrie. Gemeinsam heben sie den oft verborgenen strategischen Schatz „das Erz des Unternehmens“ - nach dem Motto: „Was wir immer schon gut gemacht haben.“

Dafür werden nicht Bergleute, Hochöfen und Ingenieure, sondern professionelle Entwicklungsberater gebraucht. Zusammen mit den innovativen Unternehmerinnen und Unternehmern werden zukunftsfähige Strategien mit professionellen Umsetzungsberatern möglichst rasch, effizient und gewinnbringend in die Praxis umgesetzt. So werden immer neue Pionierleistungen erbracht und der verborgene „strategische Schatz“ für alle nutzbar gemacht.

„Gold für zehn Jahr, Silber für hundert Jahr oder Eisen für Immerdar“ heißt es in der Sage vom Erzberg. Dass sich die Eisenerzer damals für das immerwährende Eisen entschieden haben zeigt, dass der Gedanke der Nachhaltigkeit und ressourcenschonendes Wirtschaft-

ten schon lange in der Steiermark verankert sind.

Warum brauchen Unternehmen die Erzberg Prinzipien?

So wie der Erzberg blickt auch die gesamte Steiermark auf eine reiche Geschichte des Wirtschaftens in Industrie, Handel und Gewerbe zurück und erfolgreiche Unternehmensstrategien haben eine lange Tradition. Nur die Art und Weise der Umsetzung der Strategien hat sich im letzten Jahrzehnt revolutionär geändert. Mit dem Eintritt in das Informationszeitalter durch die Internet- und IT-Revolution wird ein völlig neues Kapitel in der Wirtschaftsgeschichte aufgeschlagen. Die gigantischen Möglichkeiten der IT-Technologien bringen mit der Industrie 4.0 nicht nur die Vernichtung von „einfachen“ Arbeitsplätzen, sondern sie werden auch in den meisten anderen Bereichen der Wirtschaft so manches „neu machen“ und damit Geschäftsmodelle auf den Kopf stellen, aber auch viele neue Chancen ermöglichen.

