EINE UNABHÄNGIGE KAMPAGNE DER BETTZIG MEDIA GMBH

VORWORT
Prof. Dr. Christian Rödl: Dem Sturm besser trotzen.
SEITE 2

RISIKO LIEFERKETTE
Sebastian Moritz: Jedes Risikomanagement stößt an seine Grenzen.
SEITE 6

GELDANLAGE IN DER KRISE
Julien Zornig: Die Chancen in der Krise richtig nutzen.
SEITE 18

inside business

Nr. 1
07|20

Deutscher Mittelstand

Titelstory: Mario Ohoven und Hagen Rickmann

SEITE 12

INHALTSVERZEICHNIS

02 Vorwort
04 Sale & Lease Back
05 5G Netzwerke
06 Risikomanagement von Lieferketten
07 KI für mehr Sicherheit
08 KI Und Fraud Detection
10 KI als Agent gegen Cyberattacken
12 Remote Work
14 Titelstory
16 Geldanlage in der Krise
18 Beteiligungskapital als Stabilitätsanker
19 Veranstaltungskalender
20 Bankenunabhängige Finanzierungsformen
22 Wie digital sind die deutschen Unternehmen?
23 Chancen in der Krise
24 Datenschutz / DSGVO
26 Moderne Kommunikationslösungen

Dem Sturm besser trotzen

Prof. Dr. Christian Rödl, LL.M. (Columbia University, New York)

Betriebspausen, Grenzschließungen, unterbrochene Lieferketten und dazu ein verschobenes Konsumverhalten: Das Jahr 2020 stellt die Weltwirtschaft mitsamt deutschem Mittelstand auf eine harte Probe. Dennoch navigieren viele Unternehmen professionell durch die von Corona ausgelöste raue See, die in kürzester Zeit meterhohe Wellen schlug und das internationale Geschäft nahezu flutete. Zahlreiche Projekte – sowohl im Inland wie im Ausland – kommen durch den Seegang mächtig ins Schwanken. Die Untiefen machen es nicht besser. Allerdings hilft die Digitalisierung häufig, zumindest den anvisierten Kurs zu halten, Klippen zu umschiffen. Der deutsche Mittelstand reagiert besonnen. Er beweist resiliente Antizipation.

Gerade in der Rezession heißt es, gegenüber den Wettbewerbern eine Buglänge voraus zu sein und diesen Vorsprung erlebbar zu machen. Einige Themen verlieren trotz Krisenzeiten nicht an Relevanz; sie können sich sogar mitunter als Rettungsring erweisen: Unternehmen sollten über ausreichende Liquiditätsreserven (gegebenenfalls einschließlich Privatvermögen) verfügen, die innerhalb kürzester Zeit mobilisiert zum Einsatz gebracht werden können. So entsteht eine gewisse Bankenunabhängigkeit, insbesondere wenn weder die Finanzierungsreserven noch die Fremdkapitaltragfähigkeit in guten Zeiten ausgeschöpft wurden und die Kostenbasis möglichst variabel gestaltet ist.

Gleichzeitig kommt es darauf an, der Stärkung der Marktposition höchste Aufmerksamkeit zu schenken. Welchen Wert hat meine Marke? Ergreife ich vor meinen Wettbewerbern die Chancen, die sich bieten? Repräsentiere ich wirklich made in Germany auch als (technologischer) Trendsetter, für den ich mich halte? Ich möchte doch, im wahrsten Sinne des Wortes, verdienen, schwarze Zahlen zu schreiben. Deshalb bin ich bereit, meinen strategischen Überzeugungen durch eigene – diversifizierte – Investitionen Ausdruck zu verleihen. Das stellt regelmäßig die stärkste Botschaft dar, die ein Entrepreneur senden kann. Es handelt sich um Entscheidungen von weitreichender Bedeutung. Werden sie richtig umgesetzt, sorgen sie für sicheres Fahrwasser. Die Brücke sollte allerdings nie verlassen werden, denn es geht um den Unternehmer inklusive seiner Familie, aber ebenso um die Mitarbeiter mit ihren Angehörigen – nicht mehr und nicht weniger. Sichtbarkeit steigert die Moral. Moral stärkt die Kultur.

> „Umso wichtiger ist es, den Mannschaftsgeist zu fördern, um Fleiß, Inspiration und Begeisterung als Rückgrat der „Resilienzkultur“ zu etablieren.“

Eine nachhaltige, liberale Unternehmenskultur ist eindeutig ablesbar am Kundenfeedback zur überzeugenden Qualität der Dienstleistungen/Produkte. Das Engagement und das Zusammenhalten („alle Mann an Bord“) erlauben, die Segel für den operativen Erfolg zu setzen. Umso wichtiger ist es, den Mannschaftsgeist zu fördern, um Fleiß, Inspiration und Begeisterung als Rückgrat der „Resilienzkultur“ zu etablieren. Lassen Sie uns transparent kommunizieren! Dadurch wächst die Widerstandsfähigkeit, dem Sturm beim nächsten Mal (noch) besser zu trotzen.

Unabhängig von der Art oder Größe des Schiffes: Eine gute, robuste und wetterfeste Vorbereitung, mit dem Blick stets nach vorne gerichtet – begleitet von frühzeitig einstudierten Krisenübungen – ist unabdingbar für den gedeihlichen Fortbestand des Betriebes. Volle Fahrt voraus!

IMPRESSUM

inside business

Ausgabe 1 | Juli 2020
Deutscher Mittelstand

Bettzig Media
Professional Cross-Media Campaigns

Herausgegeben von:
Bettzig Media GmbH
Colonnaden 18 | 20354 Hamburg
Tel: (+49) 151 4052 9005
E-Mail: mb@bettzig-media.com
www.bettzig-media.com

Die Bettzig Media GmbH erstellt professionelle Kampagnen zu Themen, die wir als wichtig erachten oder zu denen wir in Deutschland Aufklärungsarbeit betreiben wollen. Wir bieten hochrelevanten, unabhängigen Content, zu dem sich unsere Partner in Form von Content Marketing platzieren können. Die Bettzig Media GmbH zeichnet sich durch eine strikte Unabhängigkeitsregelung sowohl im Content als auch im Auftreten nach außen hin aus.

Campaign Manager:
Max Bettzig, Bettzig Media GmbH
Geschäftsführung: Max Bettzig
Layout: c-drei | Strategische Kommunikation
Ulla Tscheikow
Text: Armin Fuhrer, Jörg Wernien, Helmut Peters, Katja Deutsch, Chan Sidki-Lundius, Ulrike Christoforidis
Lektorat: Martin Knopp
Titelfoto: Thomas Imo | photothek
Distribution & Druck:
DIE WELT, 2020, Axel Springer SE

Andreas Rohr, CTO der DCSO Deutsche Cyber-Sicherheits-organisation GmbH

Wirtschaftsspionage und Konkurrenzausspähung

Das in Berlin ansässige Unternehmen DCSO, das rund 110 Mitarbeiter beschäftigt, arbeitet in hochsensiblen Bereichen, um die deutsche Wirtschaft vor der asymmetrischen Bedrohung global organisierter Cyberkriminalität und Wirtschaftsspionage zu schützen. Es bietet Global Playern der deutschen Wirtschaft einen geschützten und herstellerneutralen Raum zur vertrauensvollen Zusammenarbeit, unter dessen Dach etwa die Allianz SE, BASF SE, die Bayer AG oder die Volkswagen AG mit DCSO-Experten, Forschungsinstituten und Behörden wie dem Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) zusammenkommen. Da aber auch Zulieferer dieser Großunternehmen und viele Vertreter des Mittelstands immer weiter in den Fokus von Hackern, Angriffen fremder Staaten und Sabotage geraten, wird der Kreis der DCSO-Mitglieder sukzessive erweitert. Dadurch ergibt sich ein sich selbst verstärkendes System. Herzstück der Gegenwehr von DCSO ist ein Sensor, der in den Netzen der Mitglieder nach Auffälligkeiten sucht. Er fungiert wie eine Alarmanlage und ist so ausgerichtet, dass er bei wechselnden Bedrohungslagen auf dem neuesten Stand ist und weiß, wonach zu suchen ist. Das Sensorgrid wird komplett von den DCSO-Experten verwaltet und ist in seiner Gesamtheit einmalig.

> Die 2015 ins Leben gerufene DCSO Deutsche Cyber-Sicherheitsorganisation GmbH wurde gegründet, so ihr CTO Andreas Rohr, „um Deutschland sicherer zu machen“.

Welche Bedrohungspotenziale stehen ganz aktuell im Fokus des DSCO?

Andreas Rohr: Wir sehen aktuell insbesondere zwei große Themen: Zum einen ist die Aktivität im Bereich der Wirtschaftsspionage insbesondere durch staatlich gelenkte Angreifergruppen seit Jahren anhaltend hoch. Hier sehen wir Trendveränderungen in Reaktionen auf weltpolitische Ereignisse oder auf aktuelle Themen, wie z. B. die COVID-19-Epidemie. Zum anderen sehen wir, wie die Professionalisierung von Cyberkriminellen weiterhin stark zunimmt. Die organisierte Cyberkriminalität ist aktuell auf das sogenannte „Big Game Hunting“ spezialisiert, bei dem Firmen gezielt mittels Kombinationen von Ransomware, Veröffentlichung sensibler Daten sowie Sabotage zur Zahlung hoher Lösegeldzahlungen erpresst werden.

Es genügt ja nicht, über die vielen Variationen von Cyber-Attacken Bescheid zu wissen. Man muss sie auch sichtbar machen und verfolgen.

Rohr: Wir arbeiten hier mit einer ganzen Reihe von Methoden, um die verschiedenen Aspekte bestmöglich zusammenzubringen. Zunächst steht das Sammeln von Informationen zu Angriffen und Angreifern, verwendeten Werkzeugen, Vorgehensweisen, Zielen und Infrastrukturen im Vordergrund. Diese Informationen, die sogenannte Threat Intelligence, sammeln wir systematisch aus öffentlichen Quellen. Aufbauend darauf, fügen unsere Mitglieder ihre eigenen Erkenntnisse und Analysen hinzu. Ergänzt wird dies durch Informationen, die wir von global agierenden kommerziellen Anbietern beziehen. Das i-Tüpfelchen sind letztendlich die Erkenntnisse, die aus der Partnerschaft mit den deutschen Sicherheitsbehörden stammen. Aus diesem Schatz an Informationen destillieren unsere Spezialisten dann Erkennungsregeln, die wir in unserem Sensor-Netzwerk zur Detektion von Angriffen verwenden. Diese Sensoren stellen damit eine verteilte Alarmanlage dar, die immer besser wird, je mehr Unternehmen sie einsetzen.

Unter dem Dach der DSCO sind die größten Konzerne neben kleineren Firmen ohne ausreichende IT-Security-Abteilungen vertreten. Wie ergänzt man sich trotz der Unterschiede in Know-how und technischen Mitteln trotzdem?

Rohr: Letztendlich ist der Schutz des Mittelstandes im Eigeninteresse der Konzerne, denn einige Angreifergruppen haben sich auf die Unterwanderung von Lieferketten spezialisiert, um über die Vertrauensstellungen innerhalb der Lieferketten Großunternehmen anzugreifen. Somit hängt die Sicherheit der Konzerne direkt an der Sicherheit der Lieferketten. Aus diesem Grund ist das Sensor-Netzwerk speziell für den Mittelstand ausgelegt, der damit das gleiche Detektionsniveau wie Großunternehmen erreichen kann, ohne das große eigene Security-Abteilungen vorhanden sein müssen.

Jeder, der Teil dieses Service ist, beweist gesellschaftliches Engagement und liefert einen großen Beitrag zum Schutz der deutschen Wirtschaft vor staatlich gelenkter Wirtschaftsspionage.

Dr. Ralf Schneider, CIO der Allianz SE

» info

www.dcso.de

DCSO ENGINEERING SECURITY

STATT DARLEHEN:

Sale & Lease Back

Finanzierungsmöglichkeiten außerhalb von Kreditinstituten gewinnen für produzierende Mittelständler immer mehr an Bedeutung.

CHAN SIDKI-LUNDIUS

Hinterlässt die Corona-Krise in Ihrem Unternehmen Spuren, die teuer werden können? Oder befinden Sie sich in einer Wachstumsphase und benötigen zusätzliche liquide Mittel für Investitionen, zum Beispiel, um Ihre Digitalisierung voranzutreiben? Oder wollen Sie zeitnah die Unternehmensnachfolge regeln und finanzieren? Wenn es darum geht, schnell und ohne zusätzliche Belastung der bestehenden Kreditlinien Liquidität zu erhalten, greifen Unternehmen aus dem produzierenden Mittelstand immer häufiger auf bankenunabhängige Finanzierungsalternativen zurück. Dadurch ersparen sie sich umfassende Prüfungen im Zuge der Darlehensvergabe. Dazu kommt, dass Banken mittlerweile häufig eine Risikoreduzierung oder -begrenzung durch zusätzliche Sicherheiten vornehmen. Für viele Mittelständler bedeutet dies, dass sie ihre Investitionen ohne gute Bonität kaum realisieren können. Dabei haben gerade Produktionsunternehmen, vor allem im Maschinen- und Anlagenbau, in der Textilproduktion, Metall-, Holz- und Kunststoffbearbeitung oder in der Lebensmittelindustrie mit ihren Anlagevermögen meist stille Reserven – und die eignen sich für das Generieren neuer Liquidität ausgezeichnet.

