



Kuhnke - Beratung. Umsetzung

Belege PR Kampagne Deutschland

– Auswahl –

Seidl PR & Marketing GmbH
www.seidl-agentur.com

Kunde: Kuhnke - Beratung. Umsetzung
Medium: Fruchthandel Magazin
Erscheinungstermin: 29.06.2018
Auflage/Reichweite: 4.030

Just do it – Starthilfe bei der Digitalisierung

Unternehmensberatung ► Die Frage ist nicht, ob die Digitalisierung kommt, sondern ob man als Unternehmen angemessen darauf vorbereitet ist. Die Herausforderungen der digitalen Transformation werden alle Betriebe aus organisatorischer und prozessualer Sicht überfordern, die sich auf dem falschen Fuß erwischen lassen. Die personellen und finanziellen Ressourcen und das erforderliche Expertenwissen fehlen oft – aber es gibt vielfältige Möglichkeiten, Beratungsleistungen und attraktive Fördermittel in Anspruch zu nehmen.

Bernfried Kuhnke

Am Beginn eines digitalen Konzeptes stehen eine umfassende Analyse der betroffenen Prozesse, die Definition von konkreten Digitalisierungsvorhaben und die Planung der praktischen Umsetzung. Dabei sollten alle Schritte so genau wie möglich herausgearbeitet werden. Fehler oder Ungenauigkeiten in der Frühphase lassen Digitalisierungsprojekte schnell in eine falsche Richtung



Bernfried Kuhnke unterstützt als Projektmanager und Interim-Manager Digitalisierungsprojekte.

laufen. Lieber hier etwas mehr Zeit investieren, als später aufwendig nacharbeiten. Entscheidend für die Motivation aller Projektbeteiligten ist die Formulierung des individuellen Nutzens für Unternehmensleitung und Belegschaft, Kunden und Lieferanten sowie andere betroffene Stakeholder. Die Definition konkret überprüfbarer Ziele wie z.B. Einsparpotenziale, Qualitätsverbesserung,

ARTEMIS Group: Ihr M&A Spezialist für den Agriculture & Food Sektor



Die ARTEMIS Group ist eine seit dem Jahr 2001 aktive, international und branchenübergreifend tätige Corporate Finance und M&A Beratungsgesellschaft mit Sitz in München.

Seit über 15 Jahren ist die ARTEMIS Group schwerpunktmäßig im Bereich Agriculture & Food tätig und in eine Vielzahl von nationalen und internationalen Transaktionen involviert. Dabei liegt der Branchenfokus nicht nur auf der Nahrungsmittelherstellung, sondern auch auf den vor- und nachgelagerten Stufen der Wertschöpfungskette der gesamten Ernährungsindustrie. Die ARTEMIS Group bündelt unter ihrem Dach spezifische Branchenkompetenz, internationale Vernetzung sowie langjährige Erfahrung mit Transaktionen und Investments in diesem Sektor.

Die aktuellen Entwicklungen, die sich in steigender Volatilität, erhöhter Komplexität und zunehmender Regulierung niederschlagen, stellen die gesamte Wertschöpfungskette vor neue Herausforderungen. Gleichzeitig bietet das gegenwärtige Marktumfeld Chancen über gezielte Investitionen, Zukäufe und Joint Ventures um die eigene Marktposition in einem kompetitiven Umfeld zu stärken und notwendige Ressourcen zu sichern.

Als Partner an Ihrer Seite unterstützt die ARTEMIS Group Sie beim Management von komplexen und zeitkritischen Unternehmenstransaktionen sowie der Strukturierung und Realisierung von Finanzierungen.

Die Schwerpunkte liegen dabei in auf den folgenden Bereichen:

- Identifikation und Auswahl von Kooperationspartnern und Zielunternehmen
- Transaktionsmanagement beim Kauf und Verkauf von Unternehmen
- Unternehmensbewertung
- Strukturierung und Realisierung von Finanzierung
- Investorenfinanzierung

ARTEMIS Group

ARTEMIS Advisory Services GmbH
 Maximiliansplatz 12
 80333 München
 Tel.: +49 (0)89 745017-0
 Email: info@artemis-group.com
<http://www.artemis-group.com>

Kunden- oder Mitarbeiterbindung trägt zu einer realistischen Erwartungshaltung bei und beugt Frustrationen vor.

Externe, unabhängige Spezialisten können helfen

Zu Beginn können kleinere, leicht umsetzbare Teilprojekte aufgesetzt werden, die motivierende Positivelebnisse liefern und damit allen Beteiligten Mut machen, auf dem eingeschlagenen Weg kraftvoll weiter zu gehen. Und eine gewisse Portion Pragmatismus kann bei der Arbeit im Projekt nicht schaden, denn es wird nicht alles planmäßig verlaufen und langer Atem ist gefragt. Kurzum: Der Erfolg ist auch eine Frage der Einstellung und Überzeugung. Die Digitalisierung muss gewollt sein und die Führungsmannschaft muss geschlossen hinter dem Projekt stehen.