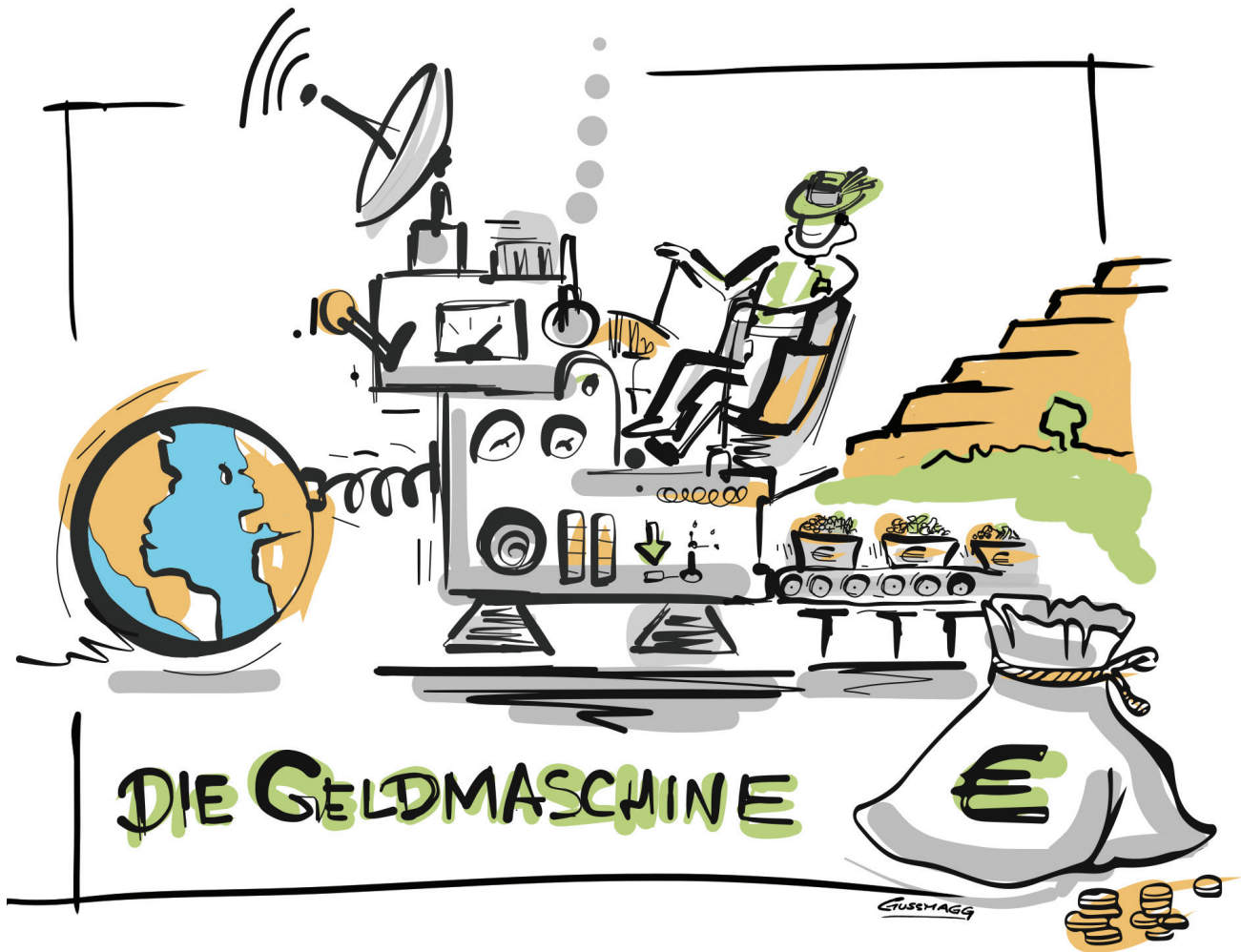
Wird wirklich alles anders?

So stehen wir vor grundlegenden Veränderungen, wie unsere Gesellschaft sie das letzte Mal vor 200 Jahren erlebt hat, als das Industriezeitalter über uns hereinbrach. Die grundlegenden Bedürfnisse der Menschen sind allerdings die gleichen geblieben. Deshalb geht es ja immer noch um dieselben Dinge und Themen, die die Menschen bewegen. Nur die Art und Weise der Produktion, der Vermarktung und Benutzung dieser Dinge und Themen hat sich schon radikal verändert und wird sich noch weiter verändern.

Die Erzberg Prinzipien sollen dabei helfen bestehende Erfolgsmodelle an diese Veränderungen anzupassen und neue Ideen zu Tage zu fördern. Strategien für innovatives, verantwortungsvolles und nachhaltiges Wirtschaften bilden so die Basis für eine erfolgreiche Zukunft.

STYRIA STRAT – die Strategiespezialisten

UBIT – Fachgruppe Unternehmensberatung und Informationstechnologie WKO Steiermark



Der unternehmerische Kernprozess

Das ist der Kern des Unternehmens, der Kundennutzen stiftet und Geld verdienen soll. Dieser Kernprozess ist die BasWis für das gesamte unternehmerische Überleben. Dementsprechend wichtig ist es, laufend konkrete Rückmeldungen und Ergebnisse zu kennen.

ABER: Die Welt verändert sich laufend und durch die Globalisierung schneller als früher. Das ergibt die Notwendigkeit, auch und vor allem die Geldmaschine laufend weiterzuentwickeln, zu verbessern und an neue Techniken anzupassen. Damit Sie auch morgen noch Geld „druckt“.

