



Interview

„Einfach schneller laufen als der Nachbar“

KNOPFDRUCK im Gespräch mit Digitalisierungsexperte Andreas Rinnhofer, Inhaber INN-ovativ KG:

Digitalisierung ist ein wichtiger Faktor, um als Unternehmen den Anschluss nicht zu verlieren. Wie bewerten Sie den aktuellen Stand?

Aktuell ist zu beobachten, dass sich in puncto Digitalisierung eine deutliche Spanne zwischen den einzelnen Unternehmen auftut: Viele sind in dem Bereich schon gut aufgestellt, andere haben noch extrem ihre Hausaufgaben zu machen. Meiner Ansicht nach ist es falsch, Neuerungen abzulehnen und mit der Einstellung „ist doch eh schon egal“ auf bisherigen analogen Mustern zu beharren, statt sich von einer Note Drei auf eine Zwei verbessern zu wollen. Ganz wichtig hierbei: Jede Modernisierung muss gut durchdacht sein und zum Unternehmen passen!

Inwiefern hat die Corona-Krise die Bereitschaft zur Umsetzung von Digitalisierungsmaßnahmen gefördert?

Corona erweist sich als ein extremer Verstärker für mobile Lösungen und virtuelle Tools. Im Bereich Fortbildungen wie auch Arbeitsschutz- oder Hygieneunterweisungen legen gerade größere Betriebe enorm zu: Was nicht in Präsenz stattfinden kann, verlagert sich auf online. Insgesamt – leider auch was Auszubildende angeht – werden Investitionen aktuell jedoch vorsichtig angegangen, auch wenn man weiß, dass sie wichtig sind. Angst spielt dabei eine ganz große Rolle. Ich sehe da eine gefährliche Spirale, die schnell zum Abwärtstrend werden kann. Wenn ich selbst jetzt im Stillstand verharre, muss ich mich nicht wundern, wenn auch meine Kunden nicht mehr in mich investieren. In unserem Unternehmen machen wir es anders: Statt im Vertrieb auf Kurzarbeit zu gehen, lief bei uns ein Wettbewerb, wer die meisten Kundenkontakte hat. Alle befinden sich miteinander im Verdrängungswettkampf – aber ist ein Löwe hinter mir her, muss ich ja einfach nur schneller laufen als mein Nachbar.

Home-Office-Arbeitsplätze, Video-Meetings & Co.: Für wie nachhaltig halten Sie die durch die Krise zum Teil ad hoc eingeführten digitalen Lösungen?

Hier wird sich eine gesunde Mischung einstellen. Durch die Vertriebsbrille sind Web-Meetings eine gute Sache – ein kurzes Kennenlernen, der erste Austausch, Dauer etwa eine Stunde, ohne lange Anreise, ohne Flugkosten. Technik hat immer ihre Vorteile. Aus Sicht des Geschäftsführers fehlen durch das Homeoffice jedoch langfristig die persönlichen Begegnungen. Es droht das große Silo-Denken, weil man sich viel zu sehr nur mit sich selbst beschäftigt. Erfolgreiches Arbeiten von Zuhause ist sehr tätigkeitsabhängig! In

welchem Land sich ein Help-Desk befindet, ist letztlich egal. Aber operative Tätigkeiten sehe ich am Firmensitz. Wenn ich Glück habe, deckt die Abwesenheit von Mitarbeitern in Homeoffice-Phasen jedoch klar auf, wo Prozesse fehlerhaft abgebildet wurden. Da kann ich dann die Chance ergreifen, zu optimieren!

Fehlende Zeit ist oft der Grund, wenn sich gerade kleinere Unternehmen mit der Digitalisierung schwertun. Warum ist es so wichtig, sich Zeit zu nehmen?

