

# Die digitale Transformation lebt vom handeln

## Herr Stenger, ist die Digitalisierung im Mittelstand angekommen?

Selbst Verbände sagen, dass etwa jeder zweite Mittelständler das Thema gar nicht oder nicht weitgreifend genug angeht. Dabei gibt es deutliche Branchenunterschiede. Im Handel, bei Dienstleistungen oder auch in der ICT-Industrie ist das Thema in der Regel weit fortgeschritten. Im produzierenden Gewerbe hingegen liegen noch immense Chancen in der digitalen Transformation – vom digitalen Geschäftsmodell mit neuem Kundennutzen bis hin zu stark digitalisierten Operations.

## Warum bleiben die Chancen ungenutzt?

Viele Geschäftsführer sehen zunächst die Anfangsinvestitionen, können das gesamte Ausmaß nicht greifen und lassen sich abschrecken. Das Wachstumspotenzial, das mit einem sauber umgesetzten digitalen Transformationsprozesses einhergeht wie geringere Transaktionskosten, höhere Skalierbarkeit, vernetzte Kollaboration, werden dabei oftmals nicht gesehen.



**Volker Pruschke und Jan Stenger**  
Partner bei Auckland Partners

## Woran liegt das, Herr Pruschke?

Erstens wird digitale Transformation oft lediglich als Optimierung bestehender IT-Prozesse gesehen, zweitens fehlt geeignetes Personal und drittens aktuelles Know-how. Digitale Transformation bedeutet, Geschäftsmodelle zu überdenken. Zugang zu tatsächlichem Umsetzungs-Know-how ist schwer und wirklich innovativen Köpfe sitzen oftmals in den USA und sind teuer.

Jedoch gibt es für diese drei Herausforderungen Lösungen, wie wir mit unserem Geschäftsmodell täglich beweisen.

## Können Sie das näher ausführen?

Wir bieten Unternehmen Zugang zu Know-how und Personal. Das können einzelne Interim- und festangestellte Manager sein oder ganze pyramidale Teams inklusive innovativer digital native Juniors, die nach erfolgreicher Umsetzung eines Projektes auch übernommen werden können. Hier findet also ein echter Wissens- und Personalübertrag im Sinne von „Build-Operate-Transfer“ statt.