DI Helmut Brückler

DI Helmut Brückler (*1961) hat an der TU-Graz Wirtschaftsingenieurwesen – Maschinenbau studiert. Er war als Manager bzw. Geschäftsführer in Weltunternehmen und österreichischen KMU in produzierenden und Dienstleistungsunternehmen tätig. Als Management-Coach hat er sehr umfassende Ausbildungen und Erfahrungen in systemischer Beratung von sowohl Einzelpersonen wie auch Organisationen.



Als langjährigen Unternehmensberater haben ihn stets die innovativen Themen der Zeit interessiert. Aktuell sind dies die globalen Veränderungen unseres Wirtschaftssystems: Demografische Entwicklungen, die Technisierung, Digitalisierung und Globalisierung. Daraus entwickelt er praxistaugliche Strategien für österreichische KMU.

Um Selbständige und mittelgroße Unternehmen besonders zu unterstützen betreibt er mit seiner Frau Martina Brückler Z|U|G - das Zentrum für Unternehmensentwicklung in der Gruppe. Eine kostengünstige und effiziente Plattform zur nachhaltigen Entwicklung von Unternehmen.

Er ist Mitglied von Styria Strat und dem SENAT DER WIRTSCHAFT sowie Obmann-Stellvertreter der Fachgruppe UBIT in der Wirtschaftskammer Steiermark.

helmut@brueckler.or.at

<https://www.brueckler-services.eu>

<http://www.z-u-g.com>

Kluge Geschäftsabläufe schaffen Geld

Moderne Technologien und weltweite Konkurrenz lassen den Wettbewerbsdruck kontinuierlich steigen. Dadurch sind radikale Kostensenkungen bei steigender Qualität möglich. Nicht lamentieren, sondern der aktive Umgang mit



dieser Entwicklung führt in die Zukunft. Die durchgängige IT-gestützte Gestaltung von Geschäftsabläufen und insbesondere der Informationsflüsse ist dazu ein absolutes Muss. Die Werkzeuge dazu sind heutzutage auch für kleinste Unternehmen verfügbar – Cloud sei Dank.

Eine Vielzahl junger Unternehmen bietet kluge Dienste dazu an. Zum Beispiel: ChillBill aus Wien automatisiert das Sammeln und Organisieren der Belege bis hin zur automatisierten Buchhaltung (ja, das machen heute schon Automaten). meisterwork aus Klagenfurt schafft eine integrierte Abwicklung von Aufträgen per APP. Von der Planung bis zur Montage im Außendienst und Abrechnung von Zusatzleistungen. Die einfache Verfügbarkeit per Smartphone und die umfassende Integration sind ein echter Mehrwert. Koch Stiegen aus Bad Waltersdorf ist ein Beispiel für Industrie 4.0 im Handwerk. Das verbogene und schiefwinkelige Stiegenhaus wird mit einem Lasermessgerät 3D-vermessen, die Stiege in 3D im Computer entworfen und die Daten auf die Fertigungsmaschine übertragen. Das ermöglicht ein individuelles „Holzkunstwerk“, leistbar auch für Häuslbauer. Die Montage dieses „Kunstwerkes“ erfolgt dann vom lokalen Qualitäts-Handwerker. Bei mir war es Tischler Neuhold.

Schon aus diesen wenigen Beispielen lassen sich einige grundlegende Prinzipien ableiten:

