

+3

WAS IST IHRE MEINUNG?

n° 49

WIR STELLEN FRAGEN
UND DRUCKEN IHRE
ANTWORTEN!

WAS LERNEN WIR VON STARTUPS?
*U.a. mit: Steve Blank, Peter Schmiechen, Michael Müller,
Robert Stahl, Naimah Schütter, Ron Huldai, Franziska Divis*

WIE ENTSTEHT VERTRAUEN?
*U.a. mit: Till Hoheneder, Gregor Gysi, Anna-Maija Mertens,
Joan Claude Guerre, Udo Hahn, Ute Frevert, Gregor Mayntz*

WIE INVESTIERT MAN IN DIE ZUKUNFT?
*U.a. mit: Karl-Werner Schulte, Markus Koch, Alexandra Kaufmann,
Hartmut Rauen, Simone Kauffeld, Christian Spancken, Herbert Rieger*



Betriebliche Gesundheit neu gedacht.

Mit FEELfree, dem innovativen und hochflexiblen Gesundheitskonzept für Firmen, wird die betriebliche Krankenversicherung zu einem modernen Employer-Benefit mit erlebbaren Mehrwerten für das ganze Unternehmen. www.bkvfeelfree.de

SEITE 4-8

Was lernen wir von Startups?

Nur wer etwas wagt, kann auch etwas verändern. Daher bringen Menschen, die ihre Ideen gegen alle Widerstände umsetzen, Bewegung in festgefahrene Branchen und stoßen spannende Entwicklungen an. Wie die neueste Generation von Gründern ganze Industriezweige umkrempelt und was wir uns von ihnen abschauen können, erzählen eine Ikone aus dem Silicon Valley, der Chefredakteur des bekanntesten deutschen Portals für Nachrichten aus der Startup-Welt, die Gründerin eines Technologie-Startups, der Regierende Bürgermeister von Berlin, ein deutscher Entrepreneurship-Pionier, ein Netzwerker zwischen Wissenschaft und Wirtschaft der Humboldt-Universität Berlin, der Leiter des Entrepreneurship Centers der LMU München, der Präsident eines deutschen Unternehmerverbands, der Bürgermeister von Tel Aviv und Sie, liebe Leserinnen und Leser.



SEITE 10-12

Wie entsteht Vertrauen?

Von Kindesbeinen an begleitet uns die Frage: Wem kann ich vertrauen? Schließlich sind wir in vielen Lebensbereichen auf Vertrauen angewiesen. Schwindet Vertrauen, ist eine offene, demokratische Gesellschaft in Gefahr. Denn viele unserer Institutionen leben davon. Welchen fundamentalen Wert Vertrauen für unser Zusammenleben hat und wo Vertrauen gerade auf den Prüfstand steht, erklären die Geschäftsführerin von Transparency Deutschland, ein Trainer von Blindenhunden, ein Autor, der Autobiografien für Prominente verfasst, einer der redegewandtesten deutschen Politiker, der Präsident des Bundesverbands Deutscher Versicherungskaufleute, der Vorsitzende der Bundespressekonferenz, eine der Leiterinnen des Max-Planck-Instituts für Bildungsforschung und Sie, unsere interaktive Leserschaft.



SEITE 14-20

Wie investiert man in die Zukunft?

Ob Unternehmer oder Privatperson: Uns alle eint die Möglichkeit, unserem Leben mit klugen Entscheidungen eine gute Richtung zu geben. Denn wer richtig investiert, macht sich fit für die Herausforderungen von morgen. Wie und in welche Bereiche Privatpersonen investieren können und wie sich Unternehmen für die Zukunft gut aufstellen, schreiben der Wegbereiter der Immobilienökonomie in Deutschland, der erste deutsche Wallstreet-Reporter, ein Professor für Unternehmensführung, der Direktor der Europäischen Kulturstiftung, ein Digitalisierungsexperte, der stellvertretende Geschäftsführer des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau, der Geschäftsführer der bekanntesten Immobilienakademie Deutschlands, eine Professorin für Arbeits-, Organisations- und Sozialpsychologie, der Geschäftsführer der Deutschen Gesellschaft für Personalführung, ein TV-bekannter Börsenkorrespondent, eine Professorin für strategische Personalentwicklung und Sie, liebe Leserinnen und Leser.



SEITE 22

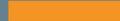
Letzte Seite

In seiner Kolumne schreibt der Herausgeber darüber, was wir jenseits unserer Komfortzone noch alles erreichen können.

SO FUNKTIONIERT DAS +3MAGAZIN

SIE KÖNNEN AUF DIE TITELFRAGEN DER AKTUELLEN UND NÄCHSTEN AUSGABE ANTWORTEN.

IM NÄCHSTEN HEFT DRUCKEN WIR EINE MÖGLICHST VIELFÄLTIGE AUSWAHL VON LESER- UND FACHMEINUNGEN.

Leser 
 Experten 
 Werbekunden 

Antwort direkt auf: www.plus-drei.de oder Antwort an: antwort@plus-drei.de

WIR FRAGEN:

WAS LERNEN WIR VON STARTUPS?



Wer nichts wagt, gewinnt auch nichts. Den Umgang mit Fehlern können wir dabei von Kindern (und US-Unternehmern) lernen: aufstehen, schütteln, weitermachen.

Quelle: Scobel/3sat

© iStock/Imgorhand



Günter Faltn,
Hochschullehrer,
Unternehmensgründer
und Initiator Stiftung
Entrepreneurship

Chancen neu verteilt

Heute können wir das Thema Gründen ganz anders angehen als in der Vergangenheit. Wissen steht uns dank Digitalisierung mit kurzem Zugriff zur Verfügung. Was früher Geschäftsgeheimnisse waren, wird für uns alle zugänglich. Es ist die Transformation dieses Wissens in erfolgreiche Geschäftsmodelle, das den Ausschlag gibt. Kopf schlägt Kapital. Wir leben im Zeitalter der konzept-kreativen Gründungen. Früher war Kapital der Engpass, heute sind es gute Konzepte. Überzeugenden Konzepten laufen die Kapitalgeber hinterher. Auch die Mittel stehen uns zur Verfügung wie

nie zuvor. Große Teile der Infrastruktur eines Unternehmens können wir heute als fertige Komponenten heranziehen. Damit müssen wir nicht mehr alle Teile eines Unternehmens selbst aufbauen und finanzieren. Wir benötigen weit weniger Kapital als früher, können von Anfang an professionell arbeiten und uns auf das konzentrieren, was den Kern eines Startups ausmacht: ein innovatives Konzept auszuarbeiten und es zur Praxisreife zu bringen. Die Zeit ist reif, diese Chancen zu erkennen und zu nutzen. Von vielen Menschen, nicht nur den schnellen Jungs. Zum ersten Mal in der Geschichte kann jeder von uns ein Unternehmen gründen. Als David gegen Goliath. Großorganisationen sind bürokratisch, meiden Risiken, verteidigen eher den Status quo. Gründer gehen mit hohen Erfolgsaussichten an den Start, wenn sie das vorhandene Wissen und die bereits existierenden Mittel überlegt einsetzen.



Mario Ohoven,
Präsident Bundesverband
mittelständische Wirtschaft,
Unternehmerverband Deutschlands (BVMW)

Mittelstand von morgen

Wenn ein traditioneller mittelständischer Unternehmer und der Gründer eines Startups zusammenkommen, prallen häufig zwei Welten aufeinander. Viele Startups setzen auf Disruption und schielen auf kurzfristigen Erfolg, Mittelständler denken dagegen in Generationen und sind eher risikavers. Beide eint jedoch die Freude am Unternehmertum. Die ständige Suche nach Kapitalgebern zwingt Startups, ihr Geschäftsmodell stetig an die Bedürfnisse des Kunden anzupassen. Auch das Scheitern und ein Neuanfang gehören dazu. Dagegen verfügen mittelständische Unternehmer oft über

längere Erfahrung am Markt, höheres Eigenkapital und ein breiteres Produktportfolio. Die Zusammenarbeit von Startups und Mittelständlern verspricht also Vorteile für beide Seiten – und sichert die Innovationskraft in Deutschland. Mittelständler können von Start-ups lernen, wie Kundenbedürfnisse schneller und flexibler befriedigt und neue Technologien sinnvoll eingesetzt werden können. Dies gilt auch, wenn es darum geht, attraktiver für (junge) Fachkräfte zu werden. Start-ups bieten sich Kooperationsmöglichkeiten, die ihre Unabhängigkeit sichern und neue Geschäftsfelder erschließen. Sie können zudem von Mittelständlern viel bei der Organisation des eigenen Betriebs lernen, etwa in den Bereichen Personalplanung und Rechnungswesen – aber auch, wie man sich am Markt behauptet. Mit einer langfristigen Wachstumsstrategie wird aus Startups von heute der Mittelstand von morgen.



Michael Müller,
Regierender
Bürgermeister
von Berlin

Freiräume für Ideen

„Wir können viel von Berlin lernen“, hörte ich neulich beim Besuch einer Startup-Schmiede im australischen Brisbane. Passend dazu steht das Landing Pad aus Down Under an der Spree und treibt die Vernetzung mit der Berliner Szene voran. Denn Berlin ist die Startup-Metropole schlechthin. Hier sind Tausende Jungunternehmen zuhause und den innovativen Geschäftsideen folgt auch ein Großteil der Investoren – mit rund drei Milliarden Euro allein im letzten Jahr. Kreativität, Mut und die Freiheit zum Ausprobieren sind die unverzichtbare Grundlage dieses Erfolgs, ein konsequenter Ausbau der notwendigen Infrastrukturen und Fördermechanismen die andere Seite der Berliner Medaille. Eine zentrale Rolle spielt dabei die gründungsstarke Berliner Wissenschaft. An unseren Hochschulen und Forschungseinrichtungen kommen Talente aus der ganzen Welt

Kevin Schiller, Leser

Das sich die Zeiten ändern und es neue Player am Markt gibt.



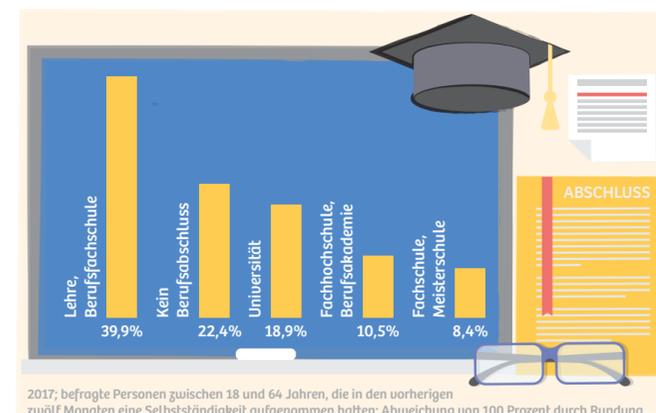
Ron Huldai,
Bürgermeister von
Tel Aviv-Jaffa

Das Wunder von Tel Aviv

Im Laufe der vergangenen Dekade hat unsere Startup-Community an weltweitem Renommee gewonnen und uns wird große Aufmerksamkeit als eine der attraktivsten Städte für Technologieentwicklung zuteil. In

Tel Aviv arbeitet heute jeder zehnte Berufstätige im Hightech-Sektor – eine erstaunliche Tatsache, die das Wirtschaftswunder von Tel Aviv offenbart. Einer kleinen Stadt, fernab von allen Technologiezentren, die dank regelmäßiger Veranstaltungen, Konferenzen und Unternehmensgründungen zu einem global bedeutsamen Innovationshub wurde. Ich bin überzeugt, kreative Menschen wollen in attraktiven Städten leben, daher unternimmt unsere Verwaltung alle Anstrengungen zur Förderung eines entsprechenden Lebensumfelds: So stellen wir bedeutende Geldmittel für Kunst und Kultur bereit, arbeiten unermüdlich an der öffentlichen Sicherheit, unterstützen das Nachtleben und legen innovative wie exzellente Bildungs- und Kommunalprogramme auf. Dank solcher Bemühungen hat sich die Bevölkerungszahl von Tel Aviv in den letzten 15 Jahren verdoppelt und besteht heute zur Hälfte aus Menschen, die jünger als 35 Jahre sind. Zudem fördern wir unsere Entrepreneurne durch Steuererleichterungen für Early-Stage-Startups, die Schaffung zahlreicher öffentlicher Coworking Spaces oder eines freien WLANs. Diese Maßnahmen zeigen, wie wichtig die Startup-Community in unseren Augen für Tel Avivs Wirtschaft, ihren globalen Rang und vor allem für den lebendigen Geist ihrer Menschen ist.

DAS KANN JEDER So sind deutsche Gründer ausgebildet



Quellen: KfW, Statista

Anzeige




Data to drive you forward

Turn leads into customers

Sie wollen immer einen Schritt voraus sein, Ihre Zielgruppe zur richtigen Zeit ansprechen und die werthaltigsten Informationen tagesaktuell zur Verfügung haben? Unsere Daten und Analysen helfen Ihnen, neue Chancen zur Kundengewinnung zu nutzen und so das Wachstum Ihres Unternehmens zu beschleunigen. Optimieren Sie Ihre Kundenbeziehungen mit Smart Data! Wenn Sie Ihre Daten mit unseren B2B und B2C Daten kombinieren, werden Sie wissen, wer Ihre Kunden sind, was sie zu welcher Zeit wollen und wie Sie sie am besten erreichen können.

Finden Sie mehr heraus auf unserer Webseite oder rufen Sie uns an unter 06151-380 777.

www.bisnode.de



Matthias Notz,
Geschäftsführer
Entrepreneurship Center,
Ludwig-Maximilians-
Universität München

Machen, scheitern, lernen, machen

Ein erfolgreiches Startup entsteht aus einer Idee und dem starken Antrieb eines Gründerteams, etwas Vorhandenes zu verbessern oder etwas völlig Neues zu entwickeln. Startups denken die Dinge anders, neu, innovativer oder schneller. Aber das müssen sie auch tun, weil die finanziellen Ressourcen zumeist begrenzt sind. Daher geht es in einem Startup stets um das schnelle Machen und Umsetzen von denjenigen Dingen, die sich das Startup für die kommenden Tage oder die nächsten Wochen vorgenommen hat. Schnell heißt also unternehmerisches Handeln im Wochentakt statt in Quartals- oder Jahrestaktung. Startups haben den Mut, nicht zu lange zu planen, sondern loszulegen, ohne immer auf Nummer

Robert Stahl, Leser

Start-down

Von Startups lernen? Nach fünf Jahren in der Branche habe ich gelernt, was ich nicht will. Mein anfänglicher Enthusiasmus gegenüber angeblich agilen Jungunternehmen mit ihren flachen Hierarchien ist längst einer großen Frustration gewichen. Stets ist man nervös, weil der Lohn auf sich warten lässt. Und wie inzwischen allseits bekannt, geht es meist nur chaotisch zu. Bestehende Strukturen werden eher aufgelöst als zum Besseren verändert. Nein, ich will wieder in einem etablierten Unternehmen arbeiten.



Volker Hofmann,
Geschäftsführer
Humboldt-Innovation
Wissenstransfer-
gesellschaft,
Humboldt-Universität
zu Berlin

Aus Wissen wird Erfolg

Universitäten sind Brutstätten für Innovationen und damit Motor für gesellschaftliche Veränderung. Als Zukunftsorte stellen sie sich der Aufgabe, Fragen aufzuwerfen, die künftig Relevanz für gesellschaftlichen, politischen und wirtschaftlichen Fortschritt haben.

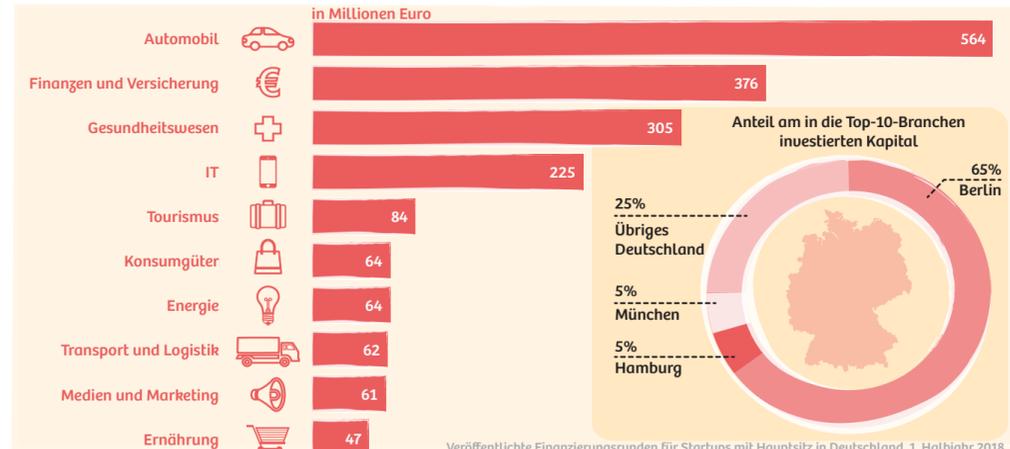
geschmack dazu: man scheitert. In der Tat gehört Scheitern zum Startup-Leben dazu. Aber das ist der springende Punkt: Scheitern ist nicht negativ, sondern der Anlass zu lernen, es besser zu machen. Erfolgreiche Startups zeichnen folglich die Haltung aus: Wenn etwas nicht gelingt, lernen wir schnell daraus und machen es zeitnah besser. Und das immer wieder.

