Sawas Koutsidis (links), Geschäftsführer der MEDZENTRUM Kapitalverwaltungsgesellschaft, freut sich über den Fortschritt im Digitalisierungsprozess seines Geschäftsbereichs, den Robin Langgärtner (rechts) steuert.

Foto: Medzentrum Netzwerk

VON GABRIELE REINARTZ

„Im Sommer 2022 haben wir die Digitale Experten Kammer, kurz DEK, gegründet“, sagt Philipp Rabenau, Berater für Innovations- und Technologietransfer bei der IHK Gießen-Friedberg. „Ziel der DEK ist es, zum einen die digitale Kompetenz in Mittelhessen aktiv zu fördern und die Unternehmen unserer Region zu befähigen; zum anderen den kleinen und mittleren Unternehmen, die am Thema Digitalisierung interessiert sind, die Möglichkeit zu bieten, sich zu ihren Fragestellungen und Herausforderungen auszutauschen und zu vernetzen. Wir sind davon überzeugt, dass die Digitalisierung über das Netzwerk gemeinschaftlich beschleunigt und der Mittelstand nachhaltig wettbewerbsfähig ausgerichtet werden kann. Eine höhere digitale Kompetenz trägt zur Sicherung des Wirtschaftsstandortes bei.“

Die Idee sei im Austausch mit Unternehmen entstanden. In den Gesprächen sei immer wieder der Gedanke aufgekommen, dass für die Region mehr erreicht werden könne, wenn es ein Netzwerk gäbe, in dem Ideen und Innovationen gemeinsam erarbeitet werden, erläutert Rabenau. Als Treiber der DEK-Idee erwiesen sich die Experten Torsten Schneider (siehe Editorial Seite 3), Mario Nahke und Daniel Gal. Die drei Unternehmer sind selbst Inhaber von Digitalagenturen und kennen sich bestens im Themenkreis aus. Sie waren es am Ende auch, die die DEK gründeten. Es gilt nun, die Idee in der Region bekannt zu machen, um so den ►

W3+ Fair

Die „W3+ Fair Wetzlar“ fand vom 29. bis 30. März 2023 in der Buderus Arena in Wetzlar statt. Die Digitale Experten Kammer (DEK) und IHK Hessen innovativ waren dort mit einem Stand vertreten. Um Themenschwerpunkte abzufragen, hatten sie einen Touchscreen mit den Ergebnissen aus den Workshops aufgestellt. Messegäste erhielten die Möglichkeit, diese Themen zu bewerten, sodass am Ende eine Gewichtung und die passenden Formate feststanden.

Vertreter von IHK Hessen innovativ waren die IHKs Gießen-Friedberg, Lahn-Dill, Kassel-Marburg sowie Darmstadt-Rhein-Neckar.

Expertenkreis sukzessive zu erweitern, damit das mittelhessische Unternehmensnetzwerk davon bestmöglich profitiert.

Die Themengebiete, denen sich die Unternehmen widmen möchten, sowie die Formate legen sie selbst mit den Experten zusammen fest. So nutzte Rabenau zum Beispiel Anfang März das Innovationsforum Mittelhessen mit dem Schwerpunkt „Digitalisierungsnetzwerk als Resilienzfaktor“, um die ersten Schlagworte und Formate abzuklopfen. Und Ende März auf der „W3+ Fair Wetzlar“, einer Messe für Hightech-Innovationen aus den Branchen Optik, Photonik, Elektronik und Mechanik, wurden weitere Themen abgefragt und die bereits bestehenden präzisiert. „Für dieses Jahr stehen noch drei Themenabende in Form von Diskussionsrunden an, in denen die generierten Themen dann bereits konkret aufgegriffen werden. Weil außer Unternehmern, Digitalisierungsexperten und Vertretern von IHKs auch Politiker teilnehmen werden, haben wir als IHK zudem die Chance, die Interessen und Forderungen aus diesen Diskussionsrunden direkt an die Politiker weiterzugeben“, betont Rabenau.