1. Der durchgängige Einsatz von modernen aber verfügbaren Technologien führt zu leistbaren neuen Produkten bzw. Dienstleistungen mit echtem Mehrwert. Was vor Kurzem noch den Großkonzernen vorbehalten war, steht nun auch den kleinsten Unternehmen per APP zur Verfügung.
2. Zentrale Datenbestände (per Cloud) sind überall und jederzeit verfügbar. Die Erfassung erfolgt per Smartphone auf der Baustelle, der Kunde sieht die Planung seines Projektes am Tablet. Klassische BackOffice-Tätigkeiten, wie das Sammeln und Organisieren von Informationen, entfallen bzw. werden durch APPs erledigt.
3. Die unternehmensübergreifende Daten-Einbindung von Partnern, Lieferanten, Kunden in die Abläufe ist ein Muss.
4. Individualisierung der Leistungen und mechanisierte (Massen-) Fertigung sind kein Widerspruch mehr, sondern gehen Hand in Hand. Die Automobilindustrie macht es seit Jahren vor.
5. Kluge und flexible Standardisierung ermöglicht die Nutzung von IT-Hilfsmitteln und v.a. von Standardlösungen zu sehr geringen Kosten. Die Einbeziehung von standardisierten Baugruppen in die eigene Dienstleistung, in das eigene Produkt, bietet enormes Potential für Kosten und Leistung.
6. Die Leistungserbringung erfolgt an der Stelle des geringsten Widerstandes. Das bedeutet z.B., dass das Partnerunternehmen mit den geringsten Kosten die Arbeit ausführt. Oder der Partner mit der engsten Kundenbeziehung führt das Kundenprojekt.

Durch moderne IT-Technologien fallen viele Hürden weg. Eine der augenscheinlichsten ist die der Entfernung. Was bis vor Kurzem noch ein lokales Geschäft war, mit lokalen und bekannten Mitbewerbern, kann schlagartig zum weltweiten Business mit ebensolchen Konkurrenten werden. Z.B. war die Dienstleistung der Buchhaltung bislang sehr lokal orientiert. Man hat seine Belege entweder im Hause bearbeitet oder zu einem Dienstleistungsunternehmen in der Nähe gebracht. Es war ja ein physischer Vorgang. Aktuell gibt es gerade in der angelsächsischen Welt starke Bemühungen, diesen Vorgang per APP abzubilden. Wer dafür eine praktikable Lösung hat, kann sie nicht nur im Umfeld von 30 km anbieten, sondern weltweit. Damit ist eine unschlagbare Kostenstruktur verbunden.



***“Nutze moderne
Technologien und
gehe mit der Zeit,
sonst gehst Du mit der Zeit.“***

Welche Teile der eigenen Wertschöpfungskette solchen Gefahren unterliegen kann durch strukturierte strategische Analysen mithilfe von „Brücklers Strategieuniversum“ untersucht werden.

Neue Rahmenbedingungen schaffen neue Realitäten. Daher ist die kontinuierliche Weiterentwicklung der Kerndienstleistungen für die Überlebensfähigkeit eine absolute Voraussetzung. Damit Sie den Anforderungen Ihrer Kunden bezüglich Qualität, Lieferzeit und Kosten stets gewachsen sind.