Eine flexible und bankenunabhängige Alternative zum klassischen Darlehen ist die objektbezogene Asset-Based-Finanzierungsform Sale & Lease Back. Unternehmen verkaufen dabei vorübergehend ihre Maschinen oder Maschinenparks an einen spezialisierten Leasinganbieter. Für die Nutzung der verkauften Maschinen zahlen sie dann eine monatliche Leasingrate – der Arbeitsalltag wird in keiner Weise beeinträchtigt. Die Laufzeiten liegen zumeist zwischen 48 und 54 Monaten. Von der Prüfung bis zur Genehmigung und schließlich der Auszahlung vergeht bei erfahrenen Spezialisten meist nur wenig Zeit. Endet eine Sale and Lease Back-Finanzierung, wird spätestens sechs Monate vor Ablauf besprochen, ob die Finanzierung neu aufgesetzt wird oder der Vertrag planmäßig auslaufen soll. Darüber hinaus kommt es häufig vor, dass die Anlagen aus mittlerweile ausgelaufenen Drittfinanzierungen in eine Neubewertung einfließen können – und somit eine höhere Liquidität erzielt werden kann.

> Sale & Lease Back bietet die zum Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit erforderliche Flexibilität.

Oftmals kommt ein Teil des notwendigen Fremdkapitals weiterhin von der Hausbank. Ein Finanzierungsmix mit einem deutlichen Anteil an Sale & Lease Back bietet die genau zum Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit erforderliche Flexibilität und schnelle Handlungsreserve. Mehrere unterschiedliche Finanzierungspartner an Bord zu haben, um die Abhängigkeiten zu reduzieren und möglicherweise notwendige Investitionen für die Neuausrichtung zu tätigen, kann zum Beispiel von Vorteil sein, wenn Unternehmen aus bestimmten Gründen eine Umsteuerung vornehmen müssen. Für Unternehmen, die sich einen hohen Grad an Unabhängigkeit wünschen, ist eine maschinenbasierte intelligente Finanzierung also in jedem Fall eine sinnvolle Lösung – und zwar nicht nur in Krisen- und Restrukturierungssituationen, sondern auch in Wachstumsphasen. Wann starten Sie durch?

ANZEIGE – GESPONSERTER INHALT

Thomas Vinnen

Foto: uweaufderheide.de

Zeitnahe Liquidität und Wachstumschancen

Die Nord Leasing GmbH ist einer der führenden Anbieter alternativer, bankenunabhängiger Finanzierungslösungen. Das Unternehmen offeriert Sale & Lease Back (SLB) sowie die Mietkaufvariante Sale & Rent Back (SRB) für Unternehmen aus dem produzierenden Gewerbe.

Drei Fragen an Thomas Vinnen, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter von Nord Leasing.

Was sind die Vorteile der beiden Finanzierungsformen?

Sale & Lease Back sowie Sale & Rent Back zielen auf die Hebung der Liquidität, die in den im Unternehmen vorhandenen Maschinen gebunden ist. Mit diesen Finanzierungsinstrumenten kann eine ergänzende Geldquelle erschlossen werden. SLB und SRB sorgen als rein Asset-basierte Finanzierung für eine rasche Geldzufuhr. Dabei kommt es allein auf die Werthaltigkeit der im Unternehmen vorhandenen Maschinen und Anlagen an. Neben der Verbesserung der Unternehmensliquidität kann über die Hebung stiller Reserven und den damit verbundenen positiven Ertragseffekt das Rating günstig beeinflusst und damit der Zugang zu anderen Finanzierungsquellen erleichtert werden. Entscheidend aber ist, dass SLB und SRB schnell wirkende Finanzierungsinstrumente sind, die gerade in herausfordernden Unternehmenssituationen den Handlungsspielraum unmittelbar erweitern und die Widerstandskraft erhöhen.

In welchen Situationen bietet sich Sale & Lease Back an?

Es ist nicht nur in der Unternehmensnachfolge und in Wachstumsphasen, sondern auch in Restrukturierungs- und Krisensituationen eine interessante und intelligente Finanzierungslösung. Transaktionen werden ab einem Volumen von 500.000 bis ca. 15 Mio. Euro angeboten, was mit Umsatzgrößen von ca. 10 Mio. bis 300 Mio. Euro korrespondiert. Die Laufzeiten liegen zumeist zwischen 48 und 54 Monaten.

Ihr Unternehmen feiert in diesem Jahr Jubiläum, wie hat sich Nord Leasing seit 2010 entwickelt?

Ausnahmslos positiv. Die erfreuliche wirtschaftliche Entwicklung wird uns durch sehr gute Ratingeinstufungen unserer Banken bestätigt. Wir verfügen über ein großes Netzwerk an Kooperationspartnern, mit denen wir eng und vertrauensvoll zusammenarbeiten. Am wichtigsten sind uns aber die vielen Kunden, denen wir erhebliche liquide Mittel zukommen lassen konnten und die unserer Leistungsfähigkeit und Serviceorientierung vertrauen.

» info

www.nordleasing.com

NordLeasing

Eigene Campusnetzwerke und 5G-Frequenzen

HELMUT PETERS

Die Industrie, Gewerke und Zulieferer, für die die digitale Infrastruktur Deutschlands längst nicht mehr ausreicht, setzen größte Hoffnungen in Technologien wie LTE/5G und Frequenzen für Campusnetze in Deutschland. Das hat auch die Bundesregierung erkannt und den Weg für ein großes Experiment frei gemacht. Seit dem 21. November 2019 ist die Lizenzvergabe für firmeneigene, lokale 5G-Frequenzen zugelassen. Das soll die Vernetzung der Industrie beschleunigen. Der neue 5G-Standard ermöglicht mit seinen erweiterten Leistungsmerkmalen völlig neue Einsatzmöglichkeiten für den Mobilfunk in der Industrie (Industrielles Internet der Dinge, IIoT). Denn neue, digitale Anwendungen im Industrieumfeld erfordern eine zuverlässige, schnelle und sichere Datenkommunikation. Erst recht, wenn wir auf die Möglichkeiten der künstlichen Intelligenz blicken. Bislang war dies eine Domäne der glasfaser- und drahtgebundenen Übertragungstechnologien. Als Funktechnologie kam hauptsächlich professionelle Wi-Fi-Technik zum Einsatz. Mit LTE-(4G-) und erst recht mit dem 5G-Standard bietet nun die Mobilfunktechnologie extrem hohe Bandbreiten, kurze Signallaufzeiten, hohe Verfügbarkeit und die Möglichkeit, eine große Anzahl an Endgeräten einzubinden, und wird damit für das Industrieumfeld hochinteressant. Im Vergleich zu LTE verbessert 5G die genannten Leistungsmerkmale nochmals um ein Vielfaches.

> Die Einsatzgebiete von 5G-Technologie und Campusnetzwerken bei Unternehmen sind riesig. Die technischen Leistungsmerkmale von 5G sind kaum zu schlagen.

Durch den Beschluss der Bundesregierung, diese Technologie nicht nur öffentlichen Netzbetreibern zugänglich zu machen, können Unternehmen also auf ihrem Firmengelände oder in ihrem Industriepark ein privates Mobilfunknetz errichten und für sich nutzen. Dazu steht ihnen ein eigenes Frequenzspektrum im Frequenzbereich von 3,7 GHz bis 3,8 GHz zur Verfügung. Aktuell besteht in Bezug auf private LTE- oder 5G-Netze in vielen Branchen großes Interesse, die in zahlreichen POCs (Proof Of Concept, Testnetz) münden. Das Netz kann individuell für die jeweiligen Anwendungen im Betrieb optimiert werden. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Datensicherheit. Die im Mobilfunknetz übertragenen Daten verlassen den eigenen Campus nicht, sondern werden lokal verarbeitet und sind damit gegen Angriffe von außen besser geschützt.

Langfristig bietet ein eigenes Netz den Vorteil, dass es gemäß den eigenen wachsenden Ansprüchen oder Erfordernissen unabhängig von einem öffentlichen Netzbetreiber ausgebaut werden kann. Die Frequenzzuteilung gilt nur für den Campus oder den Industriepark, falls sich mehrere Firmen zusammenschließen. Der Antragsteller betreibt das Netz eigenverantwortlich für firmeninterne Kommunikation. Neue Anwendungsszenarien werden über mobile Datenverbindungen realisierbar und durchdringen alle Branchen. Begriffe wie Industrie 4.0, intelligente Logistik, Smart Farming und Smart Energy zeigen die Breite der Einsatzmöglichkeiten in Industrie, Mittelstand, Forschungseinrichtungen, Häfen, Flughäfen, Stadien und Landwirtschaft. In all diesen Bereichen werden die Einsatzmöglichkeiten von Campusnetzen, die unabhängig von öffentlichen Netzen sind, evaluiert.

ANZEIGE – GESPONSERTER INHALT

telent Ihr Partner für Ihre Wireless Networks

Systemintegrator und Generalunternehmer für:

- Private LTE und 5G Campusnetze
- Professionelle Wi-Fi-Technik
- Industrielles Internet der Dinge - IIoT
- Digitalisierung und Industrie 4.0

telent
service • commitment • value

www.telent.de

INTERVIEW

„Jedes Risikomanagement stößt an seine Grenzen“

HELMUT PETERS

Nach der Krise ist vor der Krise – aber Unternehmen könnten sich mit mehr Investment in das Risikomanagement wappnen, sagt Sebastian Moritz, Vorstand bei TWS Partners AG in München.

Man hört oft die Einschätzung, dass die Wirtschaft nach der Corona-Krise anders aussehen werde als vorher. Glauben Sie das?

Sebastian Moritz: Kurzfristig werden wir erleben, dass Lieferketten in bestimmten Branchen wieder lokaler organisiert werden, um sie, so die Hoffnung der Unternehmen, widerstandsfähiger gegen unvorhergesehene Ereignisse zu machen. Dies wird aber mit hohen Kosten verbunden sein, sowohl bei der Reorganisation der Lieferketten als auch den zu zahlenden Preisen für Vorprodukte. Ich bin skeptisch, dass sich dieser Trend langfristig in Unternehmen durchsetzen wird. Mit eher kurzfristigen Berichtszeiträumen haben Manager in Normalzeiten wenig Anreiz, hohe Summen in die Risikovorsorge zu investieren, ohne dass es dafür eine garantierte Vollkaskoversicherung gibt.

Stellen sich in der Krise die zahlreichen gegenseitigen Abhängigkeiten als Nachteil heraus?

S. M.: Wenn man an die Vorteile von Handel glaubt, dann sind Abhängigkeiten in unserer arbeitsteiligen Welt unvermeidbar und auch eine logische Konsequenz. Kein Unternehmen kann heute losgelöst von globalen Rohstoff- und Zuliefermärkten agieren. Wir erfahren gerade nur, dass die Abhängigkeit von globalen Lieferbeziehungen fast jeden Bereich unseres Lebens betrifft.

Mit der Globalisierung verbundene Gefahren zeigten sich auch schon vor der Krise. Können Unternehmen darauf reagieren?

S. M.: Wir werden mehr Investitionen in Risikomanagement sehen.

> Wenn man an die Vorteile von Handel glaubt, dann sind Abhängigkeiten in unserer arbeitsteiligen Welt unvermeidbar und auch eine logische Konsequenz.

Dabei wird die Lösung vielfach eine Kombination aus besserer Früherkennung, optimierter Lagerhaltung und stärkerer Diversifizierung mit mehreren Bezugsquellen für ein und dieselben Vorprodukte sein. Die Antwort ist im Einzelfall aber komplex und die Reorganisation von Lieferketten kann Jahre dauern. Im Fall einer globalen Pandemie, in der fast alle Länder gleichzeitig betroffen sind, wird aber jedes Risikomanagement an seine Grenzen stoßen.

Wäre es möglich, dass deutsche international agierende Unternehmen ihr Heil wieder mehr in Deutschland suchen oder würden die Produktionskosten zu stark steigen?

S. M.: Es gab gute Gründe, warum es sie in andere Regionen zog – oftmals standen Kosten im Vordergrund. Wenn sie jetzt zurückverlagern, dann hat das zwei Konsequenzen. Zum einen sind Alternativen sehr wahrscheinlich teurer und zweitens verlieren Unternehmen Skaleneffekte und damit Geld, wenn sie Bedarfe auf mehrere Anbieter aufteilen.

Wird die Corona-Krise einen weiteren Schub bei der Digitalisierung auslösen?

S. M.: Ganz klar ja. Neue Technologien wie Blockchain erlauben es, Lieferketten und Waren in Echtzeit und weltweit nachzuverfolgen. Dies erhöht die Transparenz und damit die Möglichkeit, frühzeitig auf zu erwartende Engpässe zu reagieren.

Könnte die Krise zu einem Zurückschrauben der Globalisierung führen beziehungsweise müssen wir im nationalen Interesse bestimmte Produkte wieder in Deutschland herstellen?