Torsten Schneider ist Gründer und Inhaber von vobitz, einer Agentur für digitale Medien in Alsfeld. Sie unterstützt regionale Unternehmen der Realwirtschaft dabei, ihre Marken durch einzigartige digitale Ideen erfolgreicher werden zu lassen und gleichzeitig die Reichweiten zu erhöhen. „Unser Portfolio reicht von der Idee bis zur Durchführung“, erläutert er. „Dabei liegt unser Fokus klar darauf, den Unternehmen mit der Platzierung ihres Geschäftsmodells in der digitalen Welt zu helfen. Reine E-Commerce-Anbieter gehören nicht zu unseren Kunden.“

Beispiele für erfolgreiche digitale Projekte

Zu den umgesetzten Projekten gehört zum Beispiel „Erlebnis.Alsfeld“, ein Online-Portal mit dem Ziel, für die Stadt und ihre Unternehmen Sichtbarkeit zu erzeugen – und zwar durch medienübergreifende Publikationen in Print, Web und App, aber auch durch (digitale) Aktivitäten zur Belebung der (Innen-)Stadt. Beispiele hierfür sind die TV-Show „Pflasterflair“, aber auch Online-Einkaufserlebnisse wie „KauFRAUsch“ oder die Punktesammelsysteme für die Innenstadt zu Weihnachten. „Wir können Unternehmen in der Region so ziemlich alles bieten, was sie für einen erfolgreichen digitalen Auftritt benötigen – angefangen von der Beratung bis hin zur Umsetzung und Reichweite“, sagt er.

Foto: IHK Gießen-Friedberg

Innovationsforum Mittelhessen im März: Plattform für Wissenstransfer, diesmal im Zeichen der Digitalisierung

Foto: andreas-bender.de

Gegenseitig befähigen

„Wir wollen die Digitalisierungsbestrebungen unserer Mitglieder unterstützen. Um die digitale Kompetenz in unserer Region nachhaltig zu stärken, haben wir im vergangenen Sommer die Digitale Experten Kammer, kurz DEK genannt, ins Leben gerufen. Dahinter steht ein Expertennetzwerk, das sich regelmäßig zu den neuesten Herausforderungen austauscht. Ziel der DEK ist es, den Mittelstand im IHK-Bezirk wettbewerbsfähig auszurichten.“

Matthias Leder,
IHK-Hauptgeschäftsführer

Der aktuelle Fokus liegt auf einem neuen Geschäftsbereich, nämlich der Beratung zu Zukunftstechnologien wie dem Metaverse, Künstlicher Intelligenz, New Work, dem Internet der Dinge (IoT) und digitalem Live-Streaming. „Wir haben uns während Corona verstärkt mit Zukunftstechnologien auseinandergesetzt und entwickeln nun Businessmodelle für die Realwirtschaft. So sind wir dank unseres eigenen Live-Streaming-Studios und unserer langjährigen Event-Erfahrung in der Lage, Unternehmen bei der Pla-

Foto: GAL Digital GmbH

Team von GAL Digital: Sieger des „German Web Award 2023"

nung und Produktion vom Audio-Podcast bis hin zum hybriden, digitalen Event kompetent zur Seite zu stehen. Auch waren wir bei der Entwicklung und Umsetzung von Erlebnisangeboten wie ‚SandboxVR' oder digitalen Elementen, mit Einbeziehung von IoT wie beim ‚Escape Room' der NextLevel Erlebnisse GmbH, behilflich", ergänzt Schneider noch.