Alex Schaaß, Leser

Führungsqualitäten

Chefs können von Startups lernen, wie man an Mitarbeiter delegiert und ihnen vertraut. Dazu gehört, zu akzeptieren, dass es immer jemanden gibt, der von seinem Fachgebiet mehr Ahnung als man selbst hat.

STARTUP-TOP-TEN In diesen Branchen wird das meiste Risikokapital investiert



Quellen: LSP Digital, Crunchbase, Statista

Dennoch müssen sich Universitäten oft der Kritik stellen, dass ihre Forschung keinen Praxisbezug habe. Dem widersprechen die Erfolge universitärer Startups, den Ausgründungen aus wissenschaftlichen Einrichtungen. Sie sind nicht nur Beispiel für einen erfolgreichen Wissenstransfer, sondern echte Wachstumsmotoren, die Arbeitsplätze schaffen und die Infrastruktur der Region stärken. Wie alle Startups handeln sie agil und lernen schnell. Sie agieren an der Schnittstelle von Wissenschaft und Wirtschaft und entwickeln mit ihren Innovationen aus der Forschung einen greifbareren Mehrwert für die

Gesellschaft. Dabei zielen sie notwendigerweise auf Nachhaltigkeit und nicht auf schnelles Wachstum. Die Überlebensrate universitärer Ausgründungen liegt nach fünf Jahren noch immer bei fast 90 Prozent. Universitäre Startups sind also ein effektiver Weg, um angewandte Forschung in die Gesellschaft zu bringen. Ihr flexibler Zugang zu Forschung und deren Umsetzung sollte daher Vorbild sein. Die substanzielle Förderung und enge Ansiedlung junger und schnell agierender Startups an die Wissenschaftsfabrik „Universität“ muss deshalb für die Wissensgesellschaft eine zwingende Realität sein.



Jörg Klöpfer,
Managing Director
ShareHouse

Hinter jedem Startup steckt eine Vision. So auch bei ShareHouse. Das junge Berliner Unternehmen betreibt eine Online-Plattform, über das Lagerflächen angeboten und vermietet werden. Über kurz oder lang plant ShareHouse die Warehousing-Nische zu verlassen, um sich zum größten datenbetriebenen Marktplatz für die komplette Supply Chain zu entwickeln. Dafür braucht es neben finanziellen und personellen Ressourcen vor allem eine große Portion Mut, Kreativität und Flexibilität. Das weiß auch Jörg Klöpfer, Managing Director bei ShareHouse, der mehr als 20 Jahre in kleinen und mittelständischen Unternehmen, aber auch in Großkonzernen gearbeitet hat, bevor er zu dem Berliner Startup wechselte.

„If you always do what you've always done, you'll always get what you've always got.“ Zu Deutsch: „Wenn du immer das tust, was du immer getan hast, wirst du immer das bekommen, was du immer bekommen hast.“ Diesem Motto folgten schon Henry Ford und Albert Einstein, Pioniere ihrer Zeit. Auch die Startup-Szene lebt heute danach: Eine offene Herangehensweise an Herausforderungen und neue Ideen ist das A und O, um sich mit einem Geschäftsmodell am Markt etablieren zu können. Starre Strukturen hingegen stehen der Weiterentwicklung von Unternehmen oftmals im Weg und hemmen Innovationen. „Potenzial steckt in vielen Betrieben. Doch sie müssen mutig sein und ihre Komfortzone verlassen, um voranzukommen“, erzählt Klöpfer. Das sei eine der ersten Lektionen, die er durch seine Arbeit bei ShareHouse gelernt habe.

Ausgeprägte Fehlerkultur und flache Hierarchien

Vor seiner Zeit bei dem Startup hat er IT-basierte Serviceprozesse eines großen Transport- und Logistikdienstleisters optimiert. Dabei sind ihm oft ähnlich gelagerte Pro-

bleme begegnet. Häufig gab es standardisierte Lösungen, sodass feste Strukturen seinen Arbeitsalltag prägten. Heute gleicht bei ihm kein Tag mehr dem anderen. „Was ich morgens plane, korreliert selten mit dem, was ich abends umgesetzt habe. Das macht es so spannend“, sagt er.

Dazu gehört auch, Fehler zu erlauben. „Startups dürfen sich keine Schranken auferlegen, sonst können sie sich nicht vollständig entfalten. Nur wenn sie immer wieder etwas Neues ausprobieren, können sie sich weiterentwickeln“, meint Klöpfer. „Dabei entstehen auch Fehler. Wenn bei uns etwas nicht klappt, ziehen wir unsere Schlüsse daraus und setzen uns dann mit der nächsten Idee auseinander.“ Gerade junge Unternehmen legen deshalb großen Wert auf eine ausgeprägte Fehlerkultur. Dazu setzen sie auf flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege, um neue Projekte schnell in Angriff nehmen zu können und Abstimmungsprozesse gering zu halten. „Im Gegensatz zu großen Konzernen mit langen Planungs- und Umsetzungsphasen sind wir deutlich flexibler“, freut sich Klöpfer.

Agiles Projektmanagement

Um in kurzen Zeitabständen neue Features auf den Markt bringen zu können, arbeitet ShareHouse in der Produktentwicklung mit agilen Methoden. In 14-tägigen Intervallen, sogenannten Sprints, legt das Team fest, welche Themen auf dem Programm stehen, und priorisiert sie anschließend. Daraufhin wird die Planung angepasst: Arbeitet das Entwicklerteam beispielsweise zunächst an einem Chat-Ordering-System, kann sich die Priorität bereits nach 14 Tagen schon wieder in Richtung präziser Standortermittlung verschieben. „In großen Konzernen ist das in so kurzer Zeit oftmals nicht möglich“, erinnert sich Klöpfer.

Kundenfeedback als Ideengrundlage

Basis für neue Ideen ist häufig das Kundenfeedback. „Wer Angst vor negativen Anmerkungen hat, kann sich auch nicht weiterentwickeln“, so Klöpfer. Aus diesem Grund müssen junge Unternehmen das Feedback ihrer Kunden aktiv einfordern. „Wir hatten beispielsweise zu Anfang eine Übersichtskarte auf unserer Website, von der ich absolut

begeistert war. Von meinen Kunden habe ich jedoch die Rückmeldung bekommen, dass sie nicht genutzt wird“, erzählt Klöpfer. „Und was dem Kunden keinen Mehrwert bietet, ist überflüssig.“

Um sich das Feedback einzuholen, sucht Klöpfer oft den persönlichen Kontakt mit seinen Kunden. Den Vorteil gegenüber großen Unternehmen sieht er dabei vor allem im Dialog auf Augenhöhe. „Durch das direkte Gespräch geht die Rückmeldung nicht verloren und wird nicht, wie teilweise in großen Konzernen, von einer an die andere Abteilung weitergeleitet“, sagt er.

Hands-on-Mentalität gefragt

Dazu zeichnet ShareHouse eine hohe Selbstbestimmung und Eigenverantwortung aus. „Wir haben beispielsweise Büroräume in Südafrika. Kurzerhand haben wir unseren Mitarbeitern die Möglichkeit eröffnet, zwei Monate von dort aus zu arbeiten“, erzählt Klöpfer. Dabei steht die Hands-on-Mentalität im Vordergrund. „Wichtig ist, dass alle ein gemeinsames Ziel vor Augen haben und an einem Strang ziehen. Wenn sich die Mitarbeiter als wichtigen Teil des Unternehmens sehen, steigert das gleichzeitig auch die Identifikation.“ Deshalb hat ShareHouse seine Vision in einzelne Aufgaben für die Teams runtergebrochen. „Jeder weiß, wie er an unserem Zukunftsbild mitwirken kann“, resümiert Klöpfer.

Über Sharehouse

Das Berliner Startup ShareHouse GmbH & Co. KG ist Betreiber einer Online-Plattform, über die Lagerfläche angeboten und gemietet werden kann. Als transparenter und flexibler digitaler Marktplatz bringt die Plattform Anbieter und Suchende von Lagerkapazitäten zusammen. Logistiker und Spediteure stellen ihre freien Flächen dort ein und Unternehmen – von KMU bis hin zu DAX-Konzernen – können diese kurzfristig buchen.

Im April 2018 ist die Plattform an den Start gegangen. Aktuell sind über 150 Lagerhäuser aus ganz Deutschland mit insgesamt 800.000 Palettenstellplätzen registriert. ShareHouse beschäftigt elf Mitarbeiter.

Mehr Infos unter: www.sharehouse.eu

FLEXIBEL UND INSPIRIEREND

„Kreativität braucht Raum“ war der Ansatz der Stadtwerke Düsseldorf, als sie im Sommer 2018 gemeinsam mit dem Büroinrichter Haworth den Coworking Space „Denkfläche“ für Startups und jeden, der in einer kreativen und inspirierenden Umgebung arbeiten möchte, geschaffen haben. Der Coworking Space in den Räumlichkeiten der Stadtwerke Düsseldorf gibt auf 200 Quadratmetern Raum für rund 30 Coworker, die sich als Community gegenseitig inspirieren, Erfahrungen austauschen und voneinander profitieren.

Beim Coworking steht die Community, also das Zusammenarbeiten, an erster Stelle. So treffen auch in den neu geschaffenen offenen Räumlichkeiten der

„Denkfläche“ Menschen und Unternehmen aufeinander, die sonst nicht in Kontakt gekommen wären: Gründer und Startups arbeiten hier mit der Stadt Düsseldorf und traditionsreichen Unternehmen aus der Region zusammen, tauschen Ideen aus und entwickeln auch neue Geschäftsmodelle oder gemeinsame innovative Projekte. Das fördert die Innovationskultur und Wissensarbeit auf allen Seiten.

Die Anforderungen und Bedürfnisse an die Einrichtung in einem modernen Arbeitsumfeld steigen konstant. Daher hat Haworth bei der gemeinsamen Entwicklung des Einrichtungskonzepts der „Denkfläche“ mit den Stadtwerken Düsseldorf auch das Thema Sensorik mit in das Programm aufgenommen. So können Rückschlüsse über die Belegung der Arbeitsplätze gezogen werden. Betritt man morgens das Büro, kann man direkt sehen, welche Arbeitsplätze einem noch zur Verfügung stehen – auch eine Lehre aus dem Umfeld des flexiblen Arbeitens aus der Welt der Startups.

Mehr Informationen: www.haworth.com/eu/de/





Frank Schmiechen,
Chefredakteur
Gründerszene

Wo Goliath von David lernen kann

Startups machen alles richtig und große Firmen das meiste falsch – ist es wirklich so einfach? Nein, ist es nicht. Aber drei entscheidende Dinge können Startups wirklich besser:

Agil sein

Wenn etwas nicht so läuft wie geplant, neigen große Unternehmen dazu, Projekte trotzdem durchzuziehen. Sie bewegen sich wie ein großer Dampfer auf See, der erst viele Kilometer später auf einen neuen Kurs kommt. Wenn sich in Startups abzeichnet, dass der eingeschlagene Weg ein Irrweg ist, kann blitzschnell umgesteuert werden.

Lösungsorientiert arbeiten

In großen Firmen findet sich immer ein Mitarbeiter, der sagt, dass ein Projekt scheitern werde, bevor es überhaupt angefangen hat. Diese Unternehmen werden häufig von branchenfremden, agilen Unternehmen ausmanövriert. Weil es dort immer Leute gibt, die sagen, dass sich ein bestimmtes Problem ganz sicher lösen lasse.

..... DIES IST EINE GESPONSERTE ANTWORT, ALSO EINE ANZEIGE

Mit Optimismus Neuem gegenüberreten

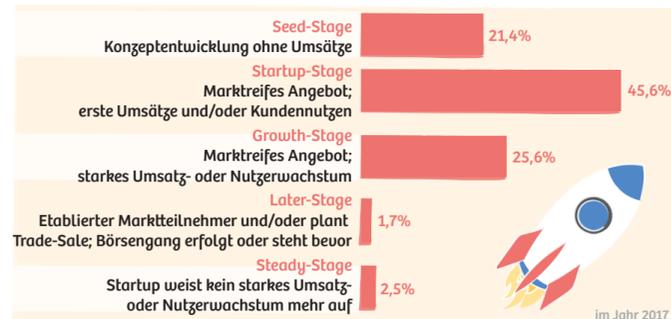


Eckhard Forst,
Vorstandsvorsitzender
NRW.BANK

Als Landesförderbank, die Startups sowohl in ihrer Gründungsphase als auch beim Wachstum unterstützt, lernen wir auch ständig von ihnen. Durch den engen Kontakt wird uns immer wieder vor Augen geführt, wie vorteilhaft es ist, Dinge auf andere als die gewohnte Weise anzugehen. Innovation und Schnelligkeit sind möglich und erforderlich. Die unvoreingenommenen Vorgehensweisen der Startups helfen dabei, unsere eigenen zu hinterfragen. Auch in der NRW.BANK hat das Miteinander-Arbeiten in agilen Teams einige Bereiche verändert. Und wer neue Wege geht und auch mal etwas ausprobiert, der

LANGER WEG

In diesen Entwicklungsphasen befinden sich deutsche Startups



Quellen: Bundesverband Deutsche Startups, KPMG, Uni Duisburg-Essen, Statista

Digital denken

Startups sind wie Spürhunde für digitale Geschäftsmodelle. Sie umarmen die neuen technischen Möglichkeiten und Chancen werden schnell identifiziert. Große Unternehmen tun sich schwer, weil sie lange Jahre gut verdient haben. Warum dann das Geschäftsmodell ändern? Wird es wirklich so schlimm?

Ja, es wird so schlimm. Und die Veränderungen werden noch schneller und umfassender sein als gedacht. Deshalb ist es hilfreich, sich anzuschauen, wie es erfolgreiche Startups machen. Dann haben auch große Firmen eine Chance, den digitalen Wandel zu überleben.



Naimah Schütter,
Gründerin eines
Technologie-Startups

Hingabe für die Idee

Meine Antwort auf die Frage, was wir von Startups lernen können, lautet: Identifikation mit der Sache. Am Anfang eines Startups steht eine Geschäftsidee. Wer die Idee gut findet, hört zu, stellt Fragen, setzt sich auseinander. Im besten Fall überzeugt die Idee so sehr, dass man dafür arbeiten oder sich beteiligen möchte. Wir haben es erlebt. Nachdem wir die ersten Business Angels überzeugen konnten, waren wir überwältigt von der Vielzahl an Bewerbern. Nach kurzer Zeit haben wir ein kleines Team aufgebaut und ich bin jeden Tag beeindruckt von der Motivation und der Hingabe jedes einzelnen Teammitglieds. Identifikation mit der Sache bringt zwei weitere Vorteile: erstens den inneren Wunsch, zu lernen und sich für neue Inhalte zu öffnen, und zweitens den Mut, ehrlich zu sein und klar zu kommunizieren. Das setzt enorme Energien frei. Ich werde auch oft gefragt warum wir so schnell sind. Genau deswegen. Wenn Deutschland führende Technologieunternehmen sein will, ist mehr Flexibilität und Geschwindigkeit nötig. Deshalb brauchen wir auch verstärkt Frühphaseninvestments. Wenn Ideen nicht schnell ausprobiert und angepasst werden können, verwirft man kostbare Erkenntnisse und erstickt Chancen und Umsätze im Keim. Wenn Sie sich also fragen, wie Sie Identifikation erzeugen, schaffen Sie überzeugende Ideen für Produkte oder Businessmodelle. Martin Luther King hat ja auch gesagt „I have a dream“ und nicht „I have a forecast“.

www.nrwbank.de/gruendung

Franziska Divis, Leserin

Talente nach vorn

Industrieunternehmen stehen beim Thema Personal stets vor der Frage, wen sie eigentlich einstellen sollten. Es ist einfach, immer einen dem eigenen Idealbild ähnlichen Charakter

Jennifer Morales, Leserin

Mit Fehlern umgehen, um die Ecke denken, mit Leidenschaft arbeiten, als Team mehr erreichen.



Steve Blank,
Entrepreneur,
Dozent und Autor

Mut zum Risiko

Die Lean-Startup-Methode ist zu einer Zeit entstanden, in der es noch keine Anleitung für die Gründung eines erfolgreichen Startups gab. Die Leute bauten damals ihre Unternehmen nach dem Vorbild der großen Konzerne. Lean Startup funktioniert wie ein Kochbuch. Aufbauend auf den Blaupausen, die Eric Ries und ich damals zur Verfügung gestellt haben, kann seitdem jeder seine eigene Geschäftsidee verwirklichen. Das hat eine ganze Reihe von Menschen, die davor noch nie etwas mit Big Business zu tun hatten, zu Gründern gemacht und sie dazu animiert, völlig neue Ansätze auszuprobieren. Was wir von ihnen lernen können ist, dass Mut zum Risiko und Agilität sehr oft belohnt werden. Der Übergang vom starren Waterfall Engineering hin zum Agilen Engineering ist dabei vielleicht der entscheidende Punkt: Produkte werden nicht mehr nach einer starren Zielvorgabe entwickelt, sondern ständig aktualisiert, basierend auf den Erfahrungen, die man während der Entwicklung macht. Im Alltag kennen wir das von Software, die sich durch regelmäßige Updates den jeweils aktuellen Bedingungen und Bedürfnissen anpasst. Es gibt aber auch sehr viel, das Startups noch lernen können – und auch sollten: Um Exzesse wie die des mittlerweile geschassten Uber-CEOs Travis Kalanick zu verhindern, der unter anderem durch unethisches Verhalten und sexuelle Belästigung auffiel, brauchen Startups einen moralischen Kompass und eine funktionierende Form der Selbstregulierung.

auszuwählen. Weil dann aber neue Ideen fehlen, wachsen Unternehmen nur langsam und man verliert sich im Tagesgeschäft. In Startups dagegen bekommt fast jeder die Chance, das Unternehmen mit aufzubauen und von Anfang an mitzubestimmen. Diese Kompetenzen spricht man jungen Talenten in Industrieunternehmen oft ab. Sie müssen sich langsam die Karriereleiter hocharbeiten, bevor sie ernst genommen werden. Oft heißt es, dass eine Idee an sich zwar gut ist, aber zehn Gründe dagegensprechen. Daher lautet mein Plädoyer: Lasst die jungen Talente auch mal im Industrieunternehmen ran und lasst sie mit kreativen Ansätzen den Wandel vorantreiben.