S. M.: Es wird solche Tendenzen geben, aber es gibt keinen ökonomischen Grund, warum wir beispielsweise zukünftig wieder einfachste Produkte wie Masken im Hochlohnland Deutschland herstellen sollten. Wir müssen aber die grundsätzliche Fähigkeit in der Industrie schaffen, dies zu tun, wenn es die Situation erfordert. Es geht also nicht um die faktische Fertigung, sondern die strategische Befähigung, das heißt Know-how und Kapazitäten.

ANZEIGE – GESPONSERTER INHALT

Mit Penetrationstests Unternehmen sicherer machen

Auch wer glaubt, sein Unternehmen hundertprozentig zu kennen und es 150 prozentig abgesichert zu haben, ist leider nicht gegen die immer professioneller werdenden Angriffe von Hackern gefeit – die manchmal wochen- oder monatelang unentdeckt bleiben. Wer wirklich auf Nummer sicher gehen will, lässt sein Unternehmen deshalb gezielt angreifen, um auf mögliche Schwachstellen aufmerksam zu werden, am besten von einem erfahrenen Unternehmen mit treuen und extrem zuverlässigen Mitarbeitern.

Compass Security arbeitet mit fest angestellten, erfahrenen IT-Fachleuten und Informatikern, um Unternehmen vor Angriffen zu schützen. Diese hervorragenden Experten simulieren einen Cyberangriff, um Sicherheitslücken und mögliche Schwachstellen in Ihren Systemen, Produktionsprozessen, Anwendungen oder Organisationen zu identifizieren. Dabei arbeiten die Security Analysten eng mit den jeweiligen Unternehmen zusammen, beraten, unterstützen und erklären ihr Vorgehen, um den gesteuerten Pseudo-Angriff transparent zu machen. Besonders positiv beurteilen Kunden die hervorragende Betreuung während der gesamten Zusammenarbeit – und die konkreten Empfehlungen zur langfristigen und nachhaltigen Verbesserung der Gesamtsicherheit und Zukunftssicherheit.

Compass Security wurde vor 20 Jahren in der Schweiz gegründet und hat mittlerweile insgesamt rund 60 Mitarbeiter, acht davon am Standort Berlin. Kontinuierliche Forschung und Weiterbildung garantieren komplexes Wissen um alle möglichen Angriffe. Die Experten von Compass Security untersuchen jedoch nicht nur die technische Infrastruktur, sie nehmen auch die Mitarbeiter des jeweiligen Unternehmens ins Visier falls gewünscht. Denn auch diese können durch unachtsames Öffnen von Nachrichten vermeintlich bekannter Absender Malware ins Haus holen oder Besuchern zu sensiblen Gebieten Zutritt verschaffen.

Die Penetrationstester von Compass Security kennen alle Tricks, die Hacker einsetzen, finden sie, machen sie unschädlich und zeigen, wie die interne und externe Sicherheit in Ihrem Unternehmen erhöht werden kann.

Jan-Tilo Kirchhoff, Managing Director der Compass Security Deutschland

» info

www.compass-security.com

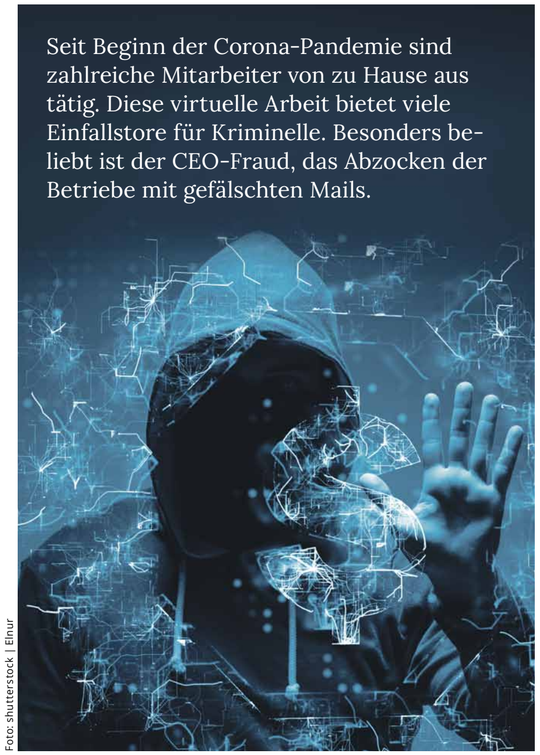
Der Fall Leoni, ein Automobilzulieferer aus Nürnberg, machte 2016 Schlagzeilen. Mit einem sogenannten CEO-Fraud (Chef-Betrug) und gefälschten Mails gelang es bis heute unbekannten Betrügern, rund 40 Millionen Euro zu ergaunern. Die Internetabzocker gaben sich rumänischen Mitarbeitern gegenüber als hochrangige Manager von Leoni aus und veranlassten Überweisungen in Millionenhöhe.

„Das Ganze lief über einen Zeitraum von drei Wochen. Das ging so schnell, dass für uns keine Reaktionszeit blieb, die über ein weitverzweigtes Netz laufenden Geldtransfers zu stoppen“, erklärte der damalige Leoni-Finanzvorstand Karl Gadesmann einige Monate später bei der Bilanzkonferenz seines Unternehmens. „Wir rechnen nicht damit, das Geld substanziell zurückbekommen zu können.“

Das Homeoffice erhöht im Augenblick das Risiko der Unternehmen erheblich. Private Rechner sind oft nicht ausreichend gesichert, die Menschen sind durch die virtuellen Arbeitsweisen wesentlich anfälliger für manipulative Trickbetrügereien. Dabei war die Lage schon vor Corona kritisch. Laut dem Branchenverband Bitkom hat die Anzahl der Cyberattacken in den letzten Jahren zugenommen. Das sahen acht von zehn befragten Unternehmen so, mehr als ein Drittel sagten, die Fälle seien stark angestiegen.

Besonders kleine und mittlere Unternehmen sind gefährdet und das wissen die Cyberkriminellen und konzentrieren sich auf diese Firmen. Hier vermuten sie zum Teil gravierende Sicherheitslücken. Mehr als die Hälfte aller Attacken zielen inzwischen auf den deutschen Mittelstand, so der Cyber-Sicherheitsrat Deutschland e.V. Die Folgen sind noch gar nicht zu überblicken. „Der Mittelstand ist der zentrale Wirtschafts- und Innovationsmotor Deutschlands und somit eines der Hauptziele von Cyberkriminellen. Es müssen verstärkt Sensibilisierungsmaßnahmen für die Notwendigkeit von IT-Sicherheit in ebensolchen Unternehmen gefahren und Alternativen zu Cybersicherheitsarchitekturen aufgezeigt werden, die über deren Budget und Manpower hinausgehen“, sagt Hans-Wilhelm Dünn, der Präsident des Cybersicherheitsrates in einer Keynote.

> Mehr als die Hälfte aller Attacken zielen inzwischen auf den deutschen Mittelstand, so der Cyber-Sicherheitsrat Deutschland e.V. Die Folgen sind noch gar nicht zu überblicken.



Seit Beginn der Corona-Pandemie sind zahlreiche Mitarbeiter von zu Hause aus tätig. Diese virtuelle Arbeit bietet viele Einfallstore für Kriminelle. Besonders beliebt ist der CEO-Fraud, das Abzocken der Betriebe mit gefälschten Mails.

Foto: shutterstock | Elnur

Künstliche Intelligenz für mehr Sicherheit

IT-Sicherheit kostet Geld, doch der Schaden, den die Hacker weltweit anrichten, ist schon jetzt beträchtlich. Laut einer Studie des IT-Sicherheitsdienstleisters Herjavec wird der Schaden bis 2021 sechs Billionen Dollar jährlich betragen. Damit übertrifft diese „Sparte des Verbrechens“ längst das Geschäft mit Drogen. Nur 20 Prozent der deutschen KMU (kleine und mittelständische Unternehmen) haben bisher eine Sicherheitsanalyse ihrer IT durchführen lassen. In den Führungsetagen hört man immer wieder die gleichen Argumente: Es fehlt das Personal ... wir haben davon keine Ahnung ... uns wird schon nichts passieren.

Das Bundesamt für Sicherheit und Informationstechnik unterteilt die Cyberangriffe in unterschiedliche Kategorien. Da ist der Angriff auf die Vertraulichkeit. Hier werden vertrauliche Daten ausspioniert, oft über WLAN-Netze oder die Hacker können nur schlecht gelöschte Informationen wiederherstellen und für sich nutzen.

Das zweite Muster ist der Angriff auf die Integrität. Hier wird Software manipuliert, werden Phishingmails verschickt oder es wird über Malware die kritische Softwareinfrastruktur lahmgelegt. Die Folge ist oft ein Erpressungsversuch, um die Strukturen im Betrieb wiederherzustellen.

Aber immer häufiger gibt es auch Angriffe auf die Verfügbarkeit. Durch Sabotage eines Unternehmens wird die Produktions- oder Dienstleistungsfähigkeit eingeschränkt, die Webseite lahmgelegt, der Kundenservice funktioniert nicht mehr. Das hat Folgen für die Lieferfähigkeit oder die Produktion. Hier gehen die Schäden schnell in die Millionen.

In einer aktuellen Studie der Unternehmensberatung Deloitte wurde die „Cyber-Security im Mittelstand“ untersucht. Die Ergebnisse zeigen: Die Mehrheit des deutschen Mittelstandes unterschätzt noch immer die Risiken und ist keineswegs auf IT-Attacken vorbereitet. Attacken werden nicht schnell genug erkannt und es gibt nur in wenigen Unternehmen Notfallreaktionspläne. „Nachlässigkeit und Unkenntnis auf dem Gebiet der Cybersicherheit können in zunehmendem Maße eine Gefahr für Leib und Leben darstellen“, so Prof. Roland Hellmann, IT-Sicherheitsexperte an der Hochschule Aalen im Studiengang Informatik, der die Studie wissenschaftlich begleitet hatte.

In der Studie wurden auch die möglichen Abwehrmechanismen der Unternehmen abgefragt. Hier sehen die Unternehmen den größten Nachholbedarf in der Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter. „Verbreitete Cyber-Angriffsvarianten wie CEO-Fraud (Business E-Mail Compromise), Ransomware und Trojaner kommen häufig durch kompromittierte E-Mails ins System. Ein falscher Klick kann genügen, um den Angreifern die Tür zu öffnen“, so Ulrich. Obwohl es zahlreiche Programme gegen Viren und gute Firewalls gibt, bleibt der Mensch immer noch die Schwachstelle Nummer 1 bei der IT-Sicherheit. Im Dezember des letzten Jahres war ein Mitarbeiter des Klinikums im Fürth unaufmerksam. Mit einer Phishingmail drangen die Hacker in das klinikeigene Netz ein, wollten Geld erpressen. Die Klinik musste die Notfallversorgung einstellen, trennte die Verbindung zum Internet und verschob Operationen. Eine hockkritische Situation entstand aus einem einzigen Fehler. Die Firmen und Organisationen haben heute eine Vielzahl von Möglichkeiten, sich zu schützen. Durch von künstlicher Intelligenz überwachte Systeme werden Angriffe in Echtzeit erkannt, hartcodierte Passwörter und verschlüsselte Mails sind Standard. Doch um das alles sinnvoll zu nutzen, muss auch der Wille zur IT-Sicherheit im Unternehmen vorhanden sein.

> Obwohl es zahlreiche Programme gegen Viren und gute Firewalls gibt, bleibt der Mensch immer noch die Schwachstelle Nummer 1 bei der IT-Sicherheit.

Falsche Kreditkarten und Identitäten, nicht gedeckte Konten und weitere Betrugsversuche. Mit allen Mitteln versuchen Kriminelle, unerlaubt an Geld und Waren der Firmen zu gelangen.

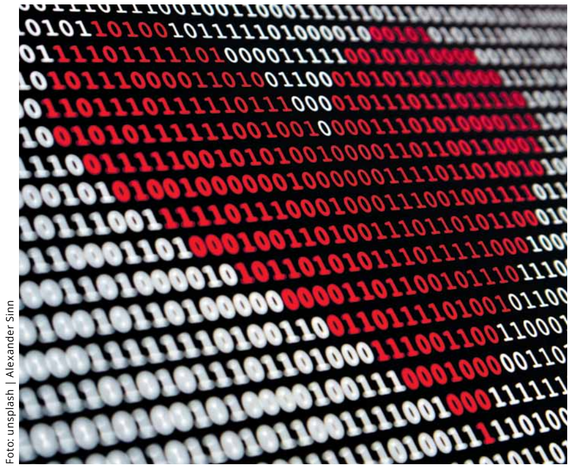


Foto: unsplash | Alexander Sinn

KI und Fraud Detection helfen bei der Aufdeckung von Betrugsversuchen

JÖRG WERNIEN

Eines Abends bekam ich ein großes Paket von Zalando geliefert. Darin diverse Sneaker der Marke Nike in unterschiedlichen Größen im Wert von ca. 360,– Euro. Doch bestellt hatte ich die Ware nicht. Ein Anruf bei Zalando, das vermeintliche Konto gesperrt und die Ware zurückgeschickt. Nur zwei Wochen später lag ein Mahnschreiben im Briefkasten, adressiert an mich. Ich sollte Lego-Spielzeug eines Onlinehändlers für über 600 € bezahlen. Auch diese Bestellung war ein Fake. Doch hier wurde die Ware an eine Packstation in der Nähe ausgeliefert, die Rechnung an meine Adresse verschickt, die Ware war verschwunden. Mein Aufwand: Anzeige bei der Polizei, Aktenzeichen an den Versandhändler schicken und auf Stornierung der Mahnung hoffen. Vor einer Woche teilte die Hamburger Staatsanwaltschaft mit, dass das Verfahren eingestellt wurde. Bis heute ist mir schleierhaft, warum und wie ich Opfer der Täter wurde.