Externe, unabhängige Spezialisten können helfen, die vielfältigen Aufgaben zu bewältigen. Sie unterstützen zum Beispiel ganz praktisch beim Analysieren, Strukturieren, Koordinieren, Moderieren, Dokumentieren und Qualifizieren. Ein guter Berater wird aus seinen Erfahrungen mit ähnlichen Projekten die beste Lösung erarbeiten und die Umsetzung aktiv begleiten und vorantreiben. Deswegen sind nicht nur Erfahrungen aus vergleichbaren Projekten gefragt, sondern vor allem auch Methoden- und Führungskompetenz.

Digitale Projekte, reale Kosten

Neben einem erfahrenen und fachmännischen Projektmanagement ist eine solide Budgetierung des Transformationsprozesses essenziell und sollte ebenfalls professionell von Experten unterstützt werden. Die Kosten für IT und Software bilden dabei nur die Spitze des Eisbergs. Zu planen sind auch die Ressourcen für die Implementierung neuer Tools und Prozesse, Schulungen und sonstige Aufgaben, die Personal und Kapazitäten binden.

Angesichts der nicht unbeträchtlichen Gesamtkosten von Digitalisierungsprojekten wurden erhebliche Fördermittel bereitgestellt. Deren Nutzung ist jedoch an bestimmte Voraussetzungen geknüpft und teils mit komplizierten Fristen und Regelwerken verbunden – um hier nichts zu versäumen, wird empfohlen in Beratungsprojekten weitere Experten hinzuziehen.

Die wichtigsten bundesweiten Programme sind momentan das Darlehensprogramm der KfW und die Beratungsförderung Go-digital. Bei der KfW können bis zu fünf Mio Euro bei 70-prozentiger Haftungs-freistellung zinsgünstig finanziert werden. Im Rahmen des Programms Go-digital kann die Unterstützung durch fachkundige Dienstleister in mehreren Modulen zu 50 % bezuschusst werden – bis zu immerhin 16.500 Euro pro Jahr. Katja Theu-



Katja Theunissen unterstützt Unternehmen vor allem beim Einsatz von Förderprogrammen.

mitglied im Bundesverband Die KMU Berater. „Dabei kann auch ein Berater eine Rolle spielen: als Moderator einer Runde oder auch als Gesprächspartner punktuell oder regelmäßig. Wichtig dabei: Diese Berater sollten ebenfalls Erfahrungsaustausch betreiben. Denn auch für Berater ist es essenziell, immer wieder

Impulse aus anderen Blickrichtungen aufzunehmen.“ Ein wichtiger Aspekt gerade bei Digitalisierungsvorhaben, denn sie

sind typische Querschnittsprojekte über fachliche, organisationelle und hierarchische Grenzen hinweg. Gerade in solchen Projekten ist dann ein gutes Netzwerk, wie es zum Beispiel der Berufsverband „Die KMU-Berater – Bundesverband freier Berater e.V.“ darstellt, sehr hilfreich. Wenn Ihr Berater mit Themen aus ihm fremden Kompetenzbereichen konfrontiert wird, kann er entsprechend qualifizierte Verbandskollegen hinzuziehen. Sie profitieren also nicht nur von der Kompetenz des einzelnen Verbandsmitglieds, sondern können die Bandbreite von 150 qualifizierten KMU-Beratern nutzen. In jedem Fall kann Beistand von außen Unternehmen helfen, Abläufe und Regeln im Betrieb zu hinterfragen und neu zu bewerten. Denn wer betriebsblind mit seinem Unternehmen in die Digitalisierung taumelt, sieht später auch nicht weiter und verpasst damit eine Riesenchance. ●

„Und eine gewisse Portion Pragmatismus kann bei der Arbeit im Projekt nicht schaden, denn es wird nicht alles planmäßig verlaufen und langer Atem ist gefragt.“

Bernfried Kuhnke

nissen, selbständige Beraterin und Leiterin der Fachgruppe Fördermittelberatung im Berufsverband freier Berater e.V. – Die KMU Berater rät: „Es gilt aus mehreren Gründen die Finanzierung frühzeitig anzugehen. Einerseits benötigen Finanzierungspartner und Förderstellen Zeit für die Bearbeitung der Anfragen und Anträge. Auch stehen manche Fördertöpfe nur in bestimmten Zeitfenstern zur Verfügung. Zudem sollte man die Konditionen der Programme und die Fördermöglichkeiten kennen, bevor man in die Detailplanung einsteigt.“

Netzwerk und Kooperation

„Unternehmer sind häufig recht einsam, was die Unternehmensbelange angeht: Sie haben keine oder nur wenige wirklich vertrauenswürdige Gesprächspartner für die relevanten Themen“, sagte Carl-Dietrich Sander, bis vor kurzem Vorstands-



Carl-Dietrich Sander berät zu Finanzierung, Liquidität, Rating und Bankenkommunikation.