Qualitätsstandards setzen

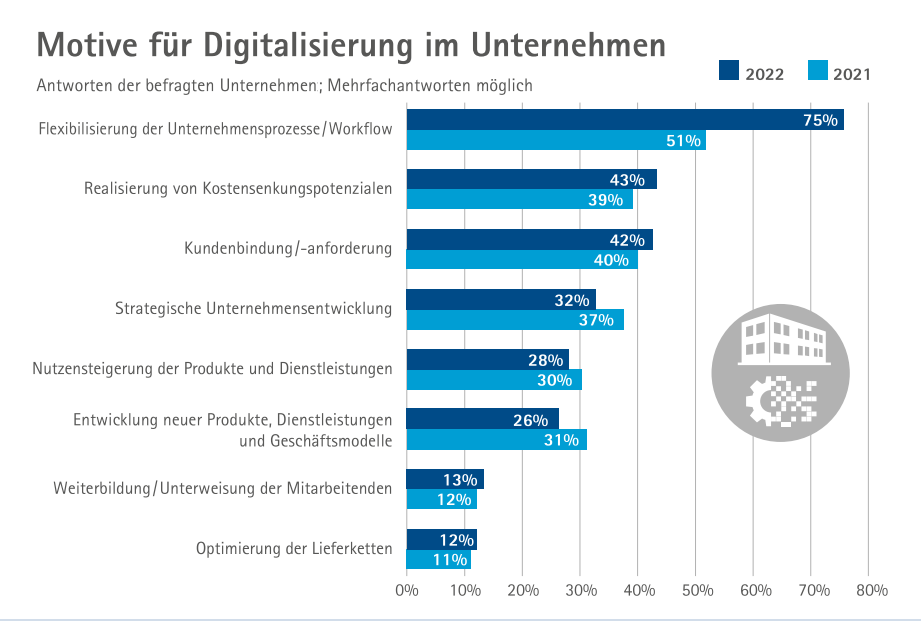
Bester Beweis dafür, dass innovative Unternehmen erfolgreicher sind als ihre Konkurrenten, ist die mittelhessische Digitalagentur GAL Digital GmbH aus Hungen. „Wir haben den Mut, Dinge pragmatisch anzugehen, mit kindlicher Neugier auf Technologien ans Werk zu gehen, ja, einfach mal zu machen", verrät Gründer und Inhaber Daniel Gal. In diesem Innovationsklima sieht er auch den Grund für den stetigen Erfolg seiner Agentur, die im vergangenen Jahr als eines der 100 innovativsten Unternehmen im deutschen Mittelstand ausgezeichnet wurde. Erst im Februar wurde sie erneut prämiert als offizieller Preisträger des „German Web Award 2023". Mit 9,1 von 10 möglichen Punkten setzte sich GAL Digital gegen den Durchschnitt von 6,1 Punkten deutlich ab. Seitdem gehört sie zu den besten Webagenturen in Deutschland. Denn die Preisträger setzen Qualitätsstandards.

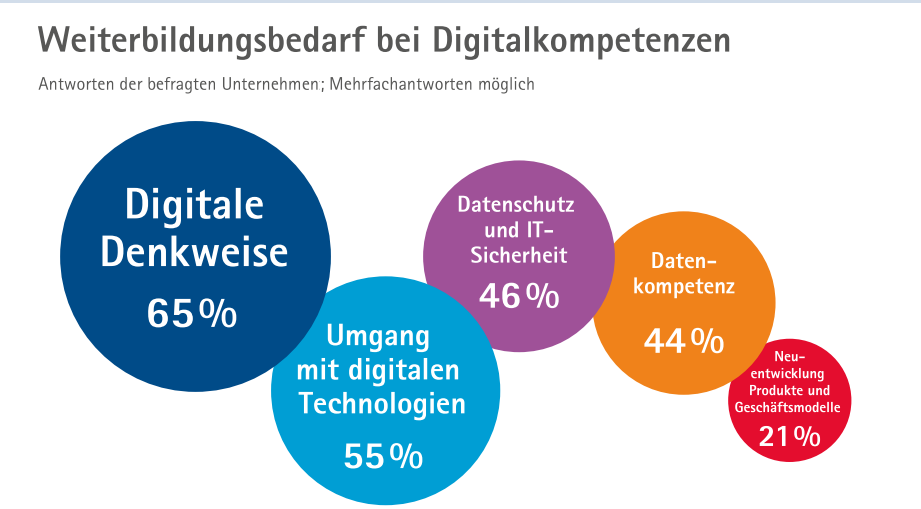
„Die digitalen Lösungen, die wir für unsere Kunden entwickeln, sei es für Vertrieb und Marketing, aber auch für Entwicklung und Produktion sowie Service und Verwaltung, sind immer auf dem neuesten Stand der Technik und individuell auf die Bedürfnisse des jeweiligen Kunden zugeschnitten. Wir erzeugen mit unseren innovativen Web- und Softwarelösungen sowie mit unseren Apps und Marketingtools zukunftsweisenden Mehrwert. Denn das ist unser Anspruch", beschreibt es Gal.

GAL Digital berät und betreut Kunden jeder Größe in der Region Mittelhessen. Bis heute hat die Digitalagentur über 2.000 Projekte realisiert, darunter eine Vielzahl von Webseiten für Unternehmen, Plattformen und Apps, zum Beispiel die Programmierung eines Produktinformationssystems für ein weltweites Antriebstechnikunternehmen, eine Klimalotterie, eine Plattform für IT-Sicherheit oder auch Apps zur sicheren Übertragung von Maschineninformationen. Gearbeitet wird immer in Teams mit interdisziplinären Kompetenzen.