Cyber-Crime ist zum lohnenden Verbrechen geworden

Durch die Corona-Pandemie boomt der Onlinehandel, aber auch die Zahl der Betrugsdelikte nimmt plötzlich zu. Indentitätsdiebstahl, falsche oder gestohlene Kreditkarten und eine vermehrte Zustellung an Paketstationen wurden von den Sicherheitsbehörden bemerkt. Dabei soll die Customer Journey doch für die Konsumenten reibungslos laufen. Das BSI, das Bundesamt für Sicherheit und Informationstechnik, warnt vor diesen Maschen im aktuellen Bericht zur Lage der IT-Sicherheit in Deutschland. Deswegen empfiehlt das BSI die Sensibilisierung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für jegliche Art von Betrugsversuchen. Viele Firmen wie die ManpowerGroup Deutschland oder auch VW schulen ihre Mitarbeiter, um solche Betrugsversuche schon im Ansatz zu erkennen. Doch mittlerweile sind die Betrugsmöglichkeiten immer intelligenter und werden mit großer Vielfalt vorgetragen. Der Lagebericht des BSI berichtet von Onlinebanking-Betrug, Klickbetrug bei Onlinewerbung, Betrugsversuchen bei Spammails, um nur einige Beispiele zu nennen. So weist die Polizeiliche Kriminalstatistik des Bundes einen Anstieg der Fälle im Jahr 2019 um 22,1 Prozent auf (Cybercrime im engeren Sinne).

Helfen kann hier in der Zukunft der verstärkte Einsatz von künstlicher Intelligenz

In der Versicherungs- und Bankenbranche wird schon seit Längerem KI zur Aufdeckung von Betrugsversuchen eingesetzt. Das Aufspüren von problematischen Deals aus Compliance-Sicht wird von KI-Systemen unterstützt. Sogar Absichten zur Ausführung von Geldwäsche oder Finanzierung von Terroraktionen könnten so im Vorfeld aufgedeckt werden. So hat zum Beispiel die Danske Bank, ein großer skandinavischer Dienstleister, so eine KI-gestützte Plattform entwickelt. Mit der Hilfe von maschinellem Lernen werden zehntausende verborgene Merkmale analysiert und Millionen von Online-Transaktionen in Echtzeit überwacht.

„Antragsbetrug ist für alle Banken ein zentrales Thema“, berichtet Nadeem Gulzar, Head of Advanced Analytics bei der Danske Bank in einem Interview mit der Computerwoche. „Die Betrüger werden jeden Tag geschickter, immer öfter nutzen sie bereits Techniken des maschinellen Lernens.“ Deshalb sei es wichtig, dass die Banken ebenfalls hochmoderne Techniken einsetzten, um Betrug zu verhindern. „Wir gehen davon aus, dass mit der fortschreitenden Digitalisierung des Bankgeschäfts und der Verbreitung von mobilen Banking-Anwendungen der Betrug weiter zunehmen wird. Mit dem Einsatz von KI konnten wir die Zahl der False Positives um 50 Prozent reduzieren.“

Bundesbürger finden zu 92 % den Einsatz von KI sinnvoll (Befragung durch den Verband Bitkom)

Wenn der Datenschutz und die Transparenz stimmen, sind die Kunden für den Einsatz von KI. Das Interesse, solche Technologien einzusetzen, ist groß, doch noch fehlen für viele Branchen die passenden Lösungen. Auch der Mangel an Fachkräften bremst die KI-Aktivitäten. Die Branche mit dem Thema Sicherheit im Internet boomt. Bei der inzwischen angebotenen Vielzahl von digitalen Angeboten fällt es vielen kleinen und mittelständischen Unternehmen immer schwerer, das Potenzial richtig einzuschätzen. Eine Umfrage unter Experten von Mittelstand-Digital, einem Förderprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie aus dem letzten Jahr, hat es gezeigt – das fehlende Know-how in der IT ist der größte Hemmschuh für wichtige Investitionen in die Sicherheit. Doch mit der richtigen Strategie würden sich diese Hürden locker überwinden lassen. Nach einer Analyse der Bedürfnisse könnten alle Fragen für den Einsatz von KI geklärt werden. Die Einsatzmöglichkeiten reichen von automatisierten Angebotskalkulationen über Chatbots im Kundenservice bis hin zu automatischer Fehlererkennung in der Produktion und vorausschauender Wartung von Maschinen und Anlagen. KI kann also auch kleine und mittlere Unternehmen zum Beispiel im Wissensmanagement, bei der Qualitätskontrolle in der Produktion oder bei der Optimierung von Logistikprozessen unterstützen und das in jeder Branche.

Ich würde mich freuen, wenn viele Onlinehändler mehr Wert auf sichere Übertragungen, geprüfte Konten, verschlüsselte Mails und geprüfte Identitäten setzen würden. Zwei Versuche, mich zu betrügen, haben mir gereicht.

„Wenn der Datenschutz und die Transparenz stimmen, sind die Kunden für den Einsatz von KI. Das Interesse, solche Technologien einzusetzen, ist groß, doch noch fehlen für viele Branchen die passenden Lösungen. Auch der Mangel an Fachkräften bremst die KI-Aktivitäten.“

Experian bietet Sicherheit

Gerade online nehmen Betrugsversuche mit falschen oder gestohlenen Bezahldaten und Identitäten zu. Experian schützt Mittelständler vor diesen Betrugsversuchen.

Kai Kalchthaler, CEO Experian DACH

Foto: Mic Panic

Am 1. Juli hat Experian die Mehrheit an der Risk-Management-Einheit der Bertelsmann-Tochter Arvato Financial Solutions erworben. Wir sprachen mit Kai Kalchthaler, CEO bei dem neu etablierten führenden Dienstleister für Risk-, Fraud- und Identity-Management.

Was sind die Beweggründe der Kooperation?

Kai Kalchthaler: Die kurze Antwort lautet, dass beide Gesellschafter diese Kooperation als positiven Schritt für die jeweilige Organisation betrachtet haben. Arvato Financial Solutions kann durch die Partnerschaft vor allem zwei Anforderungen von Kundenseite besser adressieren, die in den letzten Jahren stets dringlicher wurden. Zum einen geht es um die Tatsache, dass immer mehr Kunden Lösungen aus einer Hand erwarten, auch international. Das kann Experian mit seiner weltweiten Präsenz liefern. Zum anderen beschleunigt sich die technische Innovation im Risiko- und Betrugsmanagement immer mehr. Durch die Partnerschaft mit dem mehrfach ausgezeichneten Technologieführer Experian nehmen wir eine Spitzenposition im Wettlauf dabei ein.

Experian seinerseits war vor allem auf der Suche nach einem Anbieter mit einer starken Marktposition im DACH-Raum und einer entsprechenden Kunden- und Datenbasis. Beides hat Arvato Financial Solutions zu bieten.

Das klingt nach einer Wunschehe. Was können Sie Kunden jetzt bieten, das davor nicht möglich war?

Vor allem können wir Kunden zukünftig alle Dienstleistungen im Risiko-, Betrugs- und Identitätsmanagement aus einer Hand anbieten. Traditionell ist das Risikomanagement unsere Stärke. In den letzten Jahren gewinnen Betrugs- und Identitätsmanagement immer mehr an Bedeutung. Das gilt insbesondere für Geschäfte über anonyme digitale Kanäle. Hier gilt es einerseits, Verkäufer vor dem Betrug mit falschen beziehungsweise gestohlenen Daten sowie Identitäten und andererseits Konsumenten vor dem Missbrauch derselben zu schützen, beispielsweise in Form gestohlener Kreditkartendetails.

Im internationalen Vergleich nimmt Deutschland noch eine gewisse Sonderstellung ein. Im Zahlungsmix spielt Lieferung auf Rechnung im internationalen Vergleich eine noch viel größere Rolle als Kreditkartenzahlungen oder die Abwicklung über Anbieter wie beispielsweise Paypal. Deutschland holt hier auf, und durch die COVID-19-Pandemie hat sich dieser Trend beschleunigt. Mit der Anzahl elektronischer „Geldbörsen“ wachsen auch die entsprechenden Betrugsversuche. Daher sehen wir im Bereich des Betrugs- und Identitätsmanagements enormes Wachstumspotenzial für uns.

Über Ihre Kunden gesprochen: Eignen sich die Dienstleistungen und Plattformen von Experian auch für Mittelständler? Gibt es gewisse Branchen, die besonders profitieren können?

„Die erzielbaren Gewinne beziehungsweise Ersparnisse liegen nicht selten im siebenstelligen Bereich.“

Mittelständler bilden unsere größte Kundengruppe. Ob unsere Dienstleistungen und Plattformen einem Unternehmen einen Mehrwert bieten, hängt nicht so sehr von seiner Größe ab als vielmehr von seinem Geschäftsmodell. Für das Betrugsmanagement gilt: Je mehr ein Unternehmen im Vertrieb auf anonyme Onlinekanäle setzt, um Umsätze zu steigern, desto mehr kann es von unseren Angeboten profitieren.

Grundsätzlich bieten wir zwei Kategorien von Dienstleistungen und Plattformen an: einerseits branchenspezifische und andererseits maßgeschneiderte, unternehmensspezifische Lösungen. Für Mittelständler sind vor allem erstere attraktiv. Unsere Branchenlösungen basieren auf den entsprechenden Best Practices. Da kein großer Entwicklungsaufwand erforderlich ist, erhält ein Kunde somit zu attraktiven Konditionen Zugang zu bewährten Verfahren und Prozessen. Zudem kann er die Lösungen einfach und schnell ebenso an die Erfordernisse seines Unternehmens anpassen wie beispielsweise an bestimmte Betrugswellen, gegen die er gewappnet sein will. Branchenlösungen bieten wir für E-Commerce mit physischen wie digitalen Gütern, Versicherungen, Finanzinstitute und die Telekommunikationsbranche.

Wie sieht der Investitionsbedarf aus und wie lässt sich der Investitionsgewinn quantifizieren?

Der Investitionsbedarf ist, insbesondere bei den Branchenlösungen, überschaubar und kann relativ einfach auch von kleineren Unternehmen bewältigt werden. Entscheidend ist der Business Case. Das gilt auch für die erzielbaren Gewinne beziehungsweise Einsparungen. Mit jedem unserer Kunden nehmen wir falls gewünscht am Beginn der Zusammenarbeit eine genaue Analyse der vorliegenden Daten und Einsparpotenziale vor. Das gilt auch für unsere Branchenlösungen. Die Analyse liefert unseren Kunden ein genaues Bild der möglichen Einsparungen und Gewinnsteigerungen. Dabei wird unter anderem berechnet, wie viele Betrugsversuche abgewendet werden können, wie viel bonitätsbedingter Zahlungsausfall vermieden wird und wie viele Kunden mehr ein Unternehmen bedienen könnte, wenn es sich derer Identität sicher wäre. Die erzielbaren Gewinne beziehungsweise Ersparnisse fallen sehr unterschiedlich aus, liegen aber nicht selten im siebenstelligen Bereich. Nicht zuletzt vermeiden Unternehmen einen Imageschaden, weil sie nicht auf Betrugsversuche mit gestohlenen Credentials hereinfallen oder legitime Kunden fälschlicherweise abweisen.

Können Sie abschließend einen kurzen Blick auf künftige Entwicklungen werfen?

Gerne. Ich habe ja bereits betont, dass unsere Dienstleistungen auch Konsumenten zugutekommen. In der Zukunft werden wir auch Dienstleistungen anbieten, die Konsumenten direkt nutzen können. Besonders im angelsächsischen Raum ist Experian mit solchen Dienstleistungen bereits erfolgreich. Als Vermittler im Zahlungsverkehr zwischen Konsumenten und Unternehmen werden wir Verbrauchern mehr Kontrolle über ihre digitale Identität und Einsicht in ihre Kreditwürdigkeit bieten.

» info

www.experian.de

experian

KI-Algorithmen werden im Bereich der Cybersicherheit immer wichtiger. Das Reagieren und Agieren auf Angriffe wird damit flexibler und verlässlicher.

