



Der Mittelstand wird digital

So steigern Sie die Effizienz und senken Kosten

Digitalisierung Unsere Welt wird zunehmend digital und das bekommen auch immer mehr mittelständische Betriebe zu spüren. Wird jetzt nicht auf die moderne Technologie gesetzt, könnte es schon bald zu spät sein, denn die Konkurrenz schläft nicht.

Es sind vor allem die Führungskräfte kleiner und mittelständischer Unternehmen, die den Sprung in die Digitalisierung scheuen. Dabei bringt dieser Schritt unzählige Vorteile mit sich. Wie diese genau aussehen und worauf es dennoch zu achten gilt, um den Modernisierungsprozess optimal zu gestalten, durften wir von Digitalisierungsexperten Hannes Hildebrand erfahren. Herr Hildebrand hat bereits vielen Betrieben bei der Umstellung erfolgreich zur Seite gestanden und weiß ganz genau, worauf es ankommt, wenn auch Sie zum Vorreiter in Ihrer Branche werden möchten, statt immer nur hinterher zu schwimmen.

1. Geschäftsprozesse neu strukturieren und simplifizieren

Wer einmal damit begonnen hat, verschiedene Arbeitsprozesse im Betrieb mithilfe neuer Technologien zu automatisieren, wird sehr schnell feststellen, wie viel wertvolle Zeit sich auf diese Weise gewinnen lässt. Arbeitsschritte können zum Teil gleichzeitig oder viel schneller erledigt werden, wenn Sie auf die richtige Technik setzen. Mit einer einheitlichen Software im gesamten Unternehmen ist es zum Beispiel möglich, komplizierte und ressourcenverschwendende Konvertierungsprozesse

Fotos: © iStockphoto, Unternehmen

ganz einzusparen. Gleichzeitig hilft Ihnen ein sogenannter Software-Roboter sowohl Anfragen von Kunden als auch von Geschäftspartnern automatisch an die jeweilige Abteilung weiterzuleiten.

2. Anpassung und Optimierung der eigenen Dienstleistungen und/oder Produkte

Wollen Sie branchenintern einen neuen Maßstab setzen, gilt es, kreativ zu sein und zu überlegen, wie Sie Ihr Angebot weiter ausbauen können. Wie wäre es zum Beispiel, Dienstleistungen modern zu denken und Beratungstermine über das Internet zu ermöglichen? Auf diese Weise können sich potenzielle Kunden ganz einfach von zu Hause aus über Ihr Angebot

Haben Sie sich das Ziel gesetzt, im nächsten Jahr so richtig durchzustarten oder wollen Sie Ihr Unternehmen auf der Erfolgsspur halten, dann geht es nicht ohne die richtige Werbung.

informieren. Kombiniert mit einem gut funktionierenden Online-Shop haben Sie so die Chance, einen völlig neuen Kundenkreis anzusprechen und unabhängig von Ihrem eigentlichen Standort wettbewerbsfähig zu sein. Zudem ist es empfehlenswert, sich darüber zu informieren, ob es bereits Apps gibt, die mit Ihrem Angebot kompatibel sind und die dafür sorgen könnten, dass sich noch mehr Menschen für Ihr Unternehmen und Ihr Sortiment begeistern.

3. Wissenstransfer für Mitarbeiter und Kunden

Es spielt keine Rolle, ob Sie Dienstleistungen anbieten oder Produkte verkaufen, beziehungsweise Sie beides im Sortiment haben, bieten Sie Ihren Kunden Tutorials oder Betriebsanleitungen, mit deren Hilfe alles Schritt für Schritt erklärt wird. Dabei sollte es sich im Idealfall um Videos handeln, die einmal aufgezeichnet und dann immer wieder zum Abruf bereitgestellt werden. Dies können Sie zum Beispiel in einer eigenen Rubrik auf Ihrer Homepage tun. Sie werden sehen, wie



positiv Ihre Kunden auf dieses Angebot reagieren, denn so ist es möglich, sich bereits im Vorhinein ein gutes Bild davon zu machen, ob das jeweilige Produkt zu einem passt oder nicht. Bei Weiterbildungsmaßnahmen für Mitarbeiter oder bei der Einarbeitung neuer Angestellter ist es ebenfalls empfehlenswert, Videomaterial zur Verfügung zu stellen. Auf diese Weise können Sie nicht nur sehr viel Zeit sparen, Sie geben Ihren Mitarbeitern die Chance, in ihrem eigenen Tempo zu lernen und verringern somit im besten Fall die Fehlerquote massiv. Das wiederum schont die Ressourcen, wodurch Sie mehr Energie und auch Budget zur Verfügung haben, um die Weiterentwicklung Ihres Unternehmens voranzutreiben.

Werbemaßnahmen neu gedacht

Haben Sie sich das Ziel gesetzt, im nächsten Jahr so richtig durchzustarten oder wollen Sie Ihr Unternehmen auf der Erfolgsspur halten, dann geht es nicht ohne die richtige Werbung. Die Zeiten, in denen zufriedene Kunden durch Mundpropaganda für



immer neue Interessenten gesorgt haben, sind leider vorbei. Nutzen Sie daher Social Media und finden Sie heraus, welche der zahlreichen Plattformen am besten zu Ihnen und Ihrer Firma passen. Spielen Sie einige regelmäßig mit hochwertigem Content. Statt einfach nur verkaufen zu wollen, werden Sie sehr schnell sehen können, wie Ihre Follower-Anzahl nach oben klettert. Wichtig ist hierbei, stets authentisch zu bleiben und einen ehrlichen Einblick in Ihre Arbeit zu bieten. Eine hervorragende Idee sind ebenfalls von Zeit zu Zeit angebotene Gewinnspiele, mit denen Sie bestimmte Dienstleistungen oder Produkte in den Vordergrund rücken können, ohne allzu werblich zu klingen.

Nutzen Sie die zahlreichen Vorteile der Digitalisierung für Ihr Unternehmen – Sie werden sehen, es zahlt sich aus

Wollen mittelständische Betriebe weiterhin mit den großen Playern der Branche mithalten können, führt an der Digitalisierung kein Weg mehr vorbei.

Dabei gilt es vor allem als Führungsperson, keinesfalls Angst vor diesem massiven und so wichtigen Schritt zu haben. Sie sollten stattdessen lieber die zahlreichen Vorteile sehen, die dieser Modernisierungsprozess mit sich bringt. Vereinfachen Sie auf diese Weise verschiedene Arbeitsprozesse, optimieren Sie die eigenen Dienstleistungen, bieten Sie Weiterbildungsmöglichkeiten sowie Produktinformationen on demand und denken Sie Werbung neu. Wenn Sie diese Schritte setzen und dabei zu jedem Zeitpunkt die Wünsche, aber auch Bedürfnisse Ihrer Kunden sowie der Angestellten im Auge behalten, wird sich Ihr Weg der digitalen Transformation bestimmt lohnen.



HANNES HILDEBRAND,
Gründer der Hildebrand
Advisory GmbH.