MITTELSTAND UND STARTUPS

Alles nur Theater?



Matthias Wallisch und Kai Morgenstern sind Mitarbeiter des Fachbereichs Gründung und Innovation im RKW Kompetenzzentrum

Die Lean-Startup-Methoden

Im Mai 2013 beschrieb Steve Blank in einem Artikel, wie sich nach dem New-Economy-Boom ein neues Paradigma für den Aufbau von Startups entwickelt hatte. Davor wurde von Gründern meist die Ausarbeitung eines Businessplans verlangt. Unsicherheiten und Risiken sollten so im Voraus erkannt und Maßnahmen für deren Überwindung entwickelt werden. Danach kam es nur noch auf eine detailgenaue Umsetzung dieses Plans an. In der Praxis zeigte sich jedoch, dass die meisten Businesspläne den ersten „Kontakt“ mit den Kunden nicht überlebten.

Nach dem Dotcom-Crash herrschte über einige Jahre eine ausgeprägte Knappheit an Kapital. Startups versuchten nun möglichst schnell zu zeigen, ob ihre Geschäftsidee funktionierte. Das Risiko für Venture-Capital-Investoren sollte so reduziert und die Wahrscheinlichkeit eines Engagements in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld gesteigert werden.

Die dazu entwickelten Methoden werden unter dem Begriff „Lean Startup“ zusammengefasst. Zentrale Idee dabei ist, alle Annahmen zur Geschäftsidee als Hypothesen zu behandeln, die von Beginn an mit Hilfe potenzieller Kunden und anderer Stakeholder systematisch getestet werden müssen. Ein Tool, solche Hypothesen zu sammeln, ist das Business Model Canvas, das ein Geschäftsmodell vom Nutzenversprechen über die Kunden bis zur Erlösmechanik beschreibt.

Alles nur Innovationstheater?

Blank stellte die These auf, dass die Lean-Startup-Methoden auch in etablierten Unternehmen Innovationsgeschwindigkeit und Markterfolg steigern können. Im Laufe der Jahre zeigte sich aber, dass diese Annahme nur zum Teil richtig war. Es entstanden zwar Bühnen für Innovation, die bei den verantwortlichen Managern ein gutes Gefühl erzeugen und die Belegschaft als breites Publikum

haben. Oft gelingt es jedoch nicht, die neuen Ideen in marktfähige Produkte zu überführen, die eine messbare Wirkung auf das Unternehmensergebnis haben. So entsteht Innovationstheater mit einer interessanten Aufführung, die aber letztendlich keinen Ertrag bringt. Wie sieht es aber bei der Zusammenarbeit von mittelständischen Unternehmen und Startups aus? Bei den kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) sind Budgets im

Insgesamt haben etwas mehr als ein Drittel der befragten Mittelständler mit Startups zusammengearbeitet. In mehr als der Hälfte der Kooperationsfälle handelt es sich um eine Entwicklungspartnerschaft oder um ein Zulieferverhältnis.

Wie man es richtig macht

Wir haben uns anhand von drei Beispielen angeschaut, wie die Zusammenarbeit zwischen Mittelständlern und Startups umgesetzt wurde:

- In der Entwicklungspartnerschaft zwischen dem Startup Picavi (Intralogistik und Wearables) und dem Kosmetikerhersteller Babor konnte eine neue Datenbrille für die Lagerhaltung erprobt und der Reifegrad gesteigert werden. Der Zeitaufwand bei der Kommissionierung wurde um 18 Prozent reduziert.

- Der Berliner Mittelständler Schleicher Electronic (Automatisierungstechnik) hat im Zuge der Zusammenarbeit mit Startup sein Geschäftsmodell angepasst und generiert über das eigene Unterstützungsprogramm sizzl etwa zehn Prozent der Umsätze durch die Kooperation mit Startups.

- Im Rahmen der Forschungs- und Entwicklungskooperation zwischen dem Energie-Startup Entrade und dem Anlagenbauer Spanner entstand ein innovatives containerbasiertes Biokraftwerk. Beide Unternehmen haben von der Zusammenarbeit nachhaltig profitiert.

Die Beispiele zeigen, dass der Business-to-Business-Bereich für Mittelständler und Startups vielfältige Potenziale bietet. Beide Unternehmensgruppen halten sich jedoch bisher noch zu häufig nur in ihren eigenen Welten auf. Kooperationen entstehen in den meisten Fällen zufällig. Wir unterstützen deshalb den Austausch zwischen Mittelständlern und Startups und bieten Handlungsempfehlungen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

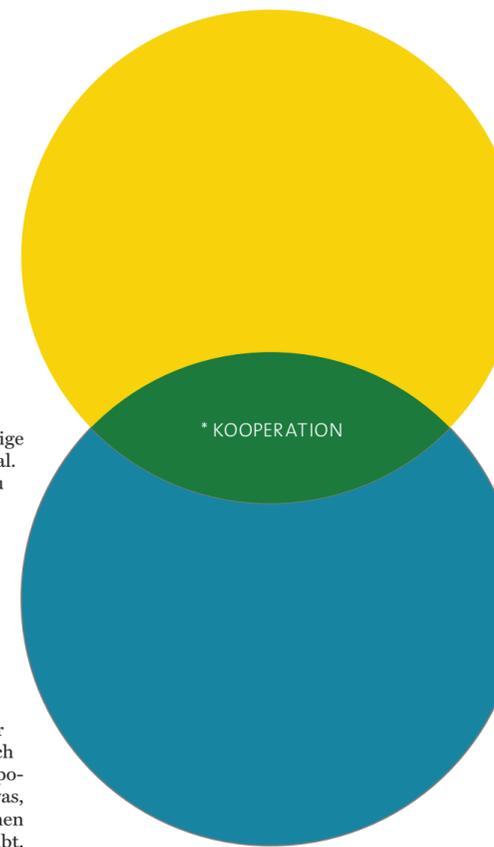
Fazit: „mischen possible“

Sowohl unsere Befragung als auch die drei Beispiele zeigen, dass der Mittelstand Innovationstheater erfolgreich vermeiden kann. Im Zuge einer Kooperation mit Startups sollten Mittelständler im Vorfeld ihre Ziele klar herausarbeiten. Was derzeit noch fehlt, ist ein systematischer Ansatz, den KMU nutzen können, um vom innovationsgetriebenen Geschäftsentwicklungsansatz von Startups stärker zu profitieren.

Menschen. Unternehmen. Zukunft.

Das RKW Kompetenzzentrum unterstützt kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland dabei, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. In der Schnittstelle zwischen Wissenschaft, Politik und Wirtschaft werden praxisnahe Empfehlungen zu den Themen Fachkräftesicherung, Innovation und Gründung entwickelt. Das RKW Kompetenzzentrum ist eine gemeinnützige Forschungs- und Entwicklungseinrichtung des RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrums der Deutschen Wirtschaft e.V.

www.rkw-kompetenzzentrum.de



mischen possible*

Hinblick auf die Innovationsgestaltung häufig enger geschnürt als bei großen Konzernen und lassen somit weniger Spielraum für Experimente. Wir haben im Rahmen unserer Studie „Mittelstand meets Startups 2018“ 250 KMU zu ihren Kooperationserfahrungen mit Startups befragt.

10 Tipps für die Zusammenarbeit mit Startups

1. Definieren Sie genau Ihre Ziele, die Sie mit der Zusammenarbeit mit Startups erreichen möchten.
2. Wählen Sie das Programm, das am besten zu diesen Zielen passt.
3. Sichern Sie sich die Unterstützung auf Managementebene.
4. Entwickeln Sie Kennzahlen.
5. Erfassen Sie kontinuierlich Daten zur Zusammenarbeit sowie das Feedback, um das Modell erfolgreich wiederholen zu können.
6. Lassen Sie die Programme von Mitarbeitern umsetzen, die unternehmerisch denken.
7. Teilen Sie diese Aufgabe einem internen Leistungsträger mit Entscheidungs- und Budgetbefugnissen zu.
8. Sorgen Sie für öffentlich sichtbare und einfach zugängliche Anlaufstellen für Startups.
9. Schauen Sie sich weltweit um, um die besten Startups und Technologien für sich zu gewinnen.
10. Machen Sie es Startups leicht, mit Ihnen zu arbeiten.

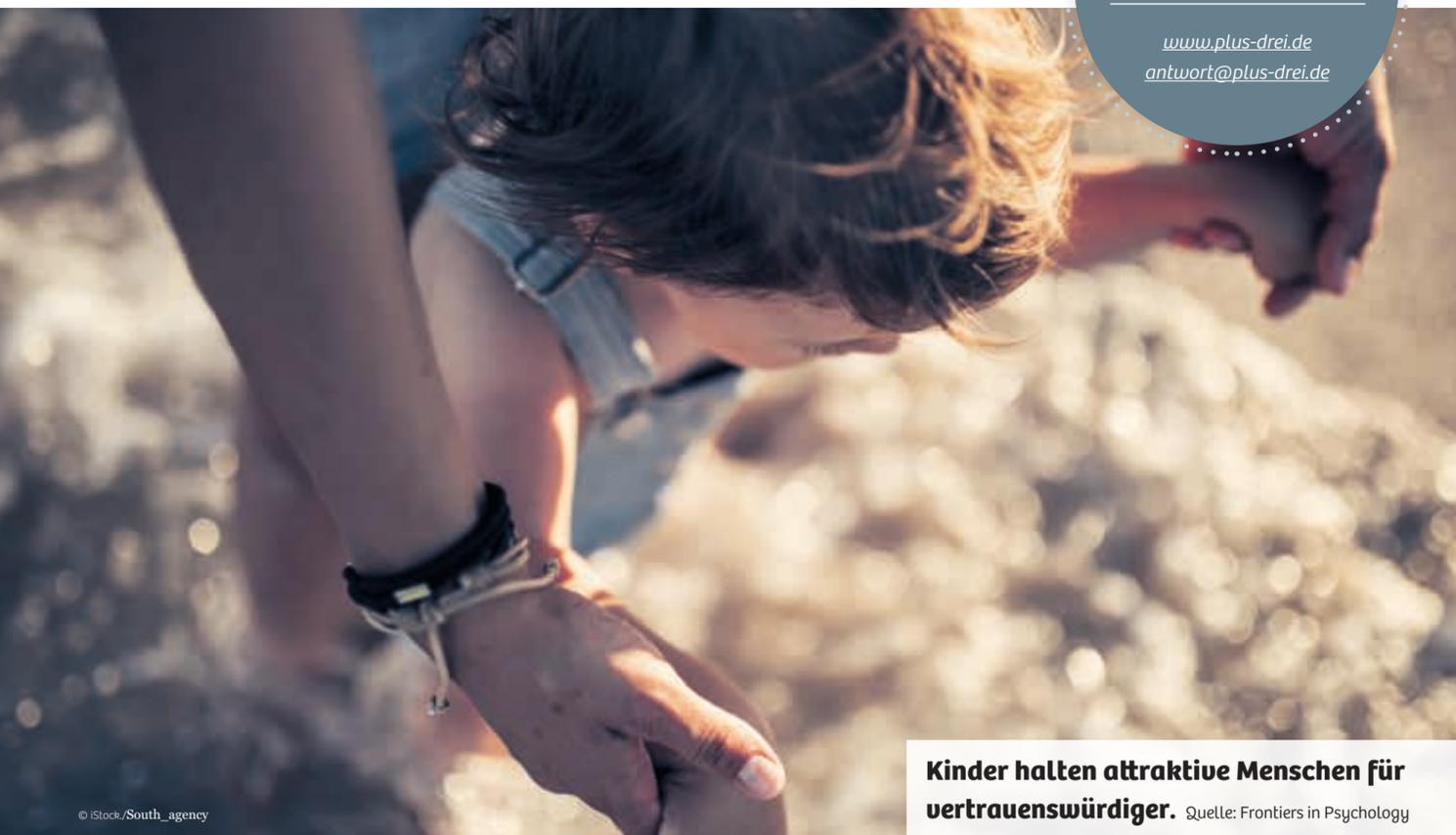


WIR FRAGEN:

WIE ENTSTEHEN VERTRAUEN?

... und was ist Ihre Meinung?

www.plus-drei.de
antwort@plus-drei.de



© iStock/South_agency

Kinder halten attraktive Menschen für vertrauenswürdiger. Quelle: Frontiers in Psychology



Ute Freuert,
Direktorin
Forschungsbereich
„Geschichte der Gefühle“,
Max-Planck-Institut
für Bildungsforschung

Sozialer Kitt

Vertrauen wird in Beziehungen gelernt. Kleinkinder erwerben es, wenn ihnen Mutter, Vater, Großeltern, Geschwister freundlich zugetan sind und als verlässlich erscheinen. Mangelt es an dieser Freundlichkeit und Verlässlichkeit, entstehen Vertrauensbrüche, die das Kind irritieren und verletzen. Sie können aber durchaus gekittet und ausgeglichen werden – nicht zu letzt deshalb, weil Kinder, als Reflex ihrer sozialen Abhängigkeit, unbedingt vertrauen wollen (und müssen). Je unabhängiger sie im Lebensverlauf werden, desto weniger existenziell wird Vertrauen. Aber es bleibt wichtig,

erleichtert den Alltag und ermöglicht gesellschaftliches Miteinander. Wer Vertrauen schenkt und selber vertrauenswürdig ist, erfreut sich größerer Sympathien als jemand, der seiner Umwelt mit abgrundtieferem Misstrauen begegnet. Ein gewisser Grad an Misstrauen allerdings tut not, um sich gegen Vertrauensmissbrauch zu wehren. Wer blind und voraussetzungslos vertraut, lädt zum Missbrauch ein, und auch das lernen Kinder bereits auf dem Schulhof. Trau, schau, wem – diese Weisheit gilt bis heute. Damit aber zwischenmenschliches Vertrauen überhaupt entstehen kann, bedarf es institutioneller Absicherungen. Man kann Gesellschaften danach unterscheiden, ob ihre Gerichte, Schulen, Polizisten und so weiter soziales Vertrauen stärken oder schwächen. Dort, wo illiberale Regime ein Klima wechselseitiger Denunziation und Überwachung pflegen, hat Vertrauen keine Chance.



Gregor Mayntz,
Vorsitzender
Bundespressekonferenz

Wertvolles Gut

Wo „alternative Fakten“ von staatlicher Seite geadelt und Journalisten handverlesen werden, wie es das Weiße Haus vormacht, muss das Vertrauen sowohl in die Medien als auch in die Politik unter Druck geraten. Dagegen helfen Glaubwürdigkeit und Unabhängigkeit. Die Bundespressekonferenz gehört somit zu den vertrauensbildenden Institutionen. Denn sie ist vollkommen unabhängig von der Regierung, weil sich hier Journalisten zusammengefunden haben, um Pressekonzferenzen und Briefings nach eigenen Spielregeln und nicht nach denen der Mächtigen zu veranstalten.

Hier kommt jedes Mitglied dran, ganz unabhängig davon, wie zurückhaltend oder forsch seine Frage formuliert sein mag, ob es für ein Medium mit großer oder kleiner Reichweite arbeitet. Bestandteil dieser Vertrauensbildung ist auch, dass die gesamte Bundesregierung sich unabhängig von Tagesform oder Großwetterlage drei Mal in der Woche allen Fragen stellt und auch nicht ausweicht, wenn es gerade brisant oder unangenehm werden sollte. Natürlich wissen Politiker und Regierungsvertreter auf der einen und die Hauptstadtkorrespondenten auf der anderen Seite um ihre unterschiedlichen Rollen. Diese Erwartungen haben sie in aller gebotenen Distanz zu erfüllen. Und es kann ihnen nicht gleichgültig sein, wer von ihnen mehr von Vertrauensverlust bedroht ist. Das unterstreicht umso mehr, wie sehr es in beider Interesse ist, Institutionen der Vertrauensbildung mit Leben zu füllen.