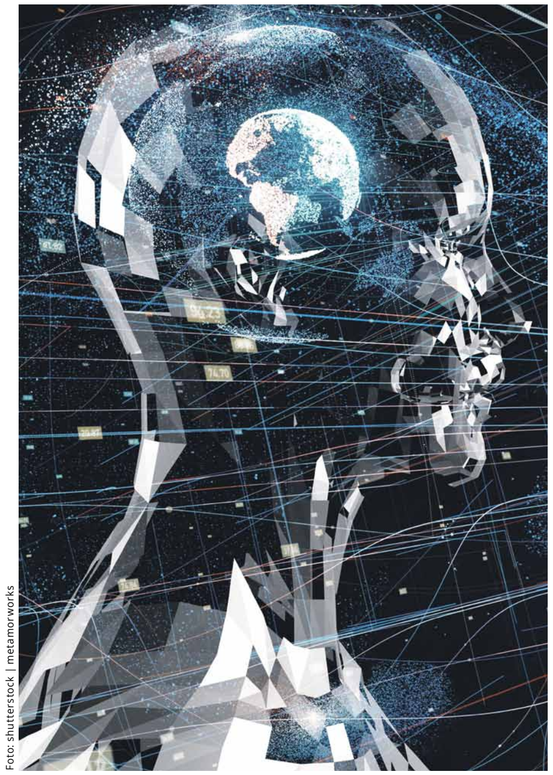


Foto: shutterstock | metamorworks

Helmut Peters

KI als Agent gegen

Cyberattacken

Durch die Homeoffice-Arbeit, auf die viele Unternehmen und ihre Mitarbeiter während der Corona-Krise zurzeit zurückgreifen, treten die vielen Probleme der IT-Sicherheit noch einmal verschärft ins Bewusstsein. Wie schützt ein Unternehmen den Zugriff von außen, wie sichert es ab, dass wertvolle Daten in den Clouds nicht abgegriffen werden? Und dies bei immer größeren und komplexeren Systemen, die jederzeit und einwandfrei zur Verfügung stehen sollen. Eine funktionierende Informations- und Kommunikationstechnologie ist aber auch unabhängig vom mobilen Arbeiten nun mal das Herz eines jeden Unternehmens. Und das ist bedrohter denn je, denn die Attacken werden immer aggressiver und raffinierter, ebenso werden die Systeme durch die globale Vernetzung immer sensibler. Für das Jahr 2019 wurden 80.000 Cyberangriffe mit einem Gesamtschaden von 55 Milliarden Euro registriert. Bei alldem sollte man sich auch vor Augen halten, dass in den letzten Jahren fast 40 Prozent befragter Unternehmen von Cyberkriminalität betroffen waren und zur Instandsetzung bis zu einer Viertelmillion Euro investieren mussten. Produktionsausfälle, Stornierungen von Aufträgen und so weiter und so fort können bis hin zur Schließung eines Unternehmens die Folge sein.

Wie sehen Schäden aus, von denen hier die Rede ist? Radikaler Datenverlust durch Serverausfälle sind natürlich der Super-GAU, aber die Probleme reichen ja vom Hauptserver über Storages (Speicher), die Datenverteiler (Switches) über Arbeitsplätze, Workstations bis hin zum einzelnen PC und im Homeoffice eben auch bis zur Vielzahl mobiler Geräte. Damit der Workflow ungestört funktioniert, leistet man sich bis hin zum kleinsten mittelständischen Unternehmen versierte IT-Spezialisten, die Integrität, ununterbrochene Verfügbarkeit und Vertraulichkeit garantieren. Manche Schutzziele kann man aber auch automatisieren, denn mithilfe immer weiter spezialisierter Software und künstlicher Intelligenz (KI) kann man in unserer Zeit Prozesse beeindruckend optimieren. Es ist wie bei einer traditionellen Alarmanlage mit Bewegungsmeldern. Früher einmal schlugen die Bewegungsmelder schon an und lösten Fehlalarme aus, wenn ein Nachtfalter vorbeiflatterte oder es sich gar auf einem Melder bequem gemacht hat. Heute verfügen wir über passive Infrarotsensoren, die Änderungen der Umgebungstemperatur messen und einen Körper ganz anders fixieren können.

KI-Algorithmen im Bereich der Cybersicherheit sind die Zukunft! Zum Schutz kritischer Infrastrukturen und zum Schutz unserer Wirtschaft.

Übertragen auf die IT-Welt bedeutet ein „intelligentes Monitoring“ aller Datenstrukturen und Mitarbeiter, dass die Überwachungssysteme anpassungsfähig gestaltet werden und in der Lage sind, auch abwägend einzugreifen, zu „lernen“ und Schutzmaßnahmen in Gang zu setzen. Die Methoden des Fraud-Managements dienen da nur als Blaupause. Technisch komplex bleiben die Möglichkeiten der Zukunft aber allemal, wenn sich maschinelles Lernen und künstliche Intelligenz gegenseitig ergänzen.

Deutschland ist in Forschung und Anwendung ungemein kompetent sowohl im Bereich der künstlichen Intelligenz als auch bei der IT-Sicherheit und man hat erkannt, dass eine Verzahnung dieser Bereiche ein gigantisches Zukunftspotenzial verspricht. Es ist kein Wunder, dass das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) die Bedeutung anwendungsorientierter Erforschung und Entwicklung (FuE) von IT-Sicherheitstechnologien und -verfahren auf der KI-Basis längst erkannt hat und zu fördern bereit ist. Dabei soll der Nutzen nicht nur den großen Playern der Wirtschaft vorbehalten sein, sondern eben auch kleine und mittlere Unternehmen sollen daran partizipieren. Um in diesem Bereich weiterzukommen, hat das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) sogar ein eigenes Referat eingerichtet. „Die neuen Methoden werden im BSI permanent evaluiert, in einigen Anwendungsbereichen weiterentwickelt und bereits eingesetzt“, so das Ministerium. „Das BSI hat an einem Beispiel (https://eprint.iacr.org/2019/037) gezeigt, dass KI-Methoden die Kryptoanalyse von Verschlüsselungsverfahren beschleunigen können. Auch bezüglich der Detektion von Cyberangriffen auf IT-Systeme und IT-Infrastrukturen evaluiert das BSI die Verwendung von KI-Systemen.“

Curix© – Success of the Next Generation
Für sichere ICT- Systeme und mehr Erfolg im Unternehmen

Martin Märki
Head of Sales and Marketing

IC information company AG

Security & Operations mit KI

Die Schweizer IC information company AG (IC) möchte in den nächsten Jahren stark im DACH-Markt expandieren. Mit ihrem Produkt, dem CuriX® Lösungspaket, soll ihnen das gelingen. Wir haben mit Martin Märki über die fantastischen Möglichkeiten dieser Sicherheitssoftware gesprochen.

Herr Märki, Sie sind für das Marketing und den Verkauf verantwortlich, die IC hat ein tolles Produkt am Start, die Softwarelösung CuriX®. Wie funktioniert diese Software und was ist das Besondere?

Das Herzstück unserer Software ist die dahinterliegende künstliche Intelligenz. CuriX© überwacht die gesamte IT rund um die Uhr, 24 Stunden am Tag. Man könnte sagen, CuriX® ist der intelligente Wachhund der Firma und kontrolliert das komplette IT-System. Hier werden nicht nur Eindringlinge von außen erfasst und überwacht, auch alltägliche Dinge, wie zum Beispiel ein übermäßiger Energieverbrauch in der Kühlung des Serverraums. Alles, was nicht normal erscheint, wird gemeldet. Dabei kann es sich um das Fraud-Management handeln, das Risk-Management oder auch die Cyber-Security. So können teure Betriebsausfälle jeder Art vermieden werden. Der Support wird von Reagieren auf Agieren umgestellt. Mit einer genauen Analyse (Detection) können Events oder Angriffe fühzeitig erkannt werden und rechtzeitig Gegenmassnahmen ergriffen werden, bevor Systemausfälle oder Datenverluste entstehen.

Wie lernt denn die Software?

CuriX© lernt mit KI und verinnerlicht während einer definierten Zeit von mehreren Wochen sämtliche Prozesse und Zustände des Normalbetriebs im System. Anschließend erkennt CuriX© anhand intelligenter Anomalie-Detektion Abweichungen und schlägt Alarm. Dies kann ein neuer unbekannter Zugriff, aber auch Fehler in Logfiles oder Datenbanken sein.

CuriX® erkennt Fehler und unbekannte Zugriffe in ICT-Systeme bevor dies Auswirkungen auf die User und den Betrieb haben. CuriX® beschreibt die Fehler oder Zugriffe und zeigt wo diese entstanden sind. Der Support leitet daraus Massnahmen frühzeitig, geplant und kostenoptimiert ein. Teure Betriebsausfälle werden konsequent verhindert und die Produktivität gesteigert. Mit CuriX® verfügen Sie über sichere ICT- Systeme und optimieren den Erfolg Ihres Unternehmens.

Je nach Reaktion des IT-Support lernt CuriX© den Unterschieden zwischen gut (gewollt) und schlecht (ist zu verhindern/beheben). Wobei die guten Abweichungen von CuriX© erst nach mehrfachem Nichtreagieren des Support als normal einstuft werden. Mit dieser Software können wir dem IT-Support in den unterschiedlichen Firmen helfen, vorauszusagen, was unter Umständen passieren könnte. Andere Systeme zeigen Fehler erst an, wenn diese bereits Auswirkungen auf den Betrieb haben. Wir haben das nicht primär für die Cybersicherheit entwickelt, sondern zur vorbeugenden Wartung von IT-Systemen. Diese wird dadurch effizienter und günstiger.

Was ist denn mit der Software noch vorstellbar?

Na ja, dadurch, dass alle vernetzten Systeme überwacht werden, wirken sich Systemunterbrechungen schnell auf den ganzen Betrieb aus, und wer kennt schon nicht den Frust bei den Angestellten? Wie oft hört man am Kaffeeautomaten Diskussionen über schlecht laufende Programme, Server, auf die nicht zugegriffen werden können, oder über den Drucker, der wieder mal nicht ansprechbar war. Von großen Systemausfällen bis zu kleinen und alltäglichen Büroproblemen, die jeder kennt, können so mit CuriX© verhindert werden, und sorgen dabei für eine bessere Arbeitsatmosphäre. Somit erhöhen wir die Produktivität und machen unsere Kunden im Business erfolgreicher.

Nun lernen die kriminellen Elemente leider auch schnell dazu, setzen unter Umständen auch KI ein, wie sicher ist Ihr System in der Zukunft?

Wir entwickeln CuriX® zusammen mit internationalen Forschungsprojekten und Universitäten ständig weiter. Unser Vorteil ist, dass wir die Anomalie-Detektion in unterschiedlichen Arten durchführen können. Gestartet sind wir mit zwei, heute kann das System auf fünf verschiedene Weisen Ereignisse detektieren. Damit erhöhen wir ständig die Lernfähigkeit der KI, das System wird also auch immer schneller und intelligenter. Ebenso sind wir dadurch den kriminellen Elementen einen guten Schritt voraus. Aber die Cybersicherheit ist ja nur ein weiterer positiver Nebeneffekt unserer Software.

Wie schwierig ist die Implementierung?

Die Installation dauert ca. zwei Tage. Dann kommt die Einweisung der IT-Fachkräfte dazu und die Software fängt an zu lernen. Entweder liegen entsprechende Daten des Systems vor oder Curix© benötigt eine definierte Zeit von ca. vier bis sechs Wochen, bis die KI sämtliche Prozesse im System verinnerlicht und gelernt hat. Neue Vireninformationen müssen nicht aufgespielt werden, wir bemerken ja jetzt jede Abweichung von der Normalität. Selbstverständlich gibt es jedes Jahr ein neues Release. Unter Umständen kommen dann neue Optionen der Auswertungen dazu und natürlich optimierte Algorithmen für die Detektion. Damit erhöhen wir die Betriebssicherheit und wehren mögliche Angriffe von außen besser ab.

Ist das jetzt eine Anwendung nur für große Betriebe mit einer großen IT?

Nein, die Software kann im Prinzip in jedem Betrieb, egal welcher Größe, eingesetzt werden. Ob Weltkonzern oder das kleine Architekturbüro um die Ecke. Wir sind dabei, CuriX® auch für den Konsumentenmarkt zu öffnen. Das Ganze wird dann über eine Cloud laufen, im Fachhandel kauft man dann einfach dafür einen CuriX® USB-Stick. Und da es immer mehr vernetzte Smarthomes gibt, ist das in der Zukunft für uns ein wichtiges Marktsegment.

Herr Märki, vielen Dank für das Gespräch.

» info

www.ic-information.com
www.curix.ch

Foto: unsplash | Austin Distel

Remote Work wird ganz normal

Plötzlich ging ganz schnell, was jahrelang nicht möglich schien: Digitales (Zusammen-)Arbeiten von zu Hause aus

KATJA DEUTSCH

Erst waren es nur ein paar hippe Webdesigner, die auf Instagram Fotos ihrer Arbeitsweise, ihres coolen way of work, hochluden: Man sah sie mit aufgeklapptem Laptop an tropischen Strandbars sitzen oder Smoothie schlürfend mit Blick aufs Meer arbeiten. We call it Work wurde zum Sehnsuchtsbild vieler Schulabgänger und Angestellten, die keine Lust hatten auf nine-to-five Jobs und noch weniger Lust auf starre, deutsche Hierarchien.