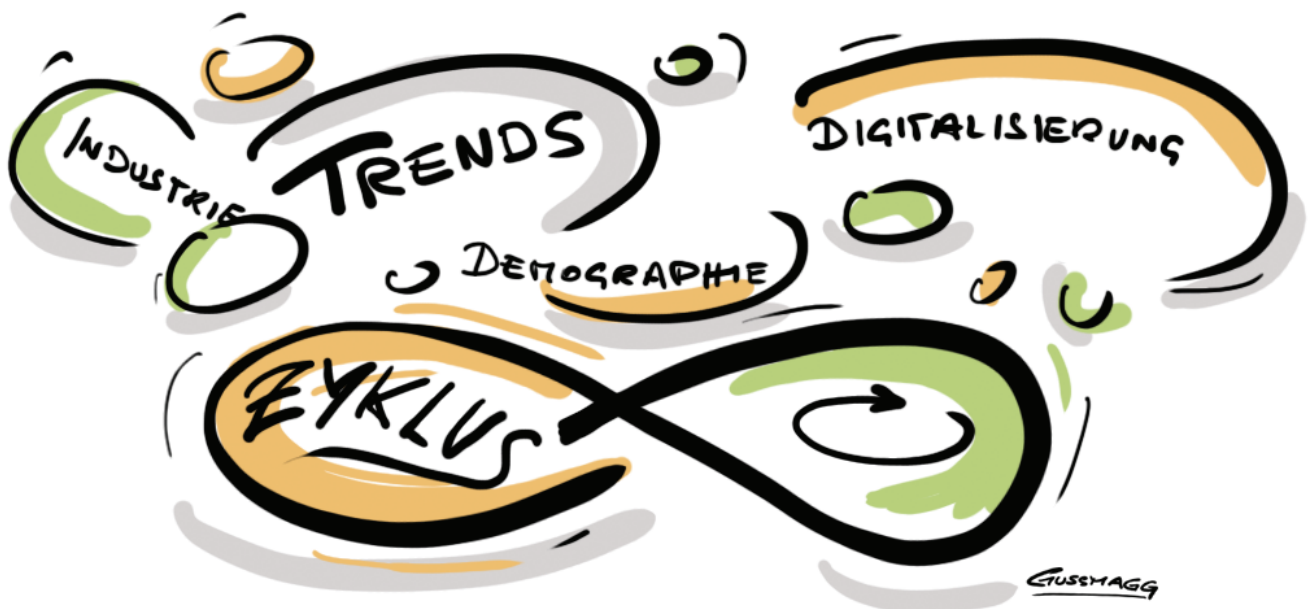
Helmut Brückler

Zyklen, die die Welt bewegen

Veränderungen des Umfeldes verändern auch Ihr Unternehmen

Entwicklung ist niemals linear! Sie erfolgt in sich überlagernden Schwingungen verschiedenster Zeithorizonte – ein fraktales Muster. Die Überlagerung verschiedener Zyklen in allen Zeithorizonten ergibt ein scheinbares Rauschen oder anscheinend zufallsähnliche Verläufe der Wirtschaft. Darüber hinaus gehen die konkreten Erfahrungen aus langen Zyklen immer wieder mit dem Ableben verloren. Wer weiß heute noch davon, wie sich 1907 die Welt verändert hat? Dazu benötigt es WIRKLICH wissenschaftliche Studien. „Das hat immer so funktioniert“ ist in den aktuellen Jahren der großen Veränderungen DER UNTERGANGSKURS!

Die Megakräfte der Veränderung sind in diesem Jahrzehnt die Demografie, die Technisierung, die globale Vernetzung, das Finanzsystem und soziale Stimmungen.



Demografische Veränderungen lassen sich anhand des Generationenzyklus anschaulich beschreiben: Von den 1940ern beginnend bis zu den 1960ern hat es weltweit einen enormen Zuwachs an Bevölkerung in den entwickelten Ländern gegeben.

Aktuell stagniert dieser Bevölkerungsstand und beginnt in wenigen Jahren zu sinken. Mehr Menschen konsumieren mehr, also steigt die Wirtschaftsleistung und damit der Wohlstand. Zudem ändert sich über die Lebenszeit das Ausgabenverhalten, sodass es mit 47 Jahren ein Ausgabenmaximum erreicht. Je nach Ausbildungsstand und Land ein wenig unterschiedlich. Viel mehr Menschen, die mehr konsumieren – das ergab den „Boom“ der 1990er. Wenn man beide Entwicklungen kombiniert, ergibt sich eine summarische Ausgabenkurve der Konsumenten, die ihrem Höhepunkt nahe ist. Die ersten Ausgabenhöhepunkte waren 1990 in Japan, 2007 in den USA und 2008 in Europa. Die Folgen waren sehr ausgeprägt und führten zu einem rapiden Absinken des Bedarfes der meisten Branchen.

Der absolute Höhepunkt der Ausgabenkurve für die entwickelten Länder liegt um 2018-2020. Vier Fünftel der weltweiten Wirtschaftsleistung werden in alternden und stagnierenden bzw. schrumpfenden Gesellschaften erwirtschaftet. Weniger und ältere Menschen geben weniger Geld aus.