Gregor Gysi,
Bundestagsabgeordneter
Die Linke und Präsident
Europäische Linke

Politisches Pfund

Vertrauen fußt in der Politik wie in den persönlichen Beziehungen darauf, dass man Wort und Tat des- und derjenigen, denen man sein Vertrauen schenken soll, glaubt und darauf baut, dass diese auch im Interesse des Vertrauenden liegen. Dafür müssen Sachverhalte allgemeinverständlich geschildert werden. Gerade weil Wählerinnen und Wähler bei den Politikerinnen und Politikern ihres Vertrauens selbst bei größter Transparenz in der repräsentativen Demokratie selten direkt Einfluss nehmen können, ist deren Glaubwürdigkeit wichtigste Voraussetzung für Vertrauen. Glaubwürdigkeit ist schwer



Michael H. Heing,
Präsident Bundesverband
Deutscher Versicherungs-
kaufleute (BVK)

Überlebenswichtig

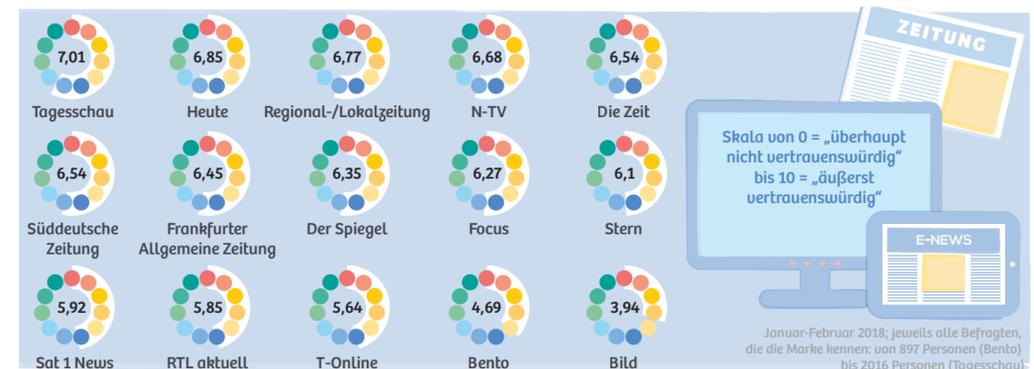
„Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser“, heißt ein altbekannter Spruch – nicht nur im Kontext geschäftlicher Beziehungen. Doch unser gesellschaftliches Leben ist inzwischen so komplex,

errungen und schnell verspielt. Zum einen steht man immer irgendwie unter Beobachtung – heute mehr als früher, da mit den Smartphones die Kamera praktisch allgegenwärtig ist und mit den sozialen Medien schnelle Verbreitungsformen gefunden worden sind. Zum anderen werden an Politikerin-

nen und Politiker – in einem bestimmten Maße durchaus zurecht – Anforderungen hinsichtlich ihres Auftretens, ihrer Arbeitsweise, ihrer Aufgaben gestellt, die Fehler fast unverzeihlich machen. Politik hat ohne Glaubwürdigkeit keine Chance. Auch deshalb muss sie ihre Entscheidungen und deren Be-

weggründe umfassend offenlegen und darf zugleich nicht dauerhaft mehrheitliche Meinungen der Wählerinnen und Wähler ignorieren. Deshalb wäre es andererseits auch ein Beweis des Vertrauens in die eigene Bevölkerung, wenn es in Deutschland endlich Plebiszite auf Bundesebene gäbe.

KAMPF UM WAHRHEIT Wie vertrauenswürdig wir Nachrichtenquellen empfinden



differenziert und interdependent, dass es einer Lähmung gleichkäme, wollte man überall Kontrolle statt Vertrauen walten lassen. Welch ein Aufwand wäre nötig, wollte man alles kontrollieren. Wie viel unnötige Arbeit und Zeit erspart uns tagtäglich Vertrauen. Wir sollten daher Vertrauen als eine lebenswichtige Ressource behandeln – wie zum Beispiel saubere Atemluft. Gerade wir Versicherungsvermittler wissen diese Ressource sehr zu schät-

zen, denn sie bildet die Grundlage unserer geschäftlichen Beziehung zu unseren Kunden. Sie vertrauen uns beim Versicherungsabschluss, wenn sie die Absicherung lebensbedrohlicher Risiken in unsere Hände legen und komplexe Versicherungsverträge auf der Grundlage unserer persönlichen Beratung unterschreiben. Trotz aller Unkenrufe uns gegenüber und trotz des Internetvertriebs vertrauen uns Kunden jahrzeh-

telang – bei von uns betreuten Familien sogar über Generationen hinweg. Dieses Vertrauen zeichnet uns aus und ist uns Handlungsmaxime, unsere Glaubwürdigkeit täglich im Dienst für die Kunden zu beweisen. Daher folgen wir den Tugenden der ehrbaren Versicherungskaufleute. Denn wir wissen, dass wir es ohne Kundenvertrauen ungemein schwer hätten und setzen alles daran, dieses Vertrauen niemals zu enttäuschen.

VERTRAUEN SCHAFFEN DURCH QUALITÄT

Eines unserer vielen Produkte mit Sesamol



Ramon Stroink,
Geschäftsführer Markt D-A-CH,
Weleda AG

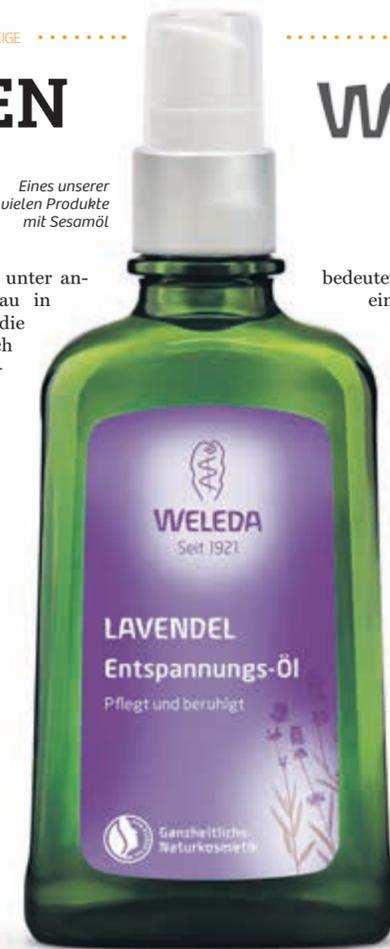
Vertrauen ist das Ergebnis von harter und stetiger Arbeit für den Menschen und Konsumenten. Genauso ist es mit den Beziehungen zu unseren langjährigen Lieferanten. Diese sind geprägt von Verlässlichkeit, gegenseitiger Hilfe und Respekt. Dann werden aus Lieferanten Partner.

Vertrauen heißt für uns bei Weleda also auch, ganz vorne anzufangen: bei der Qualität unserer Rohstoffe. Viele unserer Naturkosmetik-Produkte enthalten pflanzliche Öle. Sie werden aus dem Kostbarsten der Pflanze gewonnen, ihrem Samen. Die reinen Öle sind voller Energie und Wirkstoffe – eine wunderbare Kraftquelle und Pflege für die Haut. Beispielsweise unser Sesamol. Das Sesamol ist Basis für viele unserer Körperöle, wie dem Lavendel Entspannungs-Öl.

Den Sesam dafür beziehen wir unter anderem aus biologischem Anbau in Mexiko. Die Arbeiter gewinnen die Körner, indem sie die Ähren nach unten halten und mit Dreschflegeln ausschlagen. Hin und wieder purzeln dabei Skorpione aus den Ähren. Die Tiere töten? Das ist nicht mit dem Ziel zu vereinbaren, die Artenvielfalt im Anbaubereich zu schützen zu wollen. Gleichzeitig kann ein Stich tödlich enden. Vertrauen heißt für uns auch, sich den Sorgen unserer Partner anzunehmen. Wir setzen uns also für vernünftige Kleidung und für den Bau einer Krankenstation vor Ort ein. Außerdem ist nun ein Antiserum für den Notfall verfügbar.

Faire Balance

Wir vertrauen im Gegenzug der herausragenden Qualität unserer Rohstofflieferanten und zahlen ihnen dafür einen höheren Preis. Hohe Qualität



WELEDA
Seit 1921

bedeutet für Weleda auch, sich für eine nachhaltige Arbeitsweise einzusetzen, also etwa für einen möglichst geringen Wasserverbrauch. Qualität ist für mich eine Haltungssache. Man muss sich immer wieder ins Bewusstsein rufen, für wen wir unsere Produkte herstellen und welche Wirkung sie auf den Menschen haben sollen. Bei Kosmetik spüren die Menschen unmittelbar die Qualität auf der Haut. Qualität ist ein Vertrauensbaustein und ein Zeichen, wie ernst man seine Aufgabe als Marke versteht. Das wissen unsere Kunden zu schätzen. Deshalb können sie uns vertrauen.

Mehr Informationen zu unseren Produkten:
www.weleda.de



Till Hoheneder,
Autor

Geben und nehmen

Gute Frage. Vor allem, wenn man wie ich ein neurotischer Kontrollfreak ist, der eher misstraut und allem „Nicht-vertrautem“ ängstlich gegenübersteht. Ich mag Veränderungen, solange sich nichts verändert. Vertrauen heißt aber für mich, keine Angst vor Kontrollverlust zu haben. Nur wer vertraut, kann sich öffnen. Seine Ängste, Liebe oder kontroversen Ansichten offenlegen, ohne befürchten zu müssen, deswegen schutzlos vor Angriffen oder Spott zu sein. Als Co-Autor vieler Biografien prominenter Persönlichkeiten versuche ich vor dem Schreiben Vertrauen zu säen: Ich verbringe Zeit mit den Menschen und rede mit ihnen über Gott und die Welt. Natürlich auch über meine Sorgen, Ängste und Freuden. So aufrichtig wie möglich, auch wenn das nicht immer einfach für mich ist. Bildlich gesprochen: Ich hebe meine Hände und lasse die Hosen runter. Ich zeige meine Verletzlichkeit und signalisiere meinem Gegenüber, dass ich unbewaffnet bin. Vor mir muss man nicht auf der Hut sein. Keine Angst haben. Ich mache meinem Auftragge-



Joan Claude Guerre,
Blindenführhundtrainer

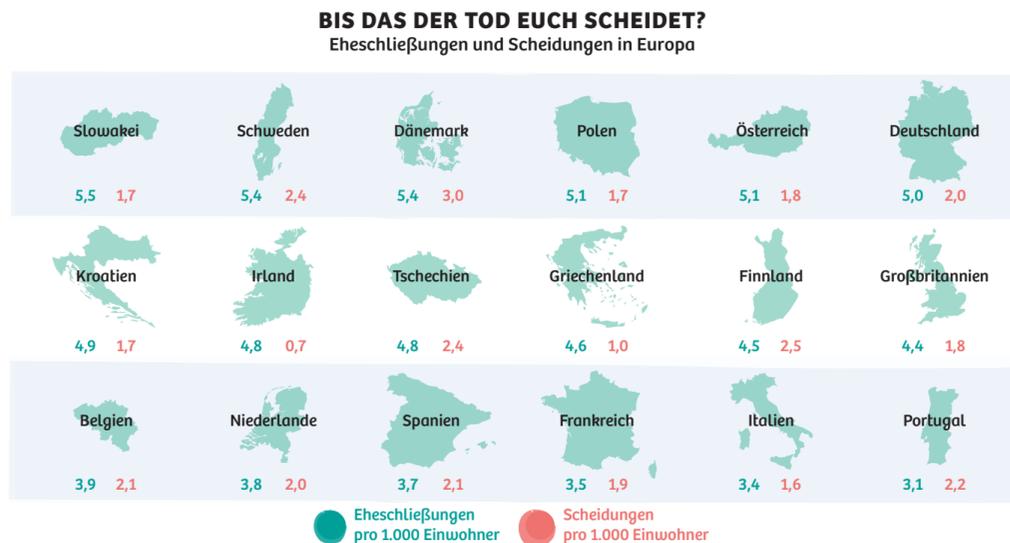
Aufeinander bezogen

Vertrauen spielt in der Ausbildung eines Blindenführhunds eine entscheidende Rolle. Dabei ist es hilfreich, zu verstehen, was Vertrauen für Hunde bedeutet. Seine ausgeprägte Rudelmentalität ist der Kontext, in dem er Vertrauen in einer Gemeinschaft finden kann. Das Rudel basiert auf einem klar strukturierten, kommunikativen Zusammenleben. Eine Leitfigur sichert die Existenz und verkörpert eine stabile Persön-

Udo Hahn, Leser

Schlüsselerlebnis

„Ich vertraue Ihnen.“ So hatte ich die erste Begegnung mit einem Kollegen zusammengefasst. Gemeinsam konnten wir viel erreichen. Für den Fall wechselseitiger Abneigung wäre das Zerstörungspotenzial beträchtlich gewesen. Ich erinnere nicht mehr den Grund für meine Vertrauensbekundung. Rückblickend war sie jedoch der Schlüssel für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.



Anna-Maija Mertens,
Geschäftsführerin
Transparency
International
Deutschland

Offene Prozesse

Für das Vertrauen in der Gesellschaft ist das Grundgefühl, dass die Dinge gerecht zugehen, entscheidend. Dass das, was vereinbart wurde, eingehalten wird. Dass man selbst Teil des Miteinanders ist. Wer Macht anvertraut bekommt, muss damit vereinbarungsgemäß umgehen und Bericht

und Abläufe vertraut und agiert er souverän, gewinnt auch der sehbehinderte oder blinde Mensch Vertrauen in die Führarbeit des Hundes. Hunde finden im Menschen eher schnell Respekt, Sympathie und Vertrauen. Dagegen braucht der Mensch eine gewisse Zeit, sich auf den Hund einzulassen, um ein inneres Vertrauensgefühl aufzubauen. Diese vertrauliche Bindung zu einem Tier kann für Menschen auch eine therapeutische Wirkung haben.

DIES IST EINE GESPONSERTE ANTWORT, ALSO EINE ANZEIGE

gestellt wurde? Was macht ein natürliches Mineralwasser zu einem „Premiemineralwasser mit Bio-Qualität“? Und was verbirgt sich hinter Produkt Hinweisen wie „ohne Konservierungsstoffe“ oder „für die vegane Ernährung geeignet“? All das sind Vertrauensfragen. Der Verbraucher schaut genau hin. Er will wissen, was sich hinter Werbung und Produktaufdrucken verbirgt. Im besten Falle sind das regelmäßige Prüfungen durch unabhängige Labore. Solche Qualitätsprüfungen können Kundenvertrauen aufbauen. Und Hersteller haben die Möglichkeit, in dieses Vertrauen zu

investieren. Seit 45 Jahren stärkt das Qualitätssiegel von SGS Institut Fresenius das Vertrauensverhältnis zwischen Hersteller und Verbraucher. Nur wenn ein Produkt den strengen, regelmäßigen Überprüfungen entlang der ganzen Produktionskette standhält, darf sein Hersteller das Qualitätssiegel von SGS Institut Fresenius verwenden. Die Prüfplättchen können im Internet eingesehen werden. Durch unsere unabhängigen Kontrollen und die Transparenz der Hersteller schaffen wir das Vertrauen, das Verbraucher heutzutage von Lebensmitteln erwarten.



VERANTWORTUNG BRINGT SICHERHEIT UND VERTRAUEN BEIM BEZAHLEN



Ingo Limburg,
Leiter Marketing und
PR girocard bei
EURO Kartensysteme

Jeder weiß, wie wichtig Vertrauen ist – im Berufs- wie im Privatleben. Insbesondere das erste Kennenlernen spielt dabei eine große Rolle. Für den ersten Eindruck gibt es bekanntlich keine zweite Chance. Grundsätzlich ist der Mensch darauf gepolt, zu vertrauen. Denn wer möchte nicht dieses gute Gefühl genießen? Für ein langfristig gutes Miteinander braucht es aber stets und allem voran Umsichtigkeit und Verlässlichkeit.

Ganz besonders relevant ist Vertrauen beim Bezahlen. Banken und Sparkassen in Deutschland haben laut einer repräsentativen Umfrage der GfK bei ihren Kunden aktuell einen absoluten Stein im Brett.* So hat mit 90 Prozent die überwältigende Mehrheit der Befragten großes oder sogar sehr großes Vertrauen in die Bezahlfverfahren der Banken und

Sparkassen wie etwa das girocard-System. Ein Status, der nicht leicht zu erreichen und zu erhalten ist, gerade in Zeiten des digitalen Wandels.

Und so ist die oberste Prämisse im Wandel doch Kontinuität und Stabilität – von Verlässlichkeit und Vertrauen. Dieser Weg mag im Angesicht fast täglich neuer Entwicklungen zögerlich scheinen, doch hilft

So funktioniert's

Im teilnehmenden Handel Karte oder NFC-fähiges Android Smartphone mit einer digitalen girocard einfach dicht vor den kontaktlos-Leser des Bezahlterminals halten (max. 3-4 cm), direkt an das Logo:

Für Beträge bis 25 Euro ist in der Regel keine PIN-Eingabe nötig. Größere Beträge erfordern wie gewohnt die PIN. Alle girocards mit kontaktlos-Funktion tragen ein Wellensymbol:)))

er, ein hohes Gut zu schützen: die Sicherheit und Verlässlichkeit der kreditwirtschaftlichen Lösungen, die immer eine breite Masse adressieren.

Mit dem Vertrauen kommt zurecht auch die Erwartungshaltung nach Verantwortung, die kaum ein Unternehmen so kennt. Vertrauen auf diesem Niveau fordert 100-prozentige Lösungen ohne Umschweife. Hinzu kommt die wirtschaftliche Verantwortung. Es geht ja nicht nur um das Investment auf Bankenseite, sondern auch um das der Händler, die vergleichbare Erwartungen hegen: eine ausgereifte Lösung, die von den Kunden genutzt wird.

Hohe Akzeptanz

Die Terminal- und Nutzungszahlen beim kontaktlosen Bezahlen geben Banken und Sparkassen dabei Recht: Noch nie wurde eine Funktion auf der girocard so schnell akzeptiert wie die kontaktlos-Funktion. Im Juli 2018 war bereits fast jede zehnte Transaktion kontaktlos, obwohl noch weniger als die Hälfte der Karten ausgetauscht waren. Und auf Handelsseite

sind zum Stand Oktober 2018 bereits rund 575.000 Terminals in Deutschland umgerüstet – rund 70 Prozent aller girocard-Terminals.

Kontaktlos geht mobil

Festzuhalten bleibt: Innovation und Vertrauensmanagement müssen stets Hand in Hand gehen – selbst wenn dieser Weg etwas länger dauert. Die Deutsche Kreditwirtschaft ist sich ihrer Rolle und ihrer Verantwortung als Massenzahlungsverkehrsanbieter bewusst, darf bei aller Innovationsfreude und Zufriedenheit der „Early Adopter“ aber nicht die breite Masse aus dem Blick verlieren. Gleiches gilt nunmehr bei der Entwicklung des mobilen Bezahlers auf dem Smartphone. Dieser nächste Schritt ist wichtig und wird mit größtem Nachdruck vorangetrieben. Kontaktlos und digital wird das neue Normal werden. Aber verantwortliches Handeln bedeutet im Zahlungsverkehr auch verlässliches Handeln, weshalb neben viel Mut, Innovationsfreude und Zukunftsgeist auch das Vertrauen in die Banken und Sparkassen als oberstes Gebot bestehen bleiben muss.

*Umfrage im Auftrag von EURO Kartensysteme unter 1.207 Personen, 16 bis 69 Jahre, Januar 2018

WIR FRAGEN:

WIE INVESTIERT MAN IN DIE ZUKUNFT?

... und was ist Ihre Meinung?

www.plus-drei.de
antwort@plus-drei.de

Das größte Papierboot der Welt wurde 2015 in Karlsruhe gebaut und war 13,93 Meter lang und stolze 117 Kilo schwer. Quelle: Rekord-Institut für Deutschland

© iStock/francescoch



André Wilkens,
Mitbegründer Initiative
„Offene Gesellschaft“
und Direktor Europäische
Kulturstiftung

Europa neu entfachen

Zukunft ist für mich eine bessere Version der Gegenwart. Als ich in der DDR aufwuchs, war eine Zukunft ohne Mauer, mit Demokratie und freiem Reisen fast eine Utopie. Dann war die Zukunft mit einem Mal da. Es gab genug Leute, die daran geglaubt haben. Und es gab Investitionen, damit die deutsche Teilung nicht schleichend permanent wurde. Eine dieser Investitionen war Radio und Fernsehen, welche Menschen in ganz Deutschland mit Informationen und Unterhaltung verband und so in gewisser Weise einen freien öffentlichen Raum über physische Grenzen

hinweg schuf. Heute haben wir ein Europa ohne Grenzen, utopische digitale Möglichkeiten, aber einen öffentlichen Raum haben wir nicht. Stattdessen igeln wir uns mehr und mehr in nationale und persönliche Filterblasen ein. Digitale Mauern entstehen da, wo wir früher physische Mauern niedergerissen haben. Deshalb sind für mich Investitionen in einen funktionierenden öffentlichen Raum in Europa essenzielle Investitionen in eine bessere Zukunft. Ich stelle mir eine grandiose europäische Initiative vor, die europäische Medien schafft, die eine echte und bessere Alternative zu Facebook, Netflix und Youtube sind, auf europäischer Datensicherheit fußen und ohne Werbung funktionieren. In den 1960er-Jahren hat Europa mit Airbus schon einmal gezeigt, wie man erfolgreiche Zukunftsinvestitionen macht. Davon sollten wir uns inspirieren lassen und einen Airbus für europäische Öffentlichkeit schaffen.



Karl-Werner Schulte,
Immobilienökonom

Klassiker im Wandel

Immobilien gelten vielen Anlegern als langweilige, aber sichere Anlagehäfen: Ein Objekt wird gebaut, irgendwie findet sich schon ein Nutzer und dann fließen regelmäßig stabil planbare Mieteinnahmen. Doch diese holzschnittartige Erwartung an eine Immobilie ist falsch – auch wenn es gerade heute so einfach wirkt, mit Immobilien ein Vermögen aufzubauen. Wir sollten den aktuellen günstigen Marktzyklus nicht mit den strukturellen Veränderungen, die auch auf die Immobilienwirtschaft einwirken, verwechseln. Die Globalisierung führt zu mehr Wettbewerb. Die Digitalisierung

erzwingt neue Wertschöpfungsmodelle. Die demografischen Veränderungen erfordern andere Gebäudetechniken und -zuschnitte. Allein diese drei Trends führen dazu, dass unsere Gebäude passgenauer und bei häufigen Mieterwechseln flexibler werden müssen. Dies kann nur mit mehr Technik in den Gebäuden erreicht werden. Auch die Mietverträge müssen den Geist der Flexibilität atmen. Schließlich machen die Flexibilitätsanforderungen nicht am deutschen Regulierungsrahmen halt. Wenn sich Märkte schneller ändern, müssen sich unsere Städte anpassen können. Das Planungsrecht sowie das Genehmigungsverfahren vertragen mehr Dynamik. Dafür benötigt die deutsche Immobilienwirtschaft hochqualifizierte Professionals, die in der Lage sind, vernetzt zu denken, über Fakultäts Grenzen zu blicken und akute Cashflow-Anforderungen mit zukünftigen Trends zu versöhnen. Eine Herkulesaufgabe, die sich lohnt.



Simone Kauffeld,
Professorin für Arbeits-,
Organisations- und
Sozialpsychologie,
Technische Universität
Braunschweig

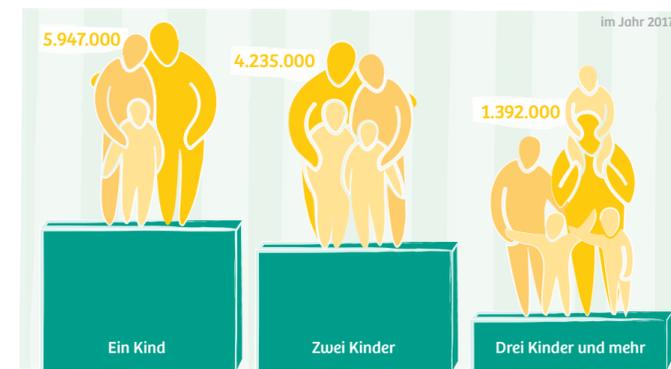
Lernen im Prozess

Die neuen Informations- und Kommunikationstechnologien haben unser Leben verändert. Der Mensch sieht sich in der modernen Informationsgesellschaft mit einem Mehr an Optionen konfrontiert, das sich durch alle Lebensbereiche zieht. Allein bei der Berufswahl stehen über 300 Ausbildungsberufe und mehr als 19.000 Studiengänge zur Auswahl. Jeder kann seinen eigenen Weg gestalten oder in der Orientierungslosigkeit erstarren. Traditionen als Handlungsvorgaben oder als kulturelle Richtlinien, nach denen Entscheidungen zu treffen sind und die ein Gefühl der Stabilität im Alltag vermitteln, gibt es nicht mehr. Werte und Vernetzung können in dieser Situation Orientierung geben. Die Komplexität muss durch Klarheit und Reduktion auf das Wesentliche entschärft werden. Wir müssen ler-

nen Ambivalenzen auszuhalten, Gelegenheiten zum (Weiter-)Lernen zu ergreifen, Kompetenzen aufzubauen und Gestaltungspotenzial wahrzunehmen. Lernen im Prozess kann dabei zufällig stattfinden oder systematisch gefördert werden, in dem bewusst Lernerfahrungen geschaffen und Ziele vereinbart werden und Raum für Reflexion und Feedback vorhanden

ist. Die Integration von Arbeiten und Lernen und die Unterstützung auf den individuellen Lernpfaden ist existenziell. Dafür gilt es, sich selbst zu kennen, das eigene Handeln zu reflektieren und immer wieder Passungen etwa zu Anforderungen oder der Organisation herzustellen, ohne einem Selbstoptimierungswahn zu verfallen.

NÄCHSTE GENERATION Familien mit Kindern in Deutschland



Quellen: Statistisches Bundesamt, Statista

Petra Stangl, Leserin

Alles für die Familie

Ihre Frage aus der letzten Ausgabe hat mich einige Tage beschäftigt und ich habe mich gefragt, in welche Bereiche ich „Zeit, Geld und Muße stecke“, um Ihre Worte aufzugreifen. Ich bin kein Mensch, der sich gezielt Perspektiven für die Zukunft schafft, aber natürlich investiere auch ich meine Zeit und Kraft in Dinge, die mir wichtig sind. An erster Stelle steht für mich meine Familie, also mein Mann und unsere Tochter sowie meine Mutter und meine Schwester. Nachdem ich mich damit in den letzten Tagen etwas auseinandergesetzt habe, mache ich mir jetzt vermehrt Gedanken, was wir als Nächstes zusammen machen. Das ist meine Investition in die Zukunft.



Christine Wegerich,
Professorin für strategische
Personalentwicklung,
Hochschule für angewandte
Wissenschaften
Würzburg-Schweinfurt

Wissen, was man tut

Um im derzeitigen Umfeld fundamentaler Veränderungen erfolgreich bestehen zu können, gilt es, die strategische Personalentwicklung zu fokussieren: 1) So sollte eine Prozessorientierung in jede Form der Fortbildung einbezogen werden. Es bedarf eines kontinuierlichen Reflexionsprozesses, bei dem alle Mitarbeiter und Führungskräfte für sich selbst und mit anderen die einzelnen (Lern-)Schritte analysieren. 2) Erfolgreiche Personalentwicklung



**Ihr Name,
Leser**

Was ist Ihre Meinung?

Schreiben Sie uns Ihre Antwort und vielleicht erscheinen Sie im nächsten Heft.

Helga Müller, Leserin

Goldene Tugend

Ordnung ist das halbe Leben. Die Zeit, die man in die Vorbereitung steckt, spart man hinten wieder. Außerdem hat eine gute Planung direkten Einfluss auf den Ertrag.

sollte sich ebenso in Kooperationen wiederfinden. Netzwerke sowie interne oder externe Erfahrungsaustauschgruppen sind begleitend wichtig. Lernen in Kooperation erfolgt auch in der Zusammenarbeit diversifizierter Teams. Dies alles sind Formen des kollaborativen Lernens, also der Ausrichtung auf die aktuellen Lernfelder aller Mitarbeiter und Führungskräfte – durch eine Interaktion zwischen verschiedenen Zielgruppen sowie Lernmöglichkeiten in agiler Projektarbeit. 3) Ein weiteres Augenmerk sollte auf das Thema Resilienz gelegt werden. Ziel ist es, dass Mitarbeiter besser mit den genannten Veränderungen zurechtkommen. Menschen, denen mit Achtsamkeit und Wertschätzung begegnet wird und die diese Haltung für sich verinnerlicht haben, können auch in Krisenzeiten stärker und gelassener mit den Anforderungen in der Praxis umgehen. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass es nicht um ein Mehr an Personalentwicklung geht, sondern um eine klare Ausrichtung.

Anzeige

Geld ist nicht doof.

Richtig schlau ist es aber erst, wenn man es nicht einfach parkt, sondern intelligent investiert und mehr daraus macht. Deshalb kümmern sich jetzt smarte Technologien und echte Experten um mein Vermögen. Perfekt für mich, dass ich dabei die Entwicklung meines Depots jederzeit online nachvollziehen kann.

Zeedin – die digitale Vermögensverwaltung von Hauck & Aufhäuser. Jetzt bereits ab 50.000 Euro. Mehr dazu auf zeedin

zeedin
INVESTMENT INTELLIGENCE BY HAUCK & AUFHÄUSER



Gerhard Rübling,
Geschäftsführer Deutsche
Gesellschaft für Personal-
führung (DGF)

Bereit für Veränderungen

Eugen Roth, der deutsche Lyriker, hat es schon längst gewusst: „Nichts wird so bleiben, wie's sein wird“, und gab seinem Gedicht, dem diese Verszeile entstammt, den Titel „Gründliche Einsicht“. Ist diese gründliche Einsicht wirklich vorhanden? Ist wirklich allen klar, dass in unserer heutigen Zeit nichts so bleiben wird, wie es ist und schon erst recht nicht, wie es einmal sein wird? Ich glaube nicht. Wäre sie vorhanden, könnten wir uns gleich der eingangs gestellten Frage widmen. So bleibt aber zunächst die Notwendigkeit, darüber aufzuklären, dass tiefgreifende Veränderungen anstehen und dass jeder arbeitende Mensch früher oder später davon betroffen sein wird. Und es gilt auch darüber aufzuklären, dass kein Staat, keine Partei, keine Gewerkschaft und kein Unternehmen in der Lage ist, diesen Veränderungsprozess ohne die Mitwirkung der Betroffenen bewältigen zu können. Bis jetzt ging für die meisten alles gut. Die Veränderungen in der digitalen Transformation sind zunächst eher

angenehm als erschreckend. Aber die digitale Transformation wird zu neuen Berufsbildern, zu neuen Funktionen und zu neuen Prozessen in den Unternehmen führen. Es ist unsere Aufgabe als Personalmanager, diese gründliche Einsicht herbeizuführen. Und wir müssen die Betroffenen dazu bringen, in sich selbst zu investieren, in ihre Qualifikation, in neue Kompetenzen und in ihre Veränderungsbereitschaft.

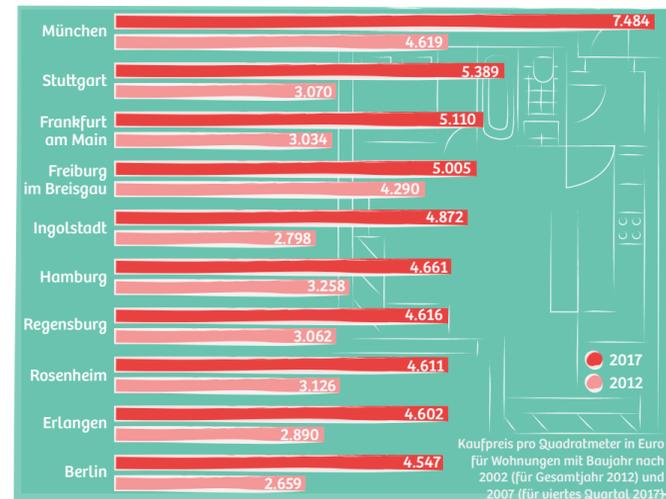


Tobias Just,
Geschäftsführer IREBS
Immobilienakademie,
Universität Regensburg

Wachstum ohne Grenzen?

Die Immobilienwirtschaft hetzt von einem Rekord zum nächsten. Die Preise und Mieten steigen in fast allen Städten. Das Transaktionsvolumen wird vor allem durch fehlendes Bauland und Arbeitskräfte beschränkt, nicht durch mangelnde Nachfrage. Die Mietrenditen sind auf ungekannt niedrige Niveaus gesunken. Handelt es sich hierbei etwa schon um eine spekulative Übertreibung und sollten Anleger vorsichtiger werden? Nun, Anleger sollten auf Immobilienmärkten immer vorsichtig

IMMOBILIENBOOM Die Preise für Eigentumswohnungen steigen rasant



Quellen: empirica, Statista

agieren, denn die spezifischen Risiken wiegen schwer – nicht zuletzt, weil jede Immobilie standortgebunden ist und irgendwie ein Unikat darstellt. Die aktuelle Immobilienrallye wird weitgehend gestützt durch die gute Lage auf den Arbeitsmärkten, die Zuwanderung, die niedrigen Zinsen und die moderate Bautätigkeit. Doch keines dieser Argumente hat eine Ewigkeitsgarantie. Auf einigen Teilmärkten, zum Beispiel bei Luxuswohnungen in Ballungsräumen, scheinen Anleger dies vergessen

zu haben. Hinzu kommt, dass viele institutionelle Anleger auf den Immobilienmärkten aktiv sind, weil sie händelnd nach Alternativen für die trockenen Anleihemärkte suchen. Diese Akteure handeln rational und zahlen dennoch sehr hohe Preise. Sobald die langfristigen Zinsen steigen, wird sich ein Teil dieser Anleger umorientieren. Das erfolgt nicht hektisch, aber mit der Kraft einer Gletscherbewegung. Für 2019 gilt ein Preisrutsch jedoch noch als unwahrscheinlich.

Herbert Rieger, Leser

Trends entdecken

„The trend is your friend“, sagt man an der Börse. Gemeint ist bekanntlich, dass man sich an einem Börsentrend beteiligt und die Gewinne so lange mitnimmt, bis sich der Trend dreht. Doch der Trend ist auch langfristig der Freund eines Anlegers, denn nur wenn man sich damit beschäftigt, was die Zukunft wahrscheinlich bringt, kann man auch zielgerichtet investieren. Woran wird derzeit geforscht? Wo sind Investitionen geplant? Wo geht das Geld hin? In welchen Bereichen stehen Veränderungen bevor? Und welche Möglichkeiten ergeben sich aus den veränderten Parametern? Man muss sich mit diesen Fragen beschäftigen, wenn man wirklich nachhaltig in die Zukunft investieren will.