Mittlerweile haben viele von ihnen verzweifelt versucht, nach Deutschland zurückzukehren, wo sie sehr dankbar sind über ein gutes Gesundheitssystem. Nun sitzen sie anstatt am tiefblauen Meer in Zimmern in Berlin oder dem Schwarzwald, denn letztendlich ist es egal, an welcher Stelle des Erdballs sie arbeiten. Hauptsache, sie liefern gute Resultate.

Diese Remote Worker, die fernab eines Bürogebäudes ihren Job erledigen, haben einen Trend gesetzt, dem krisenbedingt Millionen Arbeitnehmer folgen mussten. Remote Work wird auch flexibles Arbeiten oder ortsunabhängiges Arbeiten genannt. Bei Tätigkeiten, die vorwiegend am Rechner und Telefon ausgeübt werden wie schreiben, übersetzen, Seiten oder Anzeigen gestalten, entwickeln, programmieren oder Buchhaltung machen kann man problemlos auf ein festes Büro verzichten.

Digitale Arbeit kann auf verschiedene Weise geregelt sein: Bei fest angestellten Arbeitnehmern erwartet der Arbeitgeber von den Mitarbeitern im Homeoffice meist trotzdem, dass die regulären Arbeitszeiten des Unternehmens eingehalten werden. Bei Hybrid Work, einer Mischform aus Präsenz und Homeoffice, können die Angestellten oft selbst entscheiden, wie viele Tage pro Woche sie fernab des Büros arbeiten. Auch virtuelle Teams und Handelsvertreter sind demnach Remote Worker. Freelancer arbeiten sowieso meist auf eigene Verantwortung und eigene soziale Absicherung für ein Unternehmen.

Ein Großteil der Arbeitnehmer wünschte sich bereits vor der Pandemie unbedingt die Möglichkeit, öfter mal im Homeoffice arbeiten zu können, und nannte sie als wichtigen Grund für eine Bewerbung. Denn die Vorteile des Arbeitens fernab des Büros liegen auf der Hand: enormer Zeitgewinn, da nerviges Pendeln zum Arbeitsplatz und wieder zurück entfällt, dadurch weniger Stress auf dem Weg zur Arbeit, konzentrierteres Arbeiten, weil die Ablenkung durch Telefonate und Gespräche der Kollegen sowie viele (überflüssige) Konferenzen wegfallen. Remote Work kann die Gesundheit fördern, da man bei Müdigkeit einfach mal kurz abschalten oder ein paar Minuten Gymnastik oder Yoga machen kann – ohne schräg angesehen zu werden. Man kann zwischendurch kurz einkaufen gehen, ohne in der Schlange stehen zu müssen, und eine Ladung Wäsche aufhängen.

Dem Arbeitgeber bescheren Remote Worker bemerkenswerte Kostenersparnisse. Büromiete, Büroausstattung, Licht, Kantine, Toilette, IT-Service, Parkplatz – um all diese Dinge muss sich das Unternehmen jetzt nicht mehr kümmern. Während der Krise haben auch viele große Unternehmen umgeschwenkt und bieten ihren Mitarbeitern nun dauerhaft die Möglichkeit, fernab des Bürogebäudes zu arbeiten. Neben dem genannten, hohen Einsparpotenzial der Ausstattung sind die stark gestiegenen Büromieten an sich ein Grund, weshalb das Homeoffice für viele Geschäftsführer plötzlich in neuem Licht gesehen wird. Das geht sogar so weit, dass in neuen Büros nur noch etwa auf die Hälfte bis zwei Drittel der Angestellten ein Büroarbeitsplatz kommt, weil Remote Work dauerhaft implementiert werden soll.

> „Für die Zukunft bietet Remote Work gerade Unternehmen in abgelegenen Gebieten große Chancen, geeignete Mitarbeiter zu finden.“

Für die Zukunft bietet Remote Work gerade Unternehmen in abgelegenen Gebieten große Chancen, geeignete Mitarbeiter zu finden. Geeignete Bewerber finden sich leichter, wenn sie nicht gezwungen werden, weit weg aufs platte Land zu ziehen. Was für Freelancer am Strand als Einzelkämpfer schon lange funktioniert, soll zukünftig auch für große Unternehmen, die in Projektgruppen arbeiten, dauerhaft Erfolg versprechend umgesetzt werden: die Arbeit fernab des Büros zu erledigen. Nicht mit dem Ziel, jeden Tag vom Chef gesehen zu werden, sondern mit dem Ziel, ein tolles Ergebnis abzuliefern.

Neue Arbeitswelt – aber sicher!

Die aktuelle Situation hat viele Unternehmen zum Umdenken gezwungen: Wo Homeoffice und Konferenzen virtuell scheinbar unmöglich schienen, mussten schnelle Lösungen gefunden werden. Immer mehr Unternehmen bekommen damit einen Einblick, wie die Arbeitswelt der Zukunft aussehen kann.

Sabine Erlebach, Geschäftsführerin von datac Kommunikationssysteme, spricht über die größten Veränderungen und Herausforderungen in der neuen Arbeitswelt.

Was bedeuten die neuen Formen der Zusammenarbeit im Homeoffice und Büro für Unternehmen?

Sabine Erlebach: Der Zwang zum Homeoffice hat viele Unternehmen an die Grenzen ihrer Leistungsfähigkeit geführt: Die Voraussetzungen in der IT für remote Zusammenarbeit und Telefonie waren nicht auf eine so hohe Anzahl von externen Arbeitsplätzen ausgerichtet. Für datac als Microsoft Partner mit Fokus auf Microsoft Teams ist die virtuelle Zusammenarbeit über alle Standorte hinweg und mit externen Partnern schon seit Jahren selbstverständlich. Für eine Vielzahl mittelständischer Unternehmen mussten jedoch Plattformen wie Microsoft Teams erst einmal für alle Mitarbeiter ausgerollt werden, wobei die Priorität auf schneller Bereitstellung lag. Microsoft hat hier schnell und unbürokratisch reagiert, E1-Lizenzen inkl. Microsoft Teams wurden für ein halbes Jahr kostenfrei zur Verfügung gestellt. Das war für viele Unternehmen äußerst hilfreich. Doch jetzt muss bei den zurückgestellten Themen wie Security, Governance und Compliance dringend nachgearbeitet werden, denn das mobile, ortsunabhängige Arbeiten auf neuen Plattformen, unterschiedlichen Endgeräten und teilweise außerhalb des Firmennetzwerks bietet mehr Angriffspunkte. Hier sind unsere Technologiespezialisten gefragt, die bei der Definition der Regeln und Richtlinien unterstützen, um diese Lücken zu schließen.

Worauf müssen Unternehmen jetzt achten?

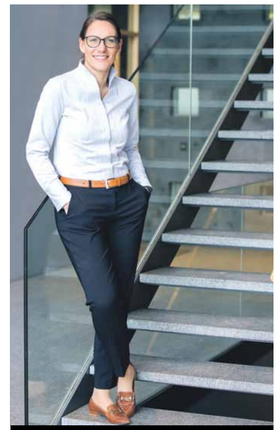
S.E.: Der Drive der Einführung dieser neuen Services sollte für Veränderungsprozesse und Digitalisierungsprozesse genutzt werden. Das ist eine große Chance. Neben den bereits genannten Bereichen sollten Unternehmen die Bereitstellung aller relevanten Features angehen. Microsoft Teams ist weit mehr als nur eine Kommunikationsplattform, es ist eine Plattform für effektive Zusammenarbeit. Die bereits eingebrachten Technologien müssen zudem an die Anforderungen der Abteilungen und Teams angepasst werden, sonst bekommen wir demotivierte Anwender anstatt überzeugter Nutzer. datac ist auf die Begleitung solcher Change-Prozesse spezialisiert: Beispielsweise haben wir ein komplettes Kompendium für den Teams-Client erstellt, in dem alle Funktionen und deren Bedienung im Sinne eines User-Guides ausführlich erklärt werden.

Mittlerweile scheint das Schlimmste überstanden. Werden die Unternehmen wieder zu den gewohnten Abläufen zurückkehren?

S.E.: Das glaube ich nicht. Geschäftsleitungen wie auch Mitarbeiter haben gemerkt, dass reale Anwesenheit im Büro nicht immer erforderlich ist. Auch an anderen Orten kann sehr effizient und konzentriert gearbeitet werden. Allerdings ist oftmals die Doppelbelastung von Job und Familie im Homeoffice eine Spannungsquelle – die Kernarbeitszeit braucht hier mehr Flexibilität. Zukünftig werden virtuelle Teambesprechungen weiter ausgebaut und verfeinert, die Reisetätigkeit insgesamt wird sich verringern. Da niemand weiß, wie die Pandemie sich weiterentwickelt, bietet gute Technik den Unternehmen eine große Sicherheit, Arbeitsabläufe nicht nur neu zu denken, sondern auch neu zu gestalten.

Wie wird „hybrides“ Arbeiten in Zukunft aussehen und was brauchen Unternehmen dafür?

S.E.: Immer mehr Unternehmen diskutieren derzeit einen ausgewogenen „hybriden“ Mix, bei dem die Mitarbeiter teils im Büro und teils an anderen Orten mobil arbeiten können. Zukünftig könnten auch virtuelle Teilnehmer bei sämtlichen Inhouse-Meetings die Regel sein. Das wiederum erfordert eine Umgestaltung und technische Ausstattung der Meetingräume, um diese Anforderungen mit geeigneten Raumsystemen erfüllen zu können.



Sabine Erlebach, Geschäftsführerin, datac Kommunikationssysteme

Die neue Arbeitswelt ist eine große Herausforderung und Chance für alle – insbesondere traditionell ausgerichtete Betriebe. Wenn Teams hier nicht mehr an einem Ort zusammenarbeiten, müssen viele Prozesse und Verfahren neu gestaltet werden. Cloud-Strategien können dabei eine Lösung sein, schnell, sicher und ohne eigene Infrastruktur Tools und Ressourcen bereitzustellen.

» info

www.datac-gmbh.de

DATAC competence in communication

Microsoft Partner
Microsoft
Gold Communications
Gold Cloud Productivity
Gold Messaging
Gold Collaboration and Content
Gold Datacenter

INTERVIEW

„Wir brauchen Entlastungen für den Mittelstand“

Foto: Thomas Imo | photothek

Die Wirtschaft muss weiter von der Politik unterstützt werden. Sie muss sich aber auch selbst auf mögliche weitere Krisen vorbereiten, sagen Telekom-Geschäftsführer Hagen Rickmann und Mario Ohoven, Präsident des Bundesverbandes mittelständische Wirtschaft (BVMW).

Herr Ohoven, Herr Rickmann, die Bundesregierung unterstützt die deutsche Wirtschaft mit zuvor unvorstellbaren Milliardensummen. Ist das grundsätzlich der richtige Weg?

Ohoven: Das Maßnahmenpaket der Bundesregierung ist der richtige Ansatz. Allerdings vertraut der Staat dabei zu sehr auf den privaten Konsum. Da viele Verbraucher aufgrund der Gefahr des Arbeitsplatzverlustes eher vom Kauf langlebiger Konsumgüter absehen, wird der Effekt der befristeten Mehrwertsteuerreduzierung weitgehend verpuffen. Der Fokus der Regierung sollte stattdessen auf der Liquiditätssicherung der Unternehmen liegen. Zudem erwarten die Mittelständler von der Bundesregierung weniger Bürokratie und niedrigere Unternehmenssteuern. Denn nur so bleibt Deutschland auch nach Corona ein international wettbewerbsfähiger Standort.

Rickmann: Definitiv. Es kommt jetzt aber sehr darauf an, dass an den richtigen Stellen investiert wird. Meiner Ansicht nach sollte das Thema Digitalisierung mehr im Fokus stehen – warum fördern wir nicht gezielt Digitalisierungsprojekte? Damit würden wir Unternehmen einen Anreiz geben, sich zu transformieren und sich so krisenresistenter zu machen. Ja, die Regierung hat Investitionen in die Entwicklung von Zukunftsthemen wie KI und Ausbau des 5G-Netzes angekündigt, was gut und richtig ist. Noch wichtiger wäre es, die Unternehmen zur Modernisierung ihrer eigenen Prozesse zu animieren.

Viele Unternehmen haben jetzt erst die Welt des Homeoffice kennengelernt. Wird sich dieses Konzept auf Dauer durchsetzen? Macht es Unternehmen weniger anfällig für Krisen?

Rickmann: Homeoffice macht ein Unternehmen jedenfalls unempfindlicher gegen äußere Einflüsse. Und es ist auch praktisch: Mit Homeoffice kann wesentlich flexibler, konzentrierter und damit auch produktiver gearbeitet werden. Die Telekom hat ihre Mitarbeiter zu Beginn der Krise in großer Zahl ins Homeoffice geschickt – und festgestellt, dass das funktioniert. Allerdings wird Heimarbeit die Präsenzarbeit nicht vollständig ersetzen, auch nicht in Betrieben, in denen das problemlos umsetzbar wäre. Sie wird sie aber in höherem Maße als bisher ergänzen. In vielen Branchen wird sich ein hybrides Arbeitsmodell etablieren, das sozusagen das Beste aus zwei Welten vereint.