Ein System für alles

Der Dritte im Bunde der DEK-Experten ist Mario Nahke. Er hat 2010 die E-Commerce-Agentur Nahketing gegründet. „Wir entwickeln moderne Online-Shops und optimieren diese kontinuierlich. Bei der technischen Umsetzung setzen wir auf einen Mix aus marktüblicher Software und individuell von uns entwickelten Lösungen", beschreibt er das Geschäftsmodell. Ein Kunde von Nahketing ist das Friedberger Unternehmen König+, ein Fachgeschäft für Papeterie, Schul- und Bürobedarf. Hier lautete die Aufgabe, das veraltete Kassensystem mit DOS-Oberfläche durch ein modernes zu ersetzen, sodass Inhaber Jens König seine Vorstellung von einem Online-Shop umsetzen konnte. „Im ersten Schritt sollte es eine verlängerte Ladentheke werden, damit wir online ►





Grafiken: DIHK

Bürden der Digitalisierung: Krisenbedingte Fokussierung auf Flexibilität und Effizienz, unzureichende Datenkompetenz, rechtliche Unsicherheiten und technische Hürden

zeigen können, was wir so zu bieten haben“, erzählt König. „Wichtig war mir, dass wir ein einziges System für Warenwirtschaft, Online-Shop und Kasse erhalten. Als Erstes wurden iPads als Kassen installiert, was zunächst eine Riesenumstellung für meine Mitarbeiter und mich war.“

Vorhandene Systeme nutzen und erweitern

Nahke empfahl König ein Online-Shop-System, das um ein Kassensystem erweitert werden kann: „Shopware“, eine der führenden Lösungen für den E-Commerce. Durch eine Erweiterung und ohne teure Schnittstellen konnte Nahke kostengünstig das Kassensystem „Pickware“ mit „Click & Collect“-Funktion integrieren. „Wir haben über 100.000 Artikeldaten der vielen Hersteller und auch die Kundendaten in das System eingepflegt. Das war schon eine Herausforderung“, gibt er zu. Nur wenige Wochen später konnte das alte System abgelöst werden. Seitdem läuft alles deutlich schneller. Auch mussten König und sein Team kaum eingearbeitet werden, weil alles sehr intuitiv ist. Auf dieser Basis wurde in den folgenden Monaten der neue Online-Shop aufgebaut. „Heute ist es uns egal, ob ein Kunde die Ware online bestellt, sie dann aber stationär abholt oder wir sie ihm nach Hause schicken sollen“, beschreibt er einen Vorteil der Digitalisierung.

Im Zuge der Zusammenarbeit zwischen Nahke und König entstand eines Tages die Überlegung, dass König das Start-up Was-Regionales.de von Nahketing übernimmt. WasRegionales.de ist ein Online-Shop für Produkte aus den Regionen. „Innerhalb von anderthalb Jahren konnten wir die Anzahl der Produzenten versechsfachen und die der Regionen vergrößern“, sagt König. WasRegionales.de läuft über dasselbe System, sodass die regionalen Produkte auch bei König+ stationär gekauft werden können. Vorteil für die Produzenten: Sie sind mit der Webseite von König+ verlinkt und müssen keinen eigenen Shop aufbauen. König+ küm-

Weniger Aufwand für Jürgen König dank eines neuen Kassensystems

mert sich auch um den Versand und die Abwicklung. Nahke ergänzt: „Mit der Kombination aus Shopware und Pickware läuft das Tagesgeschäft bei König+ nicht nur reibungslos, es kann auch weiterwachsen."

Für König hat sich die Investition in die Zukunft schon ausgezahlt. Das neue Kassensystem erleichtert ihm und seinen Mitarbeitern die Arbeit sehr: „Wir haben wesentlich weniger Aufwand. Während früher ständig Rechnungen und Lieferscheine ausgedruckt werden mussten, fragen wir unsere Kunden heute, wenn sie in den Laden kommen, ob sie eine Rechnung brauchen. Dann drucken wir sie aus oder schicken sie ihnen per E-Mail zu", erläutert er.

Einen Wunsch hat der Friedberger noch: „Wir wollen das System weiter ausbauen. Eines Tages sollen die Kunden sich online durch den ganzen Laden bewegen, die gewünschte Ware anklicken und in den Warenkorb legen können, um sie sich dann nach Hause liefern zu lassen", sagt er. Auch digitale Preisschilder und QR-Codes, die über die Artikel informieren, sind weitere Ziele, die er sich gesetzt hat. „Wir suchen die Nähe zum Kunden – auch online. Ohne die Digitalisierung wäre das alles gar nicht möglich."