Magdalena Gläser, Leserin

Mehr als reiner Profit

Wenn man bei Entscheidungen nur den eigenen Profit vor Augen hat, sagt man an dem Ast, auf dem wir alle sitzen. Alle Entscheidungen, die man trifft, sollten mit dem Wissen im Hintergrund getroffen werden, dass alles eine Auswirkung auf das Ökosystem Erde hat und Konsequenzen nach sich zieht. Egal ob die Entscheidung lau-



Manfred Bruhn,
Professor für
Wirtschaftswissenschaften,
Universität Basel

Zusammen zum Erfolg

Es ist deutlich teurer, einen neuen Kunden zu akquirieren, als bestehende Kunden zu binden – daher investieren viele Unternehmen auch bewusst in ihr Kundenbindungsmanagement. Wie aber steht es um die langfristige Mitarbeiterbindung? Leider wird dieses Thema häufig nur stiefmütterlich behandelt. Dies beginnt damit, dass Unternehmen sich die Wirkungsmechanismen nicht bewusst machen. Wir sprechen hier von der Erfolgskette des internen Relationship-Marketings: Auf den richtigen Maßnahmenmix folgt Mitarbeiterzufriedenheit, daraufhin Mitarbeiterloyalität und im besten Fall Mitarbeiterproduktivität oder auch das Engagement einzelner Mitarbeiter als Markenbotschafter für ihr Unternehmen. Mitarbeiterbindung lässt sich also konkret gestalten.

tet, wegen des Verpackungsmülls und der Lieferkette auf den Onlinekauf zu verzichten oder ob man sein Geld in nachhaltige Anlageformen wie alternative Energien investiert.

Was aber macht den richtigen Maßnahmenmix aus? Gerade bei der Generation Y spielt der Faktor Gehalt zunehmend eine weniger wichtige Rolle und auch klassische Aufstiegschancen sind in vielen Fällen kein Begeisterungsfaktor mehr. Hier ist deutlich mehr Engagement von Unternehmen gefragt. Dies muss sich auch nicht in jedem Fall in modernen Tools wie

schicker Büroeinrichtung und Enterprise 2.0 ausdrücken. In einer aktuellen Studie bei einem Mobilitätsunternehmen konnten wir feststellen, dass einer der zentralen Treiber von Mitarbeiter-Commitment echte Wertschätzung durch die Vorgesetzten ist. Somit ist es gar nicht so schwierig, in die Zukunft des Unternehmens zu investieren – aber man muss es wollen.



Wiltrud Pekarek,
Vorstand HALLESCHER
Krankenversicherung a.G.

Benefit Gesundheit

Mit betrieblichen Gesundheitsleistungen den Erfolgsfaktor Mensch zu stärken, gewinnt für Unternehmen immer mehr an Bedeutung. Die Veränderungen in der Arbeitswelt 4.0, neue Organisationsformen, schneller werdende Prozesse – all das kann sich auch belastend auf die Gesundheit auswirken. Rund 7.000 Betriebe bieten bereits die zusätzliche Gesundheitsversorgung in Form einer betrieblichen Krankenversicherung (bKV) an. Über 700.000 Beschäftigte kommen so in den Genuss von Gesundheitsleistungen, die den Grundsatz der gesetzlichen Kassen aufwerten. Bedingt durch den demo-

grafischen Wandel werden die personalpolitischen Herausforderungen in Zukunft nicht weniger. Viele Unternehmen suchen händelnd nach Fachkräften. Mit dem passenden Konzept ist die „betriebliche Gesundheit“ weit mehr als ein Employer-Benefit, insbesondere für den Mittelstand. Sie sorgt nicht nur für eine gesündere Belegschaft, sondern steigert die Zufriedenheit, Loyalität und Motivation und erhöht gleichzeitig die Arbeitgeberattraktivität im Wettbewerb mit Großkonzernen. So werden Gesundheitsleistungen zu einem modernen personalpolitischen Instrument mit echten Mehrwerten für das gesamte Unternehmen. Attraktive Gesundheitskonzepte lassen sich mit der bKV schon im geringen zweistelligen Euro-Bereich pro Mitarbeiter und Monat realisieren – bei minimalem administrativem Aufwand und zielgenau auf den individuellen Bedarf oder ein vorhandenes Budget abgestimmt.

MIT PLATFORMLENDING IN DIE ZUKUNFT INVESTIEREN

Bei Zukunftsinvestitionen denken viele an Bildung, nachhaltige Energiegewinnung und private Altersvorsorge. Doch es sind auch solche Investitionen, die langfristig zu einem stabilen und funktionierenden Wirtschafts- und Sozialsystem beitragen. Über die Funding Circle Online-Plattform können Investitionen getätigt werden, die einen Mehrwert für Anleger, Unternehmen und Gesellschaft schaffen.

Unternehmer haben es oft nicht einfach: Man ist so damit beschäftigt, Mitarbeiter anzuleiten, mit Kunden zu sprechen, mit Lieferanten zu verhandeln, dass es Wochen dauern kann, ehe man Zeit findet, bei seiner Bank vorzusprechen und einen Antrag für einen wichtigen Kredit zu stellen. Dazu kommt: Für große Banken sind kleine Unternehmen oft auch wirtschaftlich uninteressant und der Kreditantragsprozess dauert so lange, dass kurzfristige geschäftliche Gelegenheiten nicht wahrgenommen werden können. Ganz anders dagegen beim Plattform-Modell: Wer als Unternehmer einen Kredit braucht, stellt seinen Antrag zunächst ganz einfach online. Mit einer Kreditentscheidung kann innerhalb von 24 Stunden gerechnet werden. Das Kapital kommt aber nicht von Funding Circle, sondern von privaten oder institutionellen Investoren, die eine gute Rendite für ihre Anlage wollen. Alles läuft über die Online-Plattform, deshalb der Begriff Plattformlending. Das Beste: Niemand muss zur Bank gehen und das Geld wird in eine Anlage mit volkswirtschaftlichem Mehrwert investiert.



Thorsten Seeger,
Geschäftsführer
Funding Circle
Deutschland

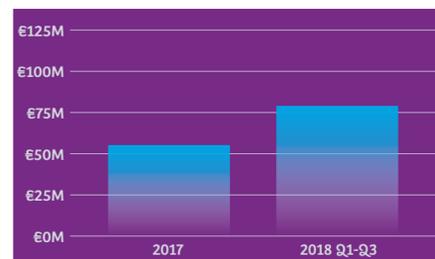
Diese Finanzierungsform ist vor allem für kleine und mittelständische Unternehmen interessant und diese gelten als Rückgrat der deutschen Wirtschaft. Fördert man sie, fördert man auch nachhaltig die Wirtschaft vor Ort und sichert beziehungsweise schafft Arbeitsplätze. Allein im letzten Jahr haben Finanzierungen über Funding Circle in Deutschland 1.700 Arbeitsplätze ermöglicht und 24 Millionen Euro an zusätzlichen Steuereinnahmen generiert. Die gesellschaftliche Dimension dieser Anlageform ist enorm: Wenn Regionen florieren, können sie auch ihrer öffentlichen Daseinsvorsorge nachkommen – von der Instandhaltung der baulichen Infrastruktur über den Ausbau der Gesundheitsversorgung bis zum Bildungs- und Betreuungsauftrag in Kitas und Schulen.

Ohne Kreditplattformen wäre diese direkte und schnelle Förderung von kleinen Unternehmen gar nicht möglich, vor allem nicht in einem diversifizierten Portfolio. Bei uns haben Investoren die Möglichkeit, in sorgfältig geprüfte kleine Unternehmen aus Deutschland zu investieren und sie bei ihren Wachstums- und Innovationsvorhaben zu unterstützen. Nicht selten handelt es sich dabei um Anleger, die selbst als Unternehmer tätig sind und sich an den eigenen Anfängen und Herausforderungen bei der Beschaffung von Fremdkapital erinnert fühlen. Sie möchten etwas zurückgeben.



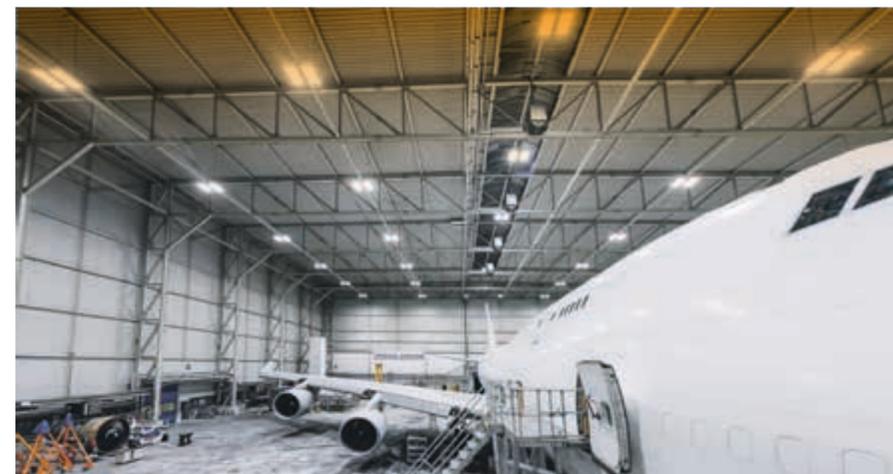
Als Anlageform bietet Plattformlending bei Funding Circle attraktive Renditen von derzeit fünf bis sieben Prozent. Zudem ist die Anlage in Unternehmenskredite vergleichsweise widerstandsfähig in wirtschaftlich unruhigen Zeiten. Der deutsche Mittelstand ist besonders diversifiziert und umfasst ganz unterschiedliche Wirtschaftszweige. Dadurch ist er auch deutlich weniger anfällig für externe Schocks wie eine globale Rezession. Anleger können zudem auf monatlicher Basis entscheiden, ob sie ihre Rückzahlungen neu investieren oder nicht.

VERMITTELTE FINANZIERUNGEN



Über Funding Circle haben weltweit bereits 85.000 Anleger 56.000 kleine Unternehmen mit 6,7 Milliarden Euro Kapital unterstützt – in unseren Augen eine ideale und nachhaltige Investition in die Zukunft.

Weitere Informationen unter: www.fundingcircle.de



DEUTSCHE LICHTMIETE Beleuchtung aus einer Hand

Um energiesparende LED-Lichtsysteme für Unternehmen attraktiver zu machen, hatte Alexander Hahn, Gründer und CEO der Deutschen Lichtmiete Unternehmensgruppe, die Idee, Licht zu vermieten. Für Unternehmen entfielen damit die hohen Investitionen einer Umrüstung auf LED-Technik. Die Idee der Deutschen Lichtmiete war geboren. Mittlerweile entwickelt die Deutsche Lichtmiete seit zehn Jahren innovative Beleuchtungslösungen für die Industrie. Branchenübergreifend vertrauen über 300 Kunden aus Industrie und Gewerbe ihrer Expertise – vom Mittelstand bis zum Großkonzern.

Mit der Miete von LED-Lichtsystemen können die Gesamtbeleuchtungskosten erheblich gesenkt werden. Zum einen benötigen LED-Leuchten rund 70 Prozent weniger Energie als Halogen-Metall dampflampen, zum anderen sind im Mietkonzept der Deutschen Lichtmiete alle Planungs-, Installations- und Wartungskosten pauschal enthalten. Außerdem fallen keine Investitionen an. Stattdessen zahlen Sie eine feste monatliche Mietpauschale an die Deutsche Lichtmiete und haben damit finanzielle Planungssicherheit. Das ist der Weg zu Ihrer risikolosen Beleuchtungslösung – bei niedrigen Kosten und kompetenter Begleitung.



Alexander Hahn,
Gründer und CEO
Deutsche Lichtmiete
Unternehmensgruppe

Wirtschaftlich und nachhaltig

Die LED-Technologie bietet hervorragendes Licht, das wesentlich energieeffizienter ist als jede andere Beleuchtungsart. Wer umrüstet, spart in großem Umfang Strom und damit CO₂ ein. Das ist volkswirtschaftlich und ökologisch sinnvoll. Mit der Gründung der Deutschen Lichtmiete haben wir uns das Ziel gesetzt, durch die Umrüstung von Unternehmen auf LED gemeinsam mit unseren Kunden über eine Million Tonnen CO₂ einzusparen.

Fokus auf das Kerngeschäft

Die LED-Leuchten entstehen im eigenen Werk in Niedersachsen, sind extrem langlebig und robust und können vollständig recycelt werden. Mit der Deutschen Lichtmiete haben Sie einen Partner, der Ihr Unternehmen nicht nur bei Energieeffizienz, Kostenersparnis und Umweltschutz unterstützt, sondern auch dabei, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren. Denn sich für Outsourcing zu entscheiden, bedeutet, den Fokus auf die eigenen Stärken zu setzen – bei geringerem Risiko, niedrigeren Kosten und weniger Zeit- und Personalaufwand.

Mehr über das Unternehmen finden Sie unter: www.lichtmiete.de



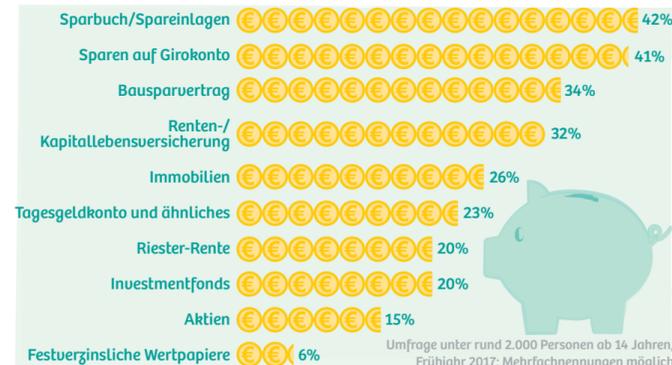
Markus Koch,
Wallstreet-Korrespondent
und Wirtschaftsjournalist

Besser als sein Ruf

Sicherlich wollen wir schon heute wissen, was morgen passieren wird. Aber die Zukunft ist ungewiss. Wer sich aber selbst gut kennt, richtig navigiert und irrationale Emotionen im Griff hat, findet die Gewissheit, die es an der Börse niemals geben wird. Der Ausgangspunkt einer langfristig erfolgreichen Geldanlage ist weniger das Geld selbst, sondern sind unsere Träume, Ziele und Sorgen. Genauso wie der Beruf eine Berufung sein sollte, kann Geld nicht der Anfang unseres Tuns sein. Deshalb ist es wichtig, nicht automatisch die Frage nach dem „Wie viel“ zu stellen. Qualität

statt Quantität ist entscheidend. In der Geldanlage ist der Weg zu mehr Qualität zumindest eingeschlagen. Insbesondere Frauen und Millennials legen vermehrt Wert auf Nachhaltigkeit und wollen wissen, was mit ihrem Geld passiert. Unternehmen, die nachhaltig orientiert arbeiten, sind langfristig zudem besser aufgestellt. Es entstehen keine Renditenachteile für Anleger. Letztendlich ist Geldanlage ein Spiel der Statistiken und Wahrscheinlichkeiten. Zum Beispiel haben Anleger mit einem breit gestreuten Aktienportfolio auf den Dax nach zwölf Jahren noch nie Geld verloren. Selbst beim Einstieg unmittelbar vor einem Crash. Nicht zu unterschätzen sind auch Dividenden. Über fünfzig Jahre reinvestiert machen sie über 80 Prozent der Gesamtrendite im Index S&P 500 aus. Trotzdem spielt jeder zweite Deutsche lieber Lotto und nur jeder siebte setzt auf Aktien. Statistisch unsinnig.

GELD, VERMEHRE DICH Welche Finanzprodukte deutsche Anleger nutzen



Quellen: Verband der Privaten Bausparkassen, Statista



Holger Scholze,
TV-Börsenkorrespondent
und Moderator

Investieren mit Plan

Derzeit bekommt man auf Fest- und Tagesgeldkonten fast gar keine Zinsen. Unter Berücksichtigung der Inflation verliert das Geld hier aktuell sogar an Wert. Somit ist es auch nicht sicher, wie vermutlich 85 Prozent der Deutschen glauben. Um das eingesetzte Kapital wenigstens im Wert

zu erhalten oder zu steigern, ist es momentan unumgänglich, gewisse Risiken einzugehen. Diese kann man jedoch frei wählen. Hier gibt es eine riesige Palette an Möglichkeiten, damit sich ein Anleger entsprechend seiner persönlichen Vorstellungen wohlfühlen kann. Der nachhaltige Erfolg ist immer von einem Mix aus verschiedenen Anlageklassen geprägt. Eine Mischung aus Aktien und ETFs sowie Zertifikaten zur Renditeoptimierung und Absicherung wäre optimal. Das alles möglichst länder- und branchenübergreifend, um die Chancen zu erhöhen und die Risiken zu verteilen. Besonders sinnvoll ist ein langfristig angelegter Investitionsplan, mit dem regelmäßig ein zuvor festgelegter Betrag, der sich natürlich auch erhöhen ließe, eingezahlt wird. Hiermit lässt sich ein stattliches Vermögen aufbauen. Je früher man damit beginnt, umso leichter wird es. In meinen Vorträgen an Hochschulen und Universitäten ermutige ich die Zuhörer außerdem dazu, auch mal eigenen Ideen zu folgen, sich mögliche Szenarien zu durchdenken und die jeweils passenden Wertpapiere zu suchen. Selbstverständlich gilt auch hier immer, das Geld intelligent zu streuen.

beste Investition. Kinder sollten die nötige Zeit bekommen, die sie brauchen, um etwas wirklich zu begreifen und zu lernen. Wenn sie sich starren Vorgaben unterwerfen müssen, ist das kontraproduktiv für ihre Entwicklung. Genauso wichtig ist die Zeit, die Eltern mit ihren Kindern verbringen. Dabei besonders wichtig: Eltern müssen sich frei von Medieneinflüssen mit ihren Kindern beschäftigen und ihre Verantwortung nicht abschieben.