Ohoven: Homeoffice hat sicherlich gerade vielen Klein- und Mittelbetrieben geholfen, besser durch die Corona-Krise zu kommen, auch wenn damit z. T. große Produktivitätseinbußen verbunden waren. Es hat zudem die Wichtigkeit der Digitalisierung für die Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens gezeigt. Ich bin jedoch überzeugt, dass weniger Homeoffice, sondern vielmehr mobiles Arbeiten die Präsenzarbeit ergänzen, aber auch in Zukunft nie vollständig ersetzen kann und wird. Das Arbeiten in den Betrieben bleibt für den Großteil aller Unternehmen, insbesondere im produzierenden Gewerbe, aber beispielsweise auch im Gesundheitsbereich, alternativlos.

Foto: Nobert Ittermann

In einigen Branchen wird sich ein hybrides Arbeitsmodell entwickeln, das Elemente beider Welten vereint.

Wie können sich die Unternehmen, vom Kleinunternehmen über Mittelständler bis zu Konzernen, gegen eine neue Krise wappnen? Welche Erkenntnisse sollten sie aus der Krise mitnehmen?

Rickmann: Die Corona-Pandemie ist primär ein wirtschaftliches Desaster, keine Frage. Sie ist aber sekundär auch ein Weckruf. Viele Unternehmen hatten technische Umstellungen vor sich hergeschoben, weil das Geschäft lief und Neuerungen scheinbar nicht nötig waren – bis die Mitarbeiter plötzlich zu Hause blieben. Dann mussten auf einmal über Nacht die Abläufe digitalisiert werden, damit man das Geschäft weiterbetreiben konnte.

Ohoven: Viele Unternehmen werden nach der Krise auf die Erschließung neuer Märkte im Ausland und auf eine Diversifizierung ihrer Lieferketten setzen. Dabei sind die Unternehmen auch auf die Politik angewiesen. Was wir jetzt brauchen, sind Entlastungen für den Mittelstand, beispielsweise bei den Steuern und Abgaben. Hier werden die Mittelständler sogar stärker belastet als Großunternehmen. Steuern, Abgaben und Bürokratie gehören insgesamt auf den Prüfstand.

Müssen die Unternehmen sich neue Geschäftsmodelle überlegen, um in Zukunft überleben zu können?

Ohoven: Die digitalen Rahmenbedingungen verändern sich. Das ist ein unaufhaltsamer Prozess, an den sich alle Unternehmen anpassen müssen. Digitale Vermarktung, die Automatisierung buchhalterischer Vorgänge, die Arbeitswelt – alles wird sich umfassend verändern. Es sollte aber nicht jedem Hype hinterhergejagt werden. Kleinere Unternehmen müssen erkennen, welche Lösungen individuell zu ihnen passen und wovon sie profitieren können. Wir unterstützen sie dabei, u. a. mit unserem Kompetenzzentrum Mittelstand 4.0.

Rickmann: Unbedingt. Wer sich heute nicht digital transformiert, findet morgen nicht mehr statt. Man muss sich doch nur einmal anschauen, wie Handelsbetriebe mit Webshop die Krise im Vergleich zu Handelsbetrieben ohne Webshop erlebt haben – das war ein erheblicher Unterschied. Die Zeit, in der der stationäre Handel per Gesetzesverordnung geschlossen wurde, hat sowohl bei Händlern als auch bei Konsumenten ein viel stärkeres Bewusstsein für den Onlinehandel geschaffen. Natürlich hatten alle Handelsunternehmen immense Einbußen, aber Unternehmen, die sich zuvor digitalisiert hatten, konnten das mit einem gestiegenen Onlineumsatz zum Teil auffangen.

Besteht die Gefahr, dass Start-ups wegen der hohen Neuverschuldung in Zukunft zu wenig Unterstützung erhalten?

Rickmann: Gerade jetzt ist es sehr wichtig, dass jungen Unternehmen, die die Wirtschaft um neue Geschäftsideen bereichern, unter die Arme gegriffen wird. Sie bereichern die Wirtschaft mit neuen Ideen und Geschäftsmodellen. Die Telekom hat daher speziell für cloudbasierte Start-ups das Accelerator-Programm „Techboost “ aufgelegt. Es umfasst ein Guthaben von bis zu 100.000 Euro für die Open Telekom Cloud nebst vergünstigten Tarifen. Zudem gewähren wir Start-ups im Rahmen dieses Programms Vertriebs- und Marketingsupport. Derzeit nehmen knapp 500 Start-ups am Techboost-Programm teil.

Ohoven: Bei der Unterstützung für Start-ups gibt es insgesamt noch viel Luft nach oben. Die Gründungsquote in Deutschland sinkt stetig: Vor zehn Jahren kamen drei Existenzgründer auf 100 Personen, im letzten Jahr nur noch einer. Die politischen Rahmenbedingungen fördern nicht gerade die Freude am Unternehmertum. Aktuell geht es darum, möglichst vielen Unternehmen durch die Krise zu helfen. Der Bund stellt über die KfW zwar bereits Kredite bereit, für die allerdings drei Prozent Zinsen verlangt werden. Das bedeutet für viele Betriebe zusätzliche Belastungen. Will man den Unternehmen wirklich helfen, sollte auf diese Zinsen verzichtet werden. Die Überbrückungshilfe ist ein richtiger Ansatz, sie sollte aber bis zum Jahresende ausgedehnt werden.

Würde die Wirtschaft im Falle einer zweiten Corona-Welle einen weiteren bundesweiten Lockdown verkraften?

Ohoven: Ob eine zweite Infektionswelle auf uns zukommt, darüber streiten selbst die medizinischen Experten. Wichtig ist nur eines: Auch wenn lokale Ausbrüche zu partiell erhöhten Infektionszahlen führen, darf daraus kein zweiter Shutdown entstehen. Die wirtschaftlichen Auswirkungen sind nicht abzusehen, zumal die Bundesregierung mit dem Corona-Hilfspaket von 1,2 Billionen Euro ihr Pulver verschossen hat. Es wäre unverantwortlich, die deutsche Wirtschaft durch einen weiteren Lockdown in den Ruin zu treiben.

Rickmann: Ich bin da etwas optimistischer: Ja, unsere Wirtschaft würde auch einen zweiten Lockdown verkraften. Die Ausgangslage ist jetzt eine andere als Anfang des Jahres. Die Unternehmen sind vorgewarnt und sie haben sich weitgehend digitalisiert. Neue Vertriebswege müssen nicht mehr in aller Eile konstruiert werden, sondern sind jetzt vorhanden. Besser wäre es natürlich, wenn wir von einer „Deutschland-steht-still“-Neuauflage verschont würden.

ANZEIGE – GESPONSERTER INHALT

Peter Schaal (links), Geschäftsführer und Manuel Fitzel, VR-Director von artistic werbewelten

Das Team von artistic werbewelten entwickelt VR-Messestände und VR-Showrooms als 3-D-Ansicht im Internet.

Virtuelle Messen mit unbegrenzten Möglichkeiten

Herr Schaal, wie verändert die Virtual Reality ganze Berufsbilder Ihrer Agentur?

Peter Schaal: Wir planen generell alle unsere Messestände vorab in 3-D und erstellen für unsere Kunden fotorealistische Renderings. Durch umfangreiche Schulungen können wir so alle unsere Projektmanager auch für virtuelle Messen einsetzen.

Welche besonderen Bedingungen, Herr Fitzel, gelten für einen virtuellen Auftritt?

Manuel Fitzel: Prinzipiell ist in der „virtuellen Welt“ alles möglich. Einschränkungen durch Bauvorschriften oder Statik gibt es nicht. Dafür sind allerdings enorme Rechenleistungen nötig, weshalb wir große Summen in Hochleistungs-Renderserver investiert haben.

Welche Herausforderungen sind für Sie beim virtuellen Messeauftritt besonders schwer zu bewältigen?

Fitzel: Wer eine konventionelle Messe besucht, plant in der Regel einen mehrstündigen Aufenthalt ein. Jetzt kann der Besucher, wenn ihm langweilig ist, mit einem Mausklick aussteigen. Deshalb ist es wichtig, ihn mit spannenden Features bei Laune zu halten.

An welchen neuralgischen Punkten muss Ihre Arbeit ansetzen, um virtuelle Messen erfolgreich zu bewerben?

Fitzel: Die virtuelle Messe muss einen klaren Mehrwert zu einer bereits bestehenden Website bieten und die Besucher mit interaktiven Features neugierig machen. Durch unser jahrelanges Engagement liegen wir Mitbewerbern, die sich erst seit der Corona-Krise damit beschäftigen, weit voraus.

Wie, glauben Sie, werden sich Messen in der nahen Zukunft noch verändern?

Schaal: Virtuelle Messen werden reale Messen auch in Zukunft nicht ersetzen. Viele unserer Kunden möchten aber künftig parallel zum konventionellen Messeauftritt die Vorteile einer VR-Messe nutzen.

» info

www.artistic.de

artistic werbewelten

ANZEIGE – GESPONSERTER INHALT

Virtuelle Messen sind viele Besuche wert

Waldemar Wegner ist Gründer und Geschäftsführer von VR-Easy GmbH, die mithilfe ihrer cloudbasierten Software ‚easy‘ 360°-Messerundgänge ermöglicht.

Der Niedergang teurer Messeveranstaltungen hat ja schon vor längerer Zeit begonnen hat die Pandemie das nun befördert?

Waldemar Wegner: Sehr stark. Erst mal war alles auf null. Das erforderte sofort Neues, Innovatives. Und da ist die Entwicklung virtueller Messen eine kurzfristige, weil schnell umsetzbare Lösung. Aber ich denke, dass VR-Messen sich auch langfristig etablieren werden.

Kann man ungefähr beziffern, wie groß die Einsparung eines Mittelständlers ist, wenn er von Livemessen zur Virtual Reality wechselt?

Wegner: Sie ist erheblich. Denn der Veranstalter profitiert dreifach: vom nachhaltigen Geschäftserfolg, von der Kostenersparnis (Reisekosten, Aufbau, Personalkosten ...) und von der Umweltfreundlichkeit der digitalen Messe.

Warum sind aus Ihrer Sicht virtuelle Messen effizienter und praktischer?

Wegner: Sie bieten das komplette Erlebnis einer „Präsenzmesse“: Produktpräsentation, Information, Netzwerken ... Dabei sind sie effektiver, günstiger und können als „Showcase“ beliebig lange weiterexistieren.

In welchen Sektoren und Fachgebieten stößt die Virtual Reality noch an ihre Grenzen?

Wegner: Bei Virtual Reality gibt es kaum Grenzen – außer die in unseren Köpfen. Wir haben ein detailliertes Bild einer Messe und das wird jetzt digitalisiert. So entstehen virtuelle Messehallen, virtuelle Messestände. Ich denke, dass da noch viel mehr geht.

Warum ist die Zusammenarbeit mit Werbewelten-Profis von artistic so zielführend?

Wegner: Nach dem Lockdown registrierten wir schnell Zugriffe von Messebauern auf unser Tool und erkannten schnell Handlungsbedarf und Potenzial. Und weil für das Team von artistic Qualität und Nachhaltigkeit einen ebenso hohen Stellenwert haben wie für uns, führte uns der Weg schnell zusammen.

Waldemar Wegner
Gründer und Geschäftsführer
VR-EASY GmbH

» info

www.vr-easy.com

VR EASY

In der Krise ist der Mix besonders wichtig

Foto: unsplash | Anne Nygard

Unsichere Zeiten stellen für Anleger besondere Herausforderungen da. Von der Flucht in sichere Werte bis hin zum Schnäppchenkauf ist vieles möglich.

ARMIN FUHRER

Die Corona-Krise hat die Wirtschaft hart getroffen. Im März standen große Teil der Welt praktisch still, überall wurde die Wirtschaft heruntergefahren. Shutdown lautet das Schreckenswort, das noch immer wie ein Damoklesschwert über dem Land hängt. Denn eine zweite Pandemiewelle kann niemand ausschließen – und sie könnte erneut drastische Maßnahmen notwendig machen. Wie sollen Anleger darauf reagieren? Die meisten Experten sagen: umsichtig, aber nicht ängstlich. Und manche sagen, dass sich auch ein Blick auf den Schnäppchenmarkt lohnt, wenn er nicht die Gefahr eines bodenlosen Absturzes birgt.

Etwas scheint klar: Der Mix macht's. Wer sein Kapital auf verschiedene Produkte in unterschiedlichen Märkten verteilt, sorgt für mehr Stabilität im Portfolio. Sicherheit ja – aber vor lauter Sicherheitsstreben sollte der Anleger auch die Rendite nicht aus den Augen verlieren, denn sie ist letztlich sein Ziel. Wer sein Geld einfach nur risikolos parken möchte, kann es schließlich auch in den Tresor legen.