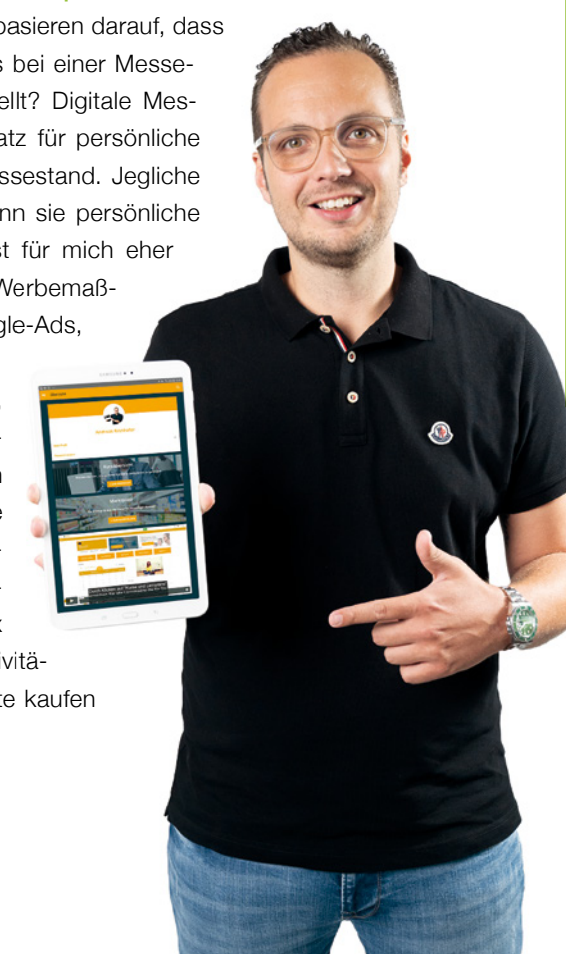
Jeder Change-Prozess bringt zu Beginn einen nicht unerheblichen Mehraufwand mit sich – aber er lohnt sich! Für gewisse wiederkehrende Tätigkeiten ist Automatisierung unschlagbar. Nicht selten können reine Softwareabläufe heute unzählige Telefonate ersetzen, und der zuständige Mitarbeiter kann so für sinnvollere Aufgaben eingesetzt werden. Verschließt sich ein Unternehmer dem Thema Digitalisierung, hat er im Wettbewerb kaum noch eine Chance.

Welchen Weg empfehlen Sie einem Unternehmen, das sich langfristig und zukunftsgerichtet digital aufstellen möchte?

Immer wieder sehe ich, dass Prozesse an den falschen Standards scheitern. Um sich optimal für die Zukunft aufzustellen, ist eine Person notwendig, die aus der Vogelperspektive auf alle Abläufe schaut. Um dabei jeglichem Silo-Denken vorzubeugen, sollte das kein Fachbereichsleiter sein, sondern die Assistenz der Geschäftsleitung oder der Chef persönlich. Da ist keine Vollzeitplanung notwendig, aber jeder Schritt zu mehr Automatisierung muss wohlüberlegt und ans Unternehmen angepasst geplant werden.

Viele Situationen in der Arbeitswelt leben ja gerade von einem persönlichen Austausch. Wie sehen Sie zum Beispiel die Zukunft von Messen?

Wie viele Geschäftsabschlüsse basieren darauf, dass einem ein guter Kontakt abends bei einer Messeparty einen Interessenten vorstellt? Digitale Messen sind in keinem Fall ein Ersatz für persönliche Gespräche an einem realen Messestand. Jegliche Online-Veranstaltung, selbst wenn sie persönliche Gesprächstermine beinhaltet, ist für mich eher gleichzusetzen mit anderen Werbemaßnahmen wie Printanzeigen, google-Ads, Posts bei LinkedIn oder Facebook. Wir vergleichen genau, wieviel ein neuer Kontakt gekostet hat. Ab dem Erstgespräch läuft dann aber stets der gleiche Prozess ab, egal woher der Interessent kam. Für die Kontaktgewinnung macht es sicher der Mix aus digitalen und analogen Aktivitäten. Was sich nicht ändert: Leute kaufen von Leuten!



modulob

„Die Software von modulob war bei uns superschnell einsatzbereit. Im Januar 2021 gibt es unsere Spedition seit vier Jahren. Im ersten halben Jahr habe ich die Löhne und Spesen der Fahrer mit einem selbsterstellten Programm abgerechnet, das sehr viele manuelle Arbeitsschritte mit sich brachte. Auf Empfehlung haben wir dann modulob eingeführt. Das modulob-Team hat unseren Wünschen entsprechend ganz schnell individuelle Tabellen für die Auswertung hinterlegt. Dank der Schnittstelle zu unserer Telematik läuft seither alles bestens. Für mich bedeutet der Einsatz von modulob eine enorme Arbeitserleichterung, weil ich so viel Zeit für die Datenpflege einspare.“

Ivonne Enderling, Prokurist
Enderling Transport GmbH

- Spesen- und Lohnabrechnungen pro Monat: 22
- alle Lkw hintereinander geparkt ergeben eine Strecke von: ca. 0,4 Kilometer
- Transportkilometer pro Jahr: 1.500.000 Kilometer
- mobile Endgeräte (Tablets, Smartphones) in Firmenbesitz: 21