Heiko Kietzer, Leser

Nie wieder arbeiten

Ob man richtig in die Zukunft investiert hat, weiß man erst hinterher. Wichtig ist, dass man etwas versucht und den Mut hat, auch nach Rückschlägen weiterzumachen. Mir fällt spontan ein, womit ich und mein Freund Harvey reich werden wollten: Feuerwerk. Und dass in großem Stil. Wir hatten für den Jahreswechsel 1999/2000 vier Läden gemietet, ein Lager, Personal und Logistik organisiert und von den Sternen im Himmel geträumt. „Ey Kietzer, wenn das gut läuft, müssen wir nie wieder richtig arbeiten.“ Mit diesem Zitat kann ich Harvey auch heute noch auf den Boden der Tatsachen zurückbringen. Es lief nämlich durchschnittlich, weil natürlich jeder, auch die großen Discounter, ein Stück vom Millennium-

kuchen abhaben wollten. Wir sind dann mit plus/minus null aus der Sache rausgekommen, es hat sich aber nicht auf unsere Unternehmerlaune ausgewirkt: Harvey führt heute eine erfolgreiche Druckerei und ich habe ein Startup. Und außerdem war damals auch ein Artikel ausverkauft: Römische Lichter, acht Schuss.

Vincent Heitmann, Leser

Bildung vor

Für mich hängt unsere Zukunft von den Köpfen unserer Kinder ab. Jede Investition in die Bildung unserer Kinder hilft, dass sie sich richtig entwickeln können und die Chance haben, unsere Zukunft zu gestalten. Neben handfesten Investitionen in Schulbauten, Lehrer- und Erziehergehälter und die digitale Infrastruktur ist Zeit die

DIGITALE WEGE GEHEN

Online-Vergleichsportale auf dem Energiemarkt



Tobias Thiel,
Als Spezialist auf dem Gebiet der Energiewirtschaft agiert er seit Januar 2018 als Geschäftsführer der enermarket GmbH.

B2B-Marktplätze sind bisher rar gesät, bieten jedoch die optimale Lösung zur einfachen Suche nach einem neuen Anbieter, gerade für kleine und mittelständische Betriebe. Mit dem neutralen Internet-Portal enermarket, „powered by EEX“, steht nun eine Lösung zur Verfügung, um Angebote verschiedener Versorger direkt zu vergleichen – und die Suche nach dem passenden Energieanbieter zu erleichtern.

Im Privatkundenbereich gibt es seit Jahren Vergleichsportale für Verbraucher zum Anbieterwechsel. Anders sieht es bei den Gewerbekunden aus: Die Suche gestaltet sich oft noch schwierig. Es gilt, entweder einen Energieberater zu engagieren oder alle nötigen Informationen selbst zu sammeln und die richtige Anlaufstelle zu finden. Doch die Digitalisierung ermöglicht Unternehmen in Form von B2B-Marktplätzen optimale Bedin-

gungen für die einfache Auswahl eines neuen Anbieters. Besonders für den Mittelstand ergeben sich auf diese Weise große Einsparpotenziale. Denn aufgrund von Bedenken in Bezug auf den Wechselaufwand bleiben viele Betriebe noch immer bei ihrem Grundversorger.

Tor zum Energiemarkt

Auf dem digitalen Weg des Anbieterwechsels sparen Unternehmen neben Kosten vor allem eines: Zeit. Mit nur wenigen Klicks lassen sich Angebote miteinander vergleichen und sogar Verträge abschließen – ganz ohne Expertenwissen. Zudem legen Käufer im B2B-Bereich laut einer McKinsey-Studie großen Wert auf Schnelligkeit. Der Online-Marktplatz enermarket für Strom und Gas richtet sich daher explizit an Geschäftskunden und minimiert deren Aufwand. Auf diese Weise bleibt der Fokus der Betriebe auf dem Kerngeschäft. Um passende Angebote zu erhalten, reicht schon die Eingabe der eigenen Branche, des gewünschten Lieferzeitraums sowie des Verbrauchs. Ein Lastgang beispielsweise muss nicht hochgeladen werden. In nur wenigen Sekunden berechnet enermarket verschiedene Vorschläge und listet diese übersichtlich auf.



Fair und transparent

Beim Vergleich berücksichtigt enermarket ausschließlich die reinen Energiepreise. So fließen Steuern, Netzentgelte und Umlagen nicht mit in die Angebote ein, da diese Bestandteile unabhängig vom Anbieter in gleicher Höhe auftreten. Das schafft deutlich mehr Transparenz und Unternehmen können selbst bei kleinsten Preisunterschieden in der Summe enormes Einsparpotenzial ausschöpfen. Ist die Wahl schließlich auf einen Energieanbieter gefallen, können Geschäftskunden ihren Vertrag direkt auf dem Portal abschließen. Dieser Sofortabschluss lässt sich bis zu einem Stromverbrauch von einer Million Kilowattstunden pro Jahr beziehungsweise einem Gasverbrauch von 1,5 Millionen Kilowattstunden realisieren. Liegen Verbräuche oberhalb der angegebenen Menge, können Unternehmen ein individuelles Angebot von bis zu drei Anbietern anfordern. Auch das nimmt nur einen Zeitraum von höchstens drei Tagen ein. Wer darüber hinaus noch Informationen über Energielösungen einsehen

möchte, für den hält enermarket einen speziellen Bereich mit möglichen Energie-Dienstleistungen bereit. Von der Photovoltaik-Anlage über die E-Ladesäule bis hin zur Wärmelösung stehen digital aufbereitet relevante Leistungen zur Auswahl. Anfragen zu bestimmten Energielösungsangeboten vermittelt enermarket und informiert über konkrete Anbieter. Weitere Informationen finden Sie unter: www.enermarket.de

Schnell und einfach

Ohne Registrierung und zusätzliche Kosten bietet enermarket kleinen und mittelständischen Unternehmen online die Möglichkeit zum Angebotsvergleich verschiedener Energieanbieter. Durch einen Wechsel zu einem günstigeren Versorger eröffnet sich großes Einsparpotenzial. Alle hierfür benötigten Daten finden Interessenten auf ihrer alten Rechnung.

Testen Sie uns
10% Rabatt
mit Gutscheincode **PLUS3**

WIR ♥ JOBS
im Mittelstand.

Die erste Adresse für Jobs im Mittelstand

Jeden Monat vertrauen 1 Million Jobsuchende und rund 4.000 Arbeitgeber aus dem Mittelstand auf Yourfirm.de. Setzen auch Sie auf den TESTSIEGER.

www.yourfirm.de



Christian Spancken,
Wirtschaftsinformatiker
und Berater für digitale
Transformation

Digitale Affäre starten

Was klingt wie ein unmoralisches Angebot, ist die Einladung, mit Lust und Mut das gesamte Potenzial der Digitalisierung zu nutzen. Keine Angst: Digital denken bedeutet nicht, alles sofort zu ändern, sondern flexibler zu werden – im Hinblick auf zukünftige Prozesse, aber auch mit klugem Gespür für Kundenwünsche und Mitarbeiterentwicklung. Der Mittelstand ist seit 50 Jahren tragende Säule der deutschen Wirtschaft. Doch die Wahrheit ist: Aktuelle Geschäftsmodelle werden bald nicht mehr funktionieren. Ob Produktion, Dienstleistungen, Cybersecurity oder Steuern: Künstliche Intelligenz übernimmt zunehmend komplexe Aufgaben. Digitalisierung verändert Arbeit: Jobs entfallen, gleichzeitig entstehen völlig neue Aufgaben. Manche Strukturen bleiben, sind aber jetzt skalierbar. Wir brauchen Wissensträger, die mitgestalten – nur dann bringen Roboter und Algorithmen wirkliche Wertschöpfung. Daher: Investiert in eure Mitarbeiter. Auch in die Älteren, damit sie Innovationsprozesse mit ihrer Erfahrung fördern und nicht ausbremsen. Digi-

Anzeige



CUBE: Das weltweit erste Haus in Dresden, das komplett aus Carbonbeton gebaut wird.

Carbonbeton – dauerhaftes, wirtschaftliches und umweltfreundliches Bauen

Kohlenstofffasern, die dünner als ein menschliches Haar sind, bilden die Grundlage eines neuartigen Baustoffs. Doch was verbirgt sich dahinter? Der meistverwendete Baustoff der Welt ist Beton. Damit er Belastungen standhält, werden Stahlstäbe eingebaut. Der Stahl kann jedoch korrodieren und zu Bauschäden führen. Der korrosionsanfällige Stahl wird durch nichtrostendes Carbon, in Form von Stäben oder Gittern, ersetzt und bildet zusammen mit einem Hochleistungsbeton eine optimale Alternative zum Stahlbeton. Neue Bauwerke können wirtschaftlicher und filigraner gebaut werden. Carbonbeton wird auch für die Sanierung denkmalgeschützter Bauwerke immer bedeutsamer. Mit Carbonbeton sind

Konstruktionsdicken von nur einem Zentimeter realisierbar, wodurch bis zu 80 % weniger Beton als bisher notwendig sind und die CO₂-Emission um bis zu 50 % geringer ist als bei der traditionellen Stahlbetonbauweise. Nicht nur der niedrige Zement- und Sandverbrauch und die deutlich längere Nutzbarkeit sind ausschlaggebend für die Umweltfreundlichkeit des Carbonbetons. Am Ende der Nutzungsdauer können Beton und Carbon wieder sicher getrennt und recycelt werden. Darüber hinaus sollen Carbonfasern zukünftig aus nachwachsenden Rohstoffen hergestellt werden. In Kombination mit der enormen Materialeinsparung ebnet das den Weg für das Bauen im Einklang mit der Natur.
www.bauen-neu-denken.de



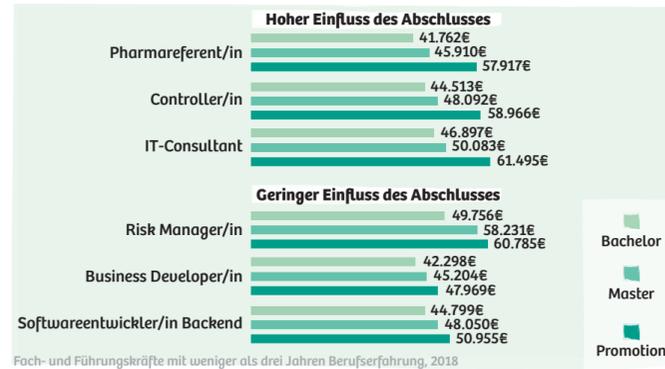
Hochleistungsbeton mit Carbongittern und -stäben

tale Kompetenz kann man lernen und so echte digital erlebbare Unternehmenskultur schaffen. Liebe Unternehmer, erinnert euch an euren Gründermut und das erste Kribbeln im Bauch. Weniger Bestandsverwaltung, mehr

Ausprobieren. Deutschland will immer das perfekte Ergebnis, wohingegen andere Länder erfolgreich nach dem Motto verfahren: Schnell testen und aus Fehlern lernen. Verliebt euch in die Digitalisierung!

WAS BRINGT DER DOKTOR?

Eine Promotion hat unterschiedlichen Einfluss auf das Bruttojahreseinkommen



Fach- und Führungskräfte mit weniger als drei Jahren Berufserfahrung, 2018

Quellen: Gehalt.de, Statista

Herbert Matthäus, Leser

Das Leben aufsaugen

Die beste Investition in die eigene Zukunft ist es, sich die Neugier zu bewahren, demütig zu bleiben und sich immer wieder mit Menschen zu umgeben, die etwas wissen, das man selbst nicht weiß.



Hartmut Rau,
Stellvertretender
Hauptgeschäftsführer
Verband Deutscher
Maschinen- und
Anlagenbau (VDMA)

Flexible Systeme

Für den Mittelstand ist die Automatisierung ein Segen. Große Konzerne konnten in den vergangenen Jahrzehnten die Produktion in ferne Länder verlagern, um Kosten zu sparen. Der typische Mittelständler, auch im Maschinenbau, der zuhause weitermachte, geriet damit in einen Wettbewerbsnachteil. Eine automatisierte Produktion macht diesen Nachteil auch am Hochlohnstandort Deutschland wett – und sichert Arbeitsplätze. Dabei geht es nicht um die menschenleere Fabrik, sondern um eine andere, modernere Art des Produzierens. Der Mensch ist gefragt als Ide-

Heing Gärtner, Leser

In guten Händen

Die wichtigste Investition in meinem Leben war es, mir die Zeit zu nehmen und nach einem geeigneten Nachfolger für mein Unternehmen zu suchen. Ich empfehle hier, sich nicht nur intern umzuschauen.



Ihr Name,
Leserin

Was ist Ihre Meinung?

Schreiben Sie uns Ihre Antwort und vielleicht erscheinen Sie im nächsten Heft.

.....

en- und Taktgeber, als Entscheider an der Maschine und als Co-Worker des Roboters. Automatisierung lohnt sich insbesondere dort, wo Fachkräfte schon Mangelware sind oder zunehmend werden. So lassen sich zum Beispiel Transportsysteme in der Fabrik durch selbststeuernde Fahrzeuge organisieren. Niemand sollte Paletten und Kisten noch mühsam auf dem Hubwagen durch die Hallen ziehen müssen. Klar ist, dass eine solche Veränderung sich auch in der Aus- und Weiterbildung widerspiegeln muss. Denn die Automatisierung wird nicht einmalig eingeführt und dann nie mehr verändert. Automatisierung ist ein ständiger Prozess und es braucht die Bereitschaft der Menschen, ihr Wissen und ihr Können ebenfalls ständig zu erweitern. Deshalb müssen auch Mittelständler in entsprechende Schulungen investieren und ihre gesamte Mitarbeiterführung von den bisherigen, bisweilen starren Systemen lösen.

..... DIES IST EINE GESPONSERTE ANTWORT, ALSO EINE ANZEIGE



Markus Rex,
Country Manager DACH,
Datto

IT-Partner von morgen

Geht es um Investitionen, heißt es für jedes Unternehmen: ohne Digitalisierung keine Zukunft. Besonders für kleine und mittlere Unternehmen, kurz KMU genannt, ist das leichter gesagt als getan. Die Krux: Der technologische Fortschritt hat eine Geschwindigkeit erreicht, mit der KMU aus eigener Kraft kaum mithalten können. Daher sind sie mehr denn je auf die Unterstützung externer IT-Profis angewiesen. Und auch bei denen vollzieht sich ein Wandel, da traditionelle Modelle den Anforderungen von morgen nicht mehr gerecht werden. Schon heute müssen IT-Dienstleister in der

Lage sein, die IT ihrer Kunden aus der Ferne zu steuern und jederzeit online zu halten. „Managed Services“ heißt hier das Modell, mit dem IT-Partner ihre Kunden auf dem Weg in eine erfolgreiche digitale Zukunft unterstützen. Dabei schöpfen Managed Service Provider nicht nur technologisches Potenzial aus. Sie wehren auch Gefahren ab, die mit der Digitalisierung einhergehen. Eine aktuelle Studie von Datto hat ergeben, dass Ransomware die größte Cyberbedrohung für KMU ist. Dieselbe Untersuchung zeigt, dass ein IT-Ausfall durch Ransomware die Unternehmen durchschnittlich 40.500 Euro kostet. Dem können KMU nur zuvorkommen, wenn sie über Strategien zur Abwehr und Maßnahmen zur Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs im Notfall verfügen. Diese wiederum können sie nur mit einem starken Managed Service Provider an ihrer Seite entwickeln.
Mehr Infos unter: www.datto.com/de

Von Mittelstand zu Mittelstand



Internationalisierung durch Digitalisierung

Wer heute im E-Commerce aktiv ist, der kann sich der Internationalisierung nicht entziehen. Und so geriet auch Philipp Tippkemper als Mitgründer von Tennis-Point ins Auslandsgeschäft – digital, online und quasi über Nacht.

Tennis-Point liefert alles rund um den Tennissport. 2008 wagten die Gründer den Schritt in den E-Commerce, bauten eine Website und schalteten Werbung bei einem europaweit ausstrahlenden Sender. Zunächst ohne Effekt. Die Kunden kamen zwar auf die Website, aber sie kauften nicht. Keine Conversion!

Aber man gab nicht auf und konzipierte einen komplett neuen Internetauftritt, der ganz auf die Kundenbedürfnisse ausgerichtet war. Das funktionierte. Tennis-Point wurde durch den innovativen Umgang mit digitalen Möglichkeiten – bei Kundenservice, Payment, Auftragsverwaltung, Lager und Versand – zum „Nummer eins Tennis Multi-Channel Retailer“ in Europa, mit lokalisierten Websites in zehn verschiedenen Sprachen. Mittlerweile hat sich die Karstadtmutter SIGNA Retail beteiligt. Was Philipp Tippkemper, Genossenschaftsmitglied bei der Volksbank eG Warendorf,



Philipp Tippkemper,
Mitgründer
Tennis-Point

zum Thema Internationalisierung durch Digitalisierung zu sagen hat, finden Sie unter „Von Mittelstand zu Mittelstand“ in der Webserie unserer **Genossenschaftlichen Beratung** auf: www.ur.de/internationalisierung

„Erst zuhören, dann beraten!“

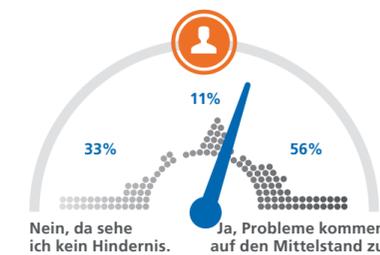
Wer investieren will, kommt an den Genossenschaftsbanken kaum vorbei. Und wer in die Zukunft investieren will, muss sich mit dem Thema Internationalisierung beschäftigen.