Wer gleichwohl auf der sicheren Seite sein möchte, aber zugleich auch ein gewisses Risiko nicht scheut, sollte ein festes Standbein mit stabilen Werten und ein Spielbein haben, das die Möglichkeit bietet, Gewinne einzustreichen. Schaut man sich die vergangenen Jahre an, so kommt man schnell zu dem Ergebnis, dass Edelmetalle ein solch sicheres Standbein sein können. Investments in Gold, Silber oder Platin gelten weitgehend als vor den Folgen der Krise gefeit. Der dauerhafte Wert von Edelmetallen ist aufgrund ihrer weltweiten Begrenztheit trotz gewisser Kursschwankungen gesichert, denn ein knappes Gut hat stets seinen Preis. Da der Goldpreis sich meist gegenläufig zum Aktienmarkt entwickelt, ist Gold eine gute Möglichkeit, Schwankungen im eigenen Portfolio auszugleichen. Als Faustregel gilt, dass rund zehn Prozent des Eigenkapitals in Gold investiert werden sollten. Wer liquide und handlungsfähig bleiben möchte, sollte am besten auf kleine Barren und Münzen zurückgreifen, denn sie sind leichter abzustoßen als große Barren. Sehr interessant ist auch Platin, weil es eine steigende industrielle Nachfrage insbesondere aus der Automobilbranche danach gibt.

Wohl auf der sicheren Seite ist auch der Immobilienbesitzer. Zwar könnte sich der ungestüme Drang der Preise nach oben als Folge der Krise und der damit verbundenen Zurückhaltung der Käufer abschwächen, doch Experten erwarten zumindest eine stabile Seitenentwicklung. Aber auch die Börse sollten Anleger natürlich auch in Krisenzeiten nicht links liegen lassen. Börsen-Guru Warren Buffet hat einen Rat parat: Wenn alle Angst haben, sollte man selbst Mut zeigen. Oder anders formuliert: Krisenzeiten können gute Zeiten für Anleger sein, die nach neuen Möglichkeiten suchen. Denn die Börse gibt nicht den aktuellen Stand der Wirtschaft wieder, sondern die Prognosen für die Zukunft. So kann durchaus das eine oder andere vielversprechende Schnäppchen am Markt sein.

Börsengehandelte Fonds, also Exchange Traded Funds, kurz ETF, bieten sich für solche Anleger an, die auf Gewinne hoffen, aber Sicherheit eher großschreiben. Sie bilden die Entwicklung der Börsenindizes ab und reagieren entsprechend auf Kursschwankungen. ETFs gibt es als Rentenfonds, Aktienfonds, Rohstofffonds oder Mischfonds. Anleger profitieren von der hohen Flexibilität, denn ETFs lassen sich einfach an- und verkaufen. Da sie zusätzlich breit gestreut sind, wird so das Gesamtrisiko für den privaten Anleger minimiert. Wer in einen offenen Immobilienfonds investiert, der sucht für sein Depot in erster Linie nach Stabilität und Beständigkeit bei mäßigen Gewinnaussichten. Solche Fonds bilden eine schwankungsarme Anlageform und kamen in den vergangenen Jahren bis auf Ausnahmen auf zwei bis drei Prozent Rendite. Von der Krise blieben sie weitgehend unbeeindruckt.

> „Wer sein Kapital auf verschiedene Produkte in unterschiedlichen Märkten verteilt, sorgt für mehr Stabilität im Portfolio. Sicherheit ja – aber vor lauter Sicherheitsstreben sollte der Anleger auch die Rendite nicht aus den Augen verlieren."

Wer in Aktien von Unternehmen investiert, sollte stets das Börsengeschehen und die Wirtschaftsentwicklung genau im Auge haben. Prognosen haben zwar den Nachteil, dass sie die Zukunft betreffen, und diese kann niemand wirklich vorhersagen. Aber nach den Erfahrungen der Corona-Krise dürfte klar sein, dass Unternehmen aus der Digitalbranche in absehbarer Zeit bessere Chancen haben sollten als solche aus der Touristik- oder Reisebranche.

Interessant ist, dass sich Familienunternehmen offenbar besonders gut als Anlage anbieten. Eine groß angelegte europaweite Studie mit rund 900 börsengelisteten Familienunternehmen mitsamt ihren Kennzahlen und Kursentwicklungen in den letzten zwölf Jahren ergab, dass sie in mehr als 80 Prozent managergeführte Unternehmen oder Nichtfamilienunternehmen in der Wertenwicklung teilweise weit übertrafen. Dieser Befund gilt unabhängig von Ländern, Branchen, Größe, dem jeweils geltenden Abschnitt im Konjunkturzyklus oder der vorherrschenden Marktphase. Familienunternehmen zeichnen sich unter anderem durch eine langfristige Strategie, eine hohe Innovationsstärke, eine starke Unternehmenskultur mit großer Identifikation der Angestellten und ein diszipliniertes Kosten- und Kapitalmanagement aus.

» fazit

Auch in volatilen Zeiten gibt es Möglichkeiten, sein Geld gewinnbringend anzulegen, ohne die Sicherheit aus den Augen zu verlieren. Eine Mischung aus Vorsicht und Mut, Zurückhaltung und begrenztem Risiko bietet sich als Strategie an.

» vita

ANDREAS LESNIEWICZ ist selbst passionierter Unternehmer. Er hat Betriebswirtschaftslehre mit Wirtschaftsrecht an der Otto-Friedrich-Universität Bamberg studiert.

Dieses Studium hat er mit Gastaufenthalten an der Harvard University, Cambridge und der Columbia University, New York kombiniert. Nach dem Studienabschluss arbeitete er als Unternehmensberater im Bereich Corporate Finance in Frankfurt am Main.

2004 hat Andreas Lesniewicz als Geschäftsführer des Family Office der Initiatoren-Familie CONREN mit aufgesetzt.

Er betreut seit nun über 15 Jahren Unternehmerfamilien sowohl bei Investments als auch in operativen Belangen.

Er ist Ideengeber und Fondsmanager des CONREN-Generations Family Business Equity Fonds.

Familienunternehmen als bessere Investments

Sie sind innovationsstark, entscheidungsfreudig, markterfahren und „enkelfähig": Gerade in Krisenzeiten haben inhabergeführte Firmen gegenüber anderen Unternehmen viele Vorteile für Investoren, sagt Andreas Lesniewicz von CONREN. Aber auch Nachteile sollte man nicht außer Acht lassen.

Innovationsstark, entscheidungsfreudig, markterfahren: In der Krise bewähren sich inhabergeführte Firmen, sagt Andreas Lesniewicz vom Vermögensverwalter CONREN. Sie bieten sich daher für Investments an.

Welche Stärken zeichnen Familienunternehmen in besonderer Weise aus?

Ein zentraler Unterschied gegenüber Wettbewerbern ist ihre langfristige Ausrichtung. Der maßgeblich auf Quartalsergebnisse fixierte Manager ist da klar unterlegen – das zeigt sich vor allem in der Krise. Gerade daher sind Investments in Familienunternehmen ein so aktuelles Thema. Sie sind aus der Finanzkrise 2008/2009 stärker hervorgegangen und es spricht vieles dafür, dass dies wieder der Fall sein wird. Viele werden langfristig zu den Gewinnern ihrer Branchen zählen.

Familienunternehmen sind inhabergeführt. Macht das einen Unterschied zu anderen Unternehmen?

Wir sprechen von „inhabergeführt und nicht managergetrieben". Gerade nun ist es von großem Vorteil, wenn Unternehmenslenker ihre Unternehmen bereits erfolgreich durch andere Krisen gesteuert haben. Familienunternehmen sind dazu meist innovationsstark, können schnelle, unbürokratische Entscheidungen treffen und schauen auf Kosten, denn es geht stets um das eigene Geld. Dazu kennen Unternehmer ihren Markt, ihre Kunden, ihre Lieferanten – sie sind oft mit dem Unternehmen groß geworden. Sie zeichnen sich durch Bilanzstärke aus – wissen sie doch, dass sie selbst und nicht der nächste Manager Krisen auslöffeln müssen. Wir fassen diese Stärken in unserem internen CONREN Family Business Stärke Score zusammen.

Wie stehen Familienunternehmen in der Krise da?

Sie sind krisenfest, weil zäh, krisenbewusst und kampferfahren. Das Unternehmen ist Lebensaufgabe. Typische Interessenkonflikte zwischen Investoren und Management sind weitgehend aufgehoben. Bei Familienunternehmen wissen wir, dass diese, wie wir, die langfristige „Enkelfähigkeit" als oberste Maxime haben. Das ist in schwierigen Marktphasen Gold wert.

Gibt es auch spezifische Schwächen?

Natürlich. Der maßgebliche Einfluss weniger Personen kann auch zur Schwäche werden. Bei börsengelisteten Unternehmen ist es ein großer Vorteil, dass wir, sollten sich entsprechende Risiken materialisieren, jederzeit verkaufen können.

Als Frühwarnsystem haben wir den CONREN Family Business Risiko Score entwickelt.

CONREN hat selbst auch einen Hintergrund als Familienunternehmen. Ist es dadurch einfacher, sich in das Denken und Handeln von Familienunternehmen hineinzuversetzen?

Wir sind in Familienunternehmen aufgewachsen. Das Unternehmen war wie ein weiteres Kind, das immer mit am Tisch saß, mit in den Urlaub fuhr. Es war das Kind, über das am meisten gesprochen wurde: wie können wir Produkte verbessern, welche Investments stehen an, Problemlösungen, Mitarbeiterthemen und so weiter. Heute hilft es uns, diese Denke zu verstehen. Vieles, das Familienunternehmen – und Unternehmen generell – ausmacht, ist nicht durch pure Zahlenanalyse zu erfassen.

Und profitiert davon auch der Investor?

Ja, natürlich. Familienunternehmen sind die besseren Investments. Wir haben das in unserer groß angelegten Studie von rund 900 in Europa börsengelisteten Familienunternehmen analysiert. Familiengesellschaften übertreffen Nichtfamilienunternehmen in der Wertenwicklung mitunter weit. Dies ist unabhängig von Land, Branche, Größe, Konjunkturzyklus oder Marktphase.

Aus diesen Erkenntnissen sowie aus unseren Erfahrungen als Investoren und Familienunternehmer haben wir einen Investmentprozess konzipiert, der die Überlegenheit von Familienunternehmen mit unserem Portfoliomanagement-Ansatz kombiniert.

Wie sollten sich Investoren mit Interesse an Familienunternehmen ihr Portfolio zusammenstellen?

Zuvorderst müssen wir ihre langfristige Ausrichtung übernehmen und auf Aktionismus verzichten. Wir müssen den Familienunternehmern die benötigte Zeit geben, Chancen zu realisieren und Probleme zu lösen. Die Corona-Krise wird viele Trends verstärken, wie Automatisierung, Digitalisierung, Homeoffice oder Onlinekonsum. Auf diese Zukunftsthemen sollte man nun verstärkt setzen. Hier gibt es in Europa eine ganze Reihe von sehr gut positionierten Familienunternehmen. Teilweise echte Hidden Champions – also oft recht unbekannte Marktführer.

» info

www.conrenfonds.com

CONREN FONDS

» experte

DIE CHANCEN DER KRISE RICHTIG NUTZEN

Krisenzeiten führen zu Kursverlusten, bergen aber auch überdurchschnittliche Chancen. Dieser emotionale Widerspruch verunsichert Anleger, wie man in den Phasen 2000–2001 oder 2008–2009 deutlich sehen konnte. Erst kürzlich konnte man

Julien Zornig
Managing Partner Astorius

diese Paradoxie wieder bei der Aktie von Wirecard sehen, wo die Chance der vermuteten Solidität eines DAX-Konzerns und Risiko eines offenbaren Bilanzskandals für viele schwer zu saldieren war. Seit der Finanzkrise gibt es keinen risikolosen Zins mehr. Er wurde weitestgehend ersetzt durch zinsloses Risiko.

Die weiter hohen Liquiditätsbestände suchen also weiter nach Renditemöglichkeiten, was die hohen Aktienkurse erklärt. Es bieten sich eben neben der Immobilie kaum etablierte Alternativen. Kurzfristige Marktschwankungen werden uns erhalten bleiben. Diese hohe Volatilität für sich zu nutzen („Trading") bleibt eine Sportart der Experten. Langfristig orientierte Anleger sollten sich bei dem tiefbleibenden Zinsniveau von diesen Schwankungen nicht aus der Ruhe bringen lassen. Private Equity Fonds zum Beispiel gehen Beteiligungen bewusst auf mehrere Jahre ein und bauen diese schrittweise auf. Hier bieten sich interessante Chancen abseits der Börsen.

Eine Grundregel sollte dabei aber immer im Blick bleiben: Unternehmerisches Investieren kann Verluste verursachen. Der Teil des Vermögens, auf den man kurzfristig angewiesen sein könnte, findet kaum risikoarme Anlagemöglichkeiten.

Ein Gespräch mit Ulrike Hinrichs, der Geschäftsführerin des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK), über die Bedeutung von Private Equity gerade in der Krise.

Beteiligungskapital als Stabilitätsanker

Ist die Private-Equity-Branche mit Blick auf die vergangenen Jahre gut aufgestellt und hat ausreichend „Luft", um auch in der Krise handlungsfähig zu bleiben?

Die Branche konnte in den letzten Jahren ihre Stärke unter Beweis stellen und Private Equity ist mittlerweile ein wichