



Unternehmen Management Recht + Steuern Finanzen + Vorsorge Gründung IT+Technik Auto Leben

impulse Insider

Netzwerk Abo + Shop Newsletter Einzelheft Konferenzen Karriere

ANZEIGE

Anzeige



Chancen konsequent nutzen

Der deutsche Mittelstand ist ein Synonym für Innovation und immer neue Erfolgsgeschichten. Viele mittlere Unternehmen sind inzwischen auch international aufgestellt und messen sich mit großen Konzernen. In dieser ganz anderen Liga sind schnellere Produktzyklen gefragt. Sinkende Margen fordern neue Ideen – und die Fähigkeit, diese sofort umzusetzen.

Wer im Mittelstand die Führung halten will, muss daher sein Kerngeschäft im Griff haben. Und er muss zugleich die größten Herausforderungen meistern: den Fachkräftemangel, die Kundenbindung, das Unternehmenswachstum und die Digitalisierung der Wirtschaft. Dabei hilft eine innovative IT, die mehr leistet als klassische Systeme, die flexibler ist und doch einfacher zu bedienen. So erhalten Unternehmen mehr Gestaltungsspielräume als je zuvor – beispielsweise durch die Cloud, die ERP und Co. schnell und kostengünstig bereitstellt.

SAP-Partner unterstützen die Champions des Mittelstands dabei, ihre Stärken weiter auszubauen. Mit neuen Technologien und einer individuellen Beratung schaffen diese „Spielmacher“ die Basis für langfristigen Erfolg im harten Wettbewerb. Und dann spielen sie den Ball zurück an die Unternehmen. Damit diese ihre neuen Chancen sicher verwandeln können.



Über den Autor

Jochen Wießler ist Experte für den Mittelstand in der Geschäftsleitung von SAP Deutschland. Er ist verantwortlich für das Geschäft mit kleinen und mittleren Unternehmen sowie für den strategischen Ausbau und die Pflege des SAP-Partnernetzes.

Erfahren Sie mehr über SAP: www.sap.de/champions

Innovation & Industrie 4.0



Mehr als drei Viertel der mittelständischen Unternehmen in Deutschland erwarten eine digitale Transformation der Wirtschaft. Dennoch ist nur in jedem zweiten die Digitalisierung ein Teil der Strategie – vorrangig um Kosten zu senken. Noch wenig beachtet bleiben Potenziale für Vertrieb, Kundenansprache und die Erschließung neuer Märkte. „Doch die Fachabteilungen drücken zunehmend aufs Tempo“, weiß All-for-One-Steeb-Vorstandssprecher Lars Landwehrkamp.

Verschläft der Mittelstand im Industrieland Deutschland seine Chancen? Die Studie von GfK Enigma und DZ Bank aus dem September 2014 lässt solche Rückschlüsse zu. „Wir machen bei unseren Kunden andere Erfahrungen“, sagt Lars Landwehrkamp, Vorstandssprecher der All for One Steeb AG. Der Komplettendienstleister berät und unterstützt die größte SAP-Mittelstandskundenbasis in der deutschsprachigen Region, etwa 2.000 Firmen— vor allem Maschinenbauer, Automobilzulieferer, Konsumgüterindustrie und Projektdienstleister. Gerade hier verändert sich vieles. „Die Kommunikation von Maschinen zu Maschinen und der Einsatz von Big Data stehen ganz oben auf der Agenda. Wir erleben gerade die nächste industrielle Revolution. Das Tolle ist, dass dafür heute schon die richtigen IT-Lösungen bereitstehen“, so Landwehrkamp.

Innovationen schneller umsetzen

Anders als früher kann Unternehmenssoftware für Prozessinnovationen deutlich schneller eingeführt werden. Gerade die Fachabteilungen fordern daher mächtig Tempo ein. Gleichzeitig erhält die IT Abteilung viele neue Optionen. „Das Spielfeld für den Mittelstand hat sich vergrößert“, meint Lars Landwehrkamp. Es gibt kein Patentrezept, aber völlig neue Mittel und Wege, die eigene Digitalstrategie voranzutreiben. Vorhandene Systeme lassen sich mit Cloud-Software kombinieren, zugleich die bisherigen IT-Investitionen schützen, Abläufe gezielt verbessern und zudem die Verfügbarkeit der gesamten Anwendungslandschaft besser absichern. Das gilt vor allem für viele Fertiger besonders wichtigen Servicebereich. Lösungen für vorausschauende Wartungskonzepte helfen beispielsweise Maschinenstillstände zu vermeiden, die Produktivität zu steigern und den Einsatz von Servicetechnikern besser zu planen. „Die Zukunft gewinnt im Mittelstand bereits an sehr klaren Konturen“, davon ist Lars Landwehrkamp überzeugt: „Wer digital nicht vorne mitspielt, wird irgendwann nur noch hinterherlaufen. Immer mehr Unternehmen erkennen das.“



Über Lars Landwehrkamp

Lars Landwehrkamp ist Vorstandssprecher der All for One Steeb AG und verantwortlich für Strategie, M&A, Outsourcing und Personalentwicklung.

Erfahren Sie mehr über All for One Steeb: www.all-for-one.com