Werden Handelshemmnisse künftig eher zu- oder abnehmen?



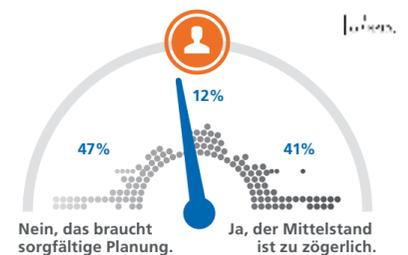
Genossenschaftliche Beratung ist die Finanzberatung, die erst zuhört und dann berät. Deshalb fragen die Volksbanken Raiffeisenbanken – und zwar von Mittelstand zu Mittelstand: „Was bringt die Zukunft im

Behindert Protektionismus die Internationalisierung deutscher Unternehmen?



Auslandsgeschäft?“ „Womit ist zu rechnen?“ „Sind wir bereit?“ Opinary hat sie dabei mit Abfragetools unterstützt. Sehen Sie hier die Ergebnisse der Opinary-Abstimmung mit Stand vom 15. November:

Internationalisieren deutsche Unternehmen zu langsam?



Und das sagen die Volksbanken Raiffeisenbanken dazu:

Der Welthandel ändert sich – machen Sie es genauso.

Wachsender Nationalismus, vermehrte Abschottung einzelner Märkte, Zollstreit, Zollkrieg, neue Vorschriften, mehr Vorschriften, unsichere Zukunftsaussichten – die Herausforderungen für den deutschen Mittelstand sind vielfältig. Daher haben wir gefragt: Wie kann man trotzdem im Auslandsgeschäft erfolgreich sein?

Jedes Problem ist eine Chance – wenn man die Lösung kennt.

Wenn protektionistische Maßnahmen den freien Welthandel behindern, braucht der deutsche Mittelstand vor allem eines: die richtige Auslandsstrategie. Deshalb haben wir Leute gefragt, die solche Hindernisse bewältigt haben und die jetzt ihre Chancen im Auslandsgeschäft nutzen: Wie habt Ihr das gemacht?

Internationalisierung ist wie Radfahren: kann man lernen.

Die Internationalisierung wartet auf niemanden. Und sie birgt nicht nur Chancen, sondern auch Risiken für den deutschen Mittelstand. Deshalb haben wir erfolgreiche Unternehmer und Außenhandelsexperten, die den Einstieg ins Auslandsgeschäft gemeistert haben, gefragt: Wie behält man beim Schritt ins Ausland die Balance?

Mehr dazu in der Webserie der **Genossenschaftlichen Beratung** unter: www.ur.de/Internationalisierung. Schauen Sie es sich an.



DIE NÄCHSTEN FRAGEN WERDEN SEIN:

+1 Was macht Kinder glücklich?

Oft sind es die kleinen Dinge, die Kindern ein Funkeln in die Augen zaubern. Doch was können und sollten wir unseren Kindern mitgeben, damit sie nicht nur heute, sondern auch in ihrem späteren Leben glücklich sind? Wir sind gespannt auf Ihre Antworten.

+2 Was kann die Telemedizin?

In ländlichen Gebieten, bei Zeitnot oder eingeschränkter Mobilität: Die Telemedizin bietet viele Anwendungsmöglichkeiten, wenn der nächste Arzt weit entfernt ist. Berichten Sie uns von Ihren Erfahrungen mit der Telemedizin und welche Potenziale Sie in ihr sehen.

+3 Was können wir zusammen schaffen?

Wenn man eine Aufgabe gemeinsam anpackt, dann kann man mehr erreichen – und hat gleichzeitig auch noch mehr Spaß auf dem Weg zum Ziel. Teilen Sie uns mit, welche Herausforderungen wir jetzt unbedingt zusammen angehen sollten.

UNTER ALLEN EINSENDUNGEN VERLOSEN WIR EINE TERRANAUT II TRAIL VON MÜHLE-GLASHÜTTE

Antworten Sie auf eine unserer Fragen mit bis zu 1.440 Anschlägen und nehmen Sie automatisch am Gewinnspiel teil. Der Gewinner wird mit Erscheinen der nächsten Ausgabe per E-Mail benachrichtigt. Einsendeschluss ist der 29. November 2018.



WIR FRAGEN SIE ANTWORTEN WIR DRUCKEN



/plusdreimagazin



antwort@plus-drei.de



www.plus-drei.de

WAS IST IHRE MEINUNG?

Start ^{up}

Es gibt immer wieder Momente, in denen sich alles drehen kann und eine Tür aufgeht. Gibt man das Alte, Gewohnte für das Neue, Ungewisse auf? Hat man den Mut, neue, unbekannte Wege zu gehen, oder läuft man den alten eingetretenen Pfad weiter? Hat man die Kraft, das Tal der Tränen zu durchwandern, in der Hoffnung, am Ende der Reise dort anzukommen, wo man gerne hinmöchte? Ich sage ja und ich sage sogar immer. Und ich denke, dass es die Bequemlichkeit ist, die uns von unseren schönsten Abenteuern abhält. Der fleischgewordene Couchpotato im Netflix-und-Chill-Modus will meist dort bleiben, wo er gerade ist. Veränderung bedeutet Stress durch Ungewissheit und gefährdet die Routine. Wir neigen leider viel zu oft dazu, den bequemeren Weg zu gehen – ohne das Risiko, überrascht oder enttäuscht zu werden. Ist der moderne Mensch denn nur noch dem routinierten Konsum ausgesetzt? Das Aufbauen wird im Keim erstickt. Die nächste Folge startet in 30 Sekunden. Ok.

Das vielleicht schönste Zitat der aktuellen Ausgabe kam von Naimah Schütter. Es beschreibt die Quintessenz von Startups, ihre Aufbruchsthematik und die Menschen dahinter, die Dinge anders denken wollen. Gegebenes in Frage stellen und alles umschmeißen, was wir zu kennen glauben. Der Leitspruch der jungen Wilden heißt „I have a dream und nicht I have a forecast“, wenn sie ihre revolutionären Ideen pitchten. Es sind Menschen, die die Welt neu denken und nicht nur Branchen neu ordnen. Sie wollen sie umkrempeln. Wenn es keinen Elon Musk gäbe, dann würden andere auch nicht darüber nachdenken, bessere Autos zu bauen. Der Wettbewerb funktioniert nur, wenn einer schneller rennen möchte als die anderen. Also hol endlich die alten Laufschuhe raus und renn los.



Robert Willmann, Herausgeber

Impressum

Warum Verlag GmbH | Maaßenstraße 14 | 10777 Berlin

HERAUSGEBER Robert Willmann (V.i.S.d.P.)

REDAKTION Corinna Wolfien, Julian Vetten

PROJEKTLEITUNG PRINT Karsten Lehmann, Tadeusz Stoklosa, Julian Budny, Sören Mannschitz, Corina Bernic

LAYOUT/DESIGN Thomas Ullé

GRAFIKEN Anika Göhriz

LEKTORAT Frank Buchstein

AUTOREN Günter Faltin, Steve Blank, Matthias Notz, Michael Müller, Mario Ohoven, Volker Hofmann, Frank Schmieden, Naimah Schütter, Michael H. Heinz, Gregor Mayntz, Gregor Gysi, Till Hoheneder, Ute Frevert, Anna-Maija Mertens, Joan Claude Guerre, Simone Kauffeld, Christine Wegerich, André Wilkens, Markus Koch, Olaf Scholze, Tobias Just, Manfred Bruhn, Christian Spancken, Gerhard Rübbling, Karl-Werner Schulte, Hartmut Rauen

FOTOS Titelbild: iStock./vernonwiley, iStock./Imgorhand, iStock./South_agency, iStock./francesco, Christian Spancken: Andreas Tillmanns, Matthias Notz: Matthias Notz, Hartmut Rauen: VDMA, Markus Koch: Dirk Eusterbrock, Ute Frevert: Arne Sattler, Mario Ohoven: Thomas Imo, Hartmut Rauen: VDMA, Steve Blank: Julian Vetten, Anna-Maija Mertens: Transparency Deutschland, Michael Müller: Lena Giovanazzi, Volker Hofmann: Humboldt-Innovation GmbH

DRUCK Süddeutscher Verlag Zeitungsdruck GmbH

KONTAKT ZUM VERLAG

redaktion@warumverlag.de | ideen@warumverlag.de
Tel: 030 2844 9977 | Fax: 030 2844 9979 | www.warumverlag.de
Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Für unverlangt Einsendungen aller Art übernimmt der Verlag keine Haftung.

Gerichtsstand und Erfüllungsort: Berlin
Anzeigenpreise: Preisliste 3, gültig ab 01.01.2016

Das +3 Magazin ist immer kostenlos. Es erscheint monatlich an einem Freitag in der Süddeutschen Zeitung mit 300.000 Exemplaren. Das Abonnement kostet soviel wie die Portokosten: 1,45 € pro Monat.

EIN UNSCHLAGBARES ANGEBOT

INVESTIEREN SIE IN DIE ZUKUNFT DES DIGITALEN WÄHRUNGSHANDELS IN ECHTZEIT!

Sehr geehrte Frau Borowa, SecCrest wächst sehr dynamisch, Sie haben bereits einige Investoren an Bord, dürfen wir bitte mehr über Ihr evolutionäres Geschäftsmodell erfahren?

SecCrest hat sich auf den digitalen Währungshandel in Echtzeit spezialisiert, um vollautomatisiert auf dem größten Markt der Welt – dem Interbanken-Devisenmarkt – 24 Stunden am Tag, 5 Tage pro Woche, bis in den Sekundenbereich hinein zu handeln. Das ist einzigartig in Deutschland!

Wir fokussieren uns auf frei handelbare und hochliquide Währungspaare, wie z.B. EUR/USD.

Wieso gerade der Währungsmarkt?

Tag für Tag wird am Interbanken-Devisenmarkt ein gigantisches Volumen bewegt – der Wert übertrifft den globalen Aktienhandel bei Weitem. 29 der deutschen DAX 30 Konzerne nutzen diese Möglichkeit bereits seit Jahrzehnten sehr erfolgreich. Professionell betriebene dürfte der Währungshandel somit die wohl ertragreichste Investitionsmöglichkeit überhaupt sein:

- Das Handelsvolumen des Währungsmarktes beträgt ca. 6.000 Milliarden Euro. Pro Tag!
- Er ist der stabilste und liquideste konjunkturunabhängige (!) Markt der Welt.
- Es gibt immer Käufer und Verkäufer.

Wie wird der hochkomplexe Währungshandel des SecCrest Fonds im Detail funktionieren?

Herzstück des vollautomatisierten digitalen Währungshandels ist die eigens entwickelte SecCrest Software. Unseren Erfolg garantieren drei strategische Säulen:

- Proprietäre Handelsstrategien aus über 30 Jahren Börsen-Erfahrung
 - Die eigens entwickelte, redundante Software für vollautomatisierten digitalen Währungshandel
 - Präzise Echtzeit-Analysen zur fehlerfreien Handelsausführung in Sekundenbruchteilen
- Basierend auf hochkomplexen mathematisch-statistischen Modellen führt unsere Software permanent Echtzeit-Analysen der Preisentwicklung durch und trifft Handelsentscheidungen, die in Sekundenbruchteilen als Käufe oder Verkäufe umgesetzt werden. 24 Stunden am Tag, 5 Tage in der Woche. Bis in den Sekundenbereich. Dateneingang, Analyseberechnungen, Handelsausführung und Kontrollalgorithmen sind dabei auf verschiedene Hochleistungs-Server verteilt, die sich in unmittelbarer Nähe zur jeweiligen elektronischen Devisenhandelsplattform befinden.

Welches Gewinnpotenzial sehen Sie bei welchen Risiken?

Fundierte, datenbasierte Handelsstrategien und eine fehlerfreie Ausführung im Sekundenbereich sorgen dafür, dass sich auch kleinste Kursschwankungen am Devisenmarkt zu imposanten Gewinnen kumulieren. SecCrest wird in der Lage sein – konservativ gerechnet – ungehebelt

3 % und mehr pro Monat zu erwirtschaften, d.h. Renditen von 36 % p.a.*
Konstant. Wiederholbar. Planbar.

Auf der anderen Seite ist das Risiko durch die minimalen Reaktionszeiten und die hohe Frequenz des Handels auf ein Minimum reduziert. Sich selbst kontrollierende Algorithmen und automatisierte,

dynamische Verlustbegrenzungs-Stops sichern einen maximalen Drawdown von nur 1–1,5 % (max. kumulierter Verlust im Beobachtungszeitraum), das Risiko einzelner Trades beträgt ungehebelt nur 0,1–0,3 % der Positionsgröße.

Welche Meilensteine haben Sie bereits erreicht, bzw. welche sind die nächsten Schritte von SecCrest?

- Die Finanzierung des Unternehmens erfolgt zu 100 % über Eigenkapital.
- Die Geschäftsführung ist stark im Unternehmen investiert.
- Durch die bisherige Finanzierungsrunde steht dem Erreichen des operativen Geschäfts derzeit nichts mehr im Weg.
- Wir emittieren aktuell die zweite Tranche an Genussrechten.
- Die Programmierung der SecCrest-Software liegt im Zeitplan und ist bereits weit fortgeschritten.
- Wir stehen kurz vor der Auflage des ersten Deutschen Währungshandelsfonds, der nach der BaFin-Registrierung nach deutschem und europäischem Recht aufgelegt werden wird.

Das klingt wirklich nach einem unschlagbaren Angebot, wie kann man bereits heute in das Geschäftsmodell von SecCrest investieren?

Nur noch Wenige bekommen die Chance, von einem ebenso innovativen wie lukrativen Fondsmodell zu profitieren, noch bevor der Fonds überhaupt auf dem Markt ist.

Seit diesem Jahr bietet SecCrest einem limitierten Kreis an strategisch passenden Investoren eine frühzeitige Unternehmensbeteiligung in Form von Genussrechten an. Die Mindesteinlage beträgt, frei wählbar, ab 250 TEUR. Die Genussrechte beinhalten eine jährliche Grunddividende in Höhe von 6 % des Beteiligungsbetrages sowie eine hochattraktive Überschussbeteiligung. Je früher Sie sich beteiligen, desto höher ist Ihre Überschussbeteiligung. Bei den aktuellen Konditionen bietet die Überschussbeteiligung die Möglichkeit – konservativ gerechnet – innerhalb von 7 Jahren aus 250 TEUR 2,5 Mio. EUR und mehr zu erwirtschaften.

Ihr Fazit?

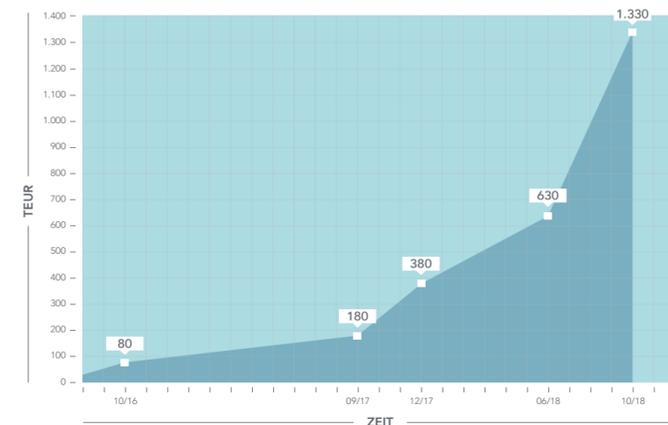
Egal welche Währungen Sie in Zukunft kaufen oder verkaufen möchten, auf diesem Markt haben Sie am Ende immer wieder Eines: Geld! Der Währungshandel ermöglicht jedenfalls kontinuierliche Gewinne bei minimalem Risiko und geringsten Transaktionskosten. Es ist höchste Zeit für einen Kurswechsel!

Heute noch auf www.seccrest.com registrieren, wer zu spät einsteigt, verpasst das Beste!



Malgorzata B. Borowa,
Geschäftsführende Gesellschafterin
der SecCrest GmbH

ENTWICKLUNG DES EIGENKAPITALS



* Die Annahmen im Beispiel basieren auf aktuellen Plangahlen der SecCrest GmbH.

Disclaimer: Bei der Genussrechtsbeteiligung an SecCrest handelt es sich um eine Form der Unternehmensbeteiligung. Diese beinhaltet entsprechende Chancen und Risiken. Stand: November 2018.

Zeit für einen Kurswechsel.

SECCREST

It's now

or never.

Wie werde ich zum Gewinner in der digitalen Welt?

Heute managen Sie Ihre komplette Buchhaltung smart, morgen Ihren ganzen Betrieb. **Träumen Sie groß. Planen Sie mittelfristig. Aber starten Sie gleich.**

www.lexware.de

LexWARE

Einfach machen