Bereiten Sie sich auf Veränderungen vor, wie Sie sie nur einmal erleben. Der nächste Aufwärtszyklus ab ca. 2023 wird hauptsächlich in anderen Wirtschaftsräumen stattfinden.

Die sinnvolle Reaktion darauf ist: Wirtschaftliches Überleben sichern (Cash, Konzentration, Kundenfokussierung) und Innovation (Prozesse, Produkte, Services, Automatisierung mit dem Faktor 10). Je nach Branche, Produkt, Kundenstruktur und Absatzmarkt können sich sinnvolle Teilstrategien stark unterscheiden.

Eine weitere Megakraft ist die Technisierung. Schlagworte wie Digitalisierung, Industrie 4.0, Robotics, künstliche Intelligenz, Automatisierung sind in aller Munde. Die wirtschaftlichen Herausforderungen durch die Technisierung sind insbesondere für Klein- und Mittelunternehmen (KMU) sehr groß. Jegliche Form der Automatisierung, sei es von Montageprozessen, Informationsverarbeitung oder (künstlichem) Wissenserwerb bedeutet, dass eine erfolgreiche Anwendung weltweit eingesetzt werden kann bzw. aus Strategie- und Kostengründen auch eingesetzt werden muss. Die Folge daraus: Ein bislang lokales Business erhält sozusagen über Nacht globale Konkurrenz.

Amazon hat das den Buchhändlern gezeigt und zeigt es aktuell vielen anderen Branchen.

Dienstleister, wie Grafiker und Marketingagenturen erhalten Konkurrenz aus Indien, Usbekistan oder Afghanistan. Die seriöse und qualitätsgesicherte Auftragserteilung für ein professionelles Logo um € 50,- ist nur wenige Klicks entfernt und heute gängige Praxis.



*“Der Erzberg war
jahrhundertlang
äußerlich derselbe.*

*Aber große Veränderungen
der Umwelt haben sein Wesen
verändert, das hat sein Über-
leben gesichert.“*

Der Entfall von geografischen Grenzen ist nur ein Effekt, viele andere kommen dazu. Die Automatisierung der Lieferkette senkt Kosten um den Faktor 10 oder noch mehr. Im Extremfall werden Berufe überflüssig. Buchhaltung ist eine solche Tätigkeit, die schon heute von Automaten erledigt wird, per Cloud

und App auch für Kleinstunternehmen leistbar.

Neue Produkte werden möglich, die noch vor wenigen Jahren undenkbar waren. Der Haushaltsroboter, der die Wäsche macht, 3D-Drucker, die aus Beton schön geformte Gegenstände wie Möbel oder ganze Häuser ohne Schalung herstellen oder die individuell konfigurierte Handtasche, leistbar und schön. Die „automatisierte“ Kundenakquisition ist ein weiterer Effekt der Technisierung/Digitalisierung. Immer mehr Vorbereitungsschritte des Kaufes werden per Internet abgewickelt. Die Fähigkeiten des digitalisierten Marketings sind mittlerweile enorm. Perfektioniertes e-Marketing mit großem Budget wirkt mittlerweile wie ein „Schwarzes Loch“ im All – es saugt alles an.

Die Welt verändert sich! Sie auch?

Was ist die sinnvolle Reaktion der KMU darauf? Aktiv mitmachen, ohne gleich jedem Modetrend nachzueifern. Dazu benötigt es Kundennähe, Umfeldwissen, Innovation und Langfristigkeit. Das ist zeit- sowie kostenaufwendig und für die allermeisten nur durch kluge Kooperationen möglich. Die Wege dazu sind sehr vielfältig. Von der Zusammenarbeit mit Lieferanten, Mitbewerbern, als Franchise- oder Lizenznehmer oder in Zentren kooperativer und nachhaltiger Unternehmensentwicklung in der Gruppe.

Nichts fördert Innovation mehr als der Austausch!

Helmut Brückler