Auch die Gießener Unternehmensgruppe IWG, die mit ihren MEDZENTRUM Ärzte- und Gesundheitszentren die Gesundheitsversorgung in vielen Kommunen in Deutschland sichert und ausbaut, digitalisiert derzeit die Abläufe in ihren Tochterunternehmen. Dass und welche staatlichen Fördergelder sie dafür erhalten konnte, hatte IHK-Mitarbeiter Rabenau dem bei IWG für die Digitalisierung verantwortlichen Chief Digital Officer, Robin Langgärtner, mitgeteilt. „Mit Herrn Rabenau hatten wir einen IHK-Berater zur Hand, der uns durch die Förderlandschaft geführt und bei der Antragstellung geholfen hat. Wir konnten seine Unterstützung sehr gut gebrauchen, denn wir hatten uns damit noch nie beschäftigt. Er sah sich unsere Anträge an und gab Tipps und Hilfestellungen", berichtet Langgärtner.

Anlass für die Digitalisierung war, dass alle Tochterunternehmen früher autark waren, vor zwei Jahren aber in eine Holdingstruktur überführt wurden. „Seitdem schauen wir, wo Strukturen und Prozesse digitalisiert werden können, um sie schneller voranzubringen. Bis dahin hatte es einen Digitalisierungsstau gegeben", erinnert sich Langgärtner. Als Erstes ermittelte er den Status quo: Was gibt es schon? Was wird noch gebraucht? Was ist notwendig? „Dann haben wir uns die Fördergelder von Hessen und Bund angesehen", fährt Langgärtner fort. Für jedes Tochterunternehmen wurde ein Antrag gestellt und tatsächlich erhielten fünf eine Förderung. „Insgesamt haben wir aus zwei unterschiedlichen Töpfen zusammen rund 100.000 Euro Fördergelder zugeteilt bekommen, um unsere Vorhaben umzusetzen."

Digitale Abverkaufsplattform beschleunigt Prozess

Bisher ist noch keines der Vorhaben finalisiert, aber eins, in der MEDZENTRUM Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, steht kurz davor. „Wir bieten privaten und institutionellen Investoren Beteiligungen an unseren Ärztehäusern an", erläutert Langgärtner. Für den Vertrieb von Finanzprodukten gelten strenge Richtlinien, unter anderem bezüglich der Dokumentation. Diese Prozesse laufen demnächst über eine digitale Abverkaufsplattform. „Wenn sich ein Kunde zum Beispiel für unseren Immobilienfonds interessiert, kann er ihn rechtssicher digital zeichnen. Von der Geeignetheitsprüfung, die nach einem Algorithmus funktioniert, über die Vertragsgestaltung und das Investment mit digitaler Unterschrift bis hin zum Austausch aller relevanten Unterlagen könnte der Verkauf theoretisch ohne Kontakt mit einem Investmentberater stattfinden", beschreibt der IT-Experte den Prozess. Das sei deutlich schneller und für alle Beteiligten komfortabler. Es handelt sich aber um keinen Automatismus: Das persönliche Beratungsgespräch steht weiterhin zur Wahl.

Ebenfalls digitalisiert wird bei IWG die Ärztehausverwaltung. Während die Mieter in der Vergangenheit ihre Anliegen telefonisch durchgeben mussten, geschieht dies heute über ein Ticketsystem. „Unsere Mieter können ihr Problem jetzt zeitunabhängig durchgeben. Das kann auch an einem Sonntag sein; sie müssen nicht mehr auf die Arbeitszeit der Hausmeister achten", sagt Langgärtner. Die Information gehe dann direkt an den zuständigen Hausmeister.

Sein Fazit: Die Digitalisierung wird den menschlichen Kontakt nicht verdrängen und sie führt in seinem Unternehmen auch nicht zu einem Personalabbau. Eher im Gegenteil: Die Einführung von digitalen Prozessen erleichtert und unterstützt die Arbeit. Dadurch können Probleme schneller und effizienter gelöst werden. ■

ONLINE

- www.ihk.de/giessen-friedberg (Dokumenten-Nr.: 5532522)
- www.vobitz.de
- www.nahketing.de
- www.gal-digital.de
- www.koenigplus.com
- WasRegionales.de
- www.medzentrum.de/investoren

KONTAKT

Andrea Bette
Tel.: 06031/609-2500
E-Mail: bette@giessen-friedberg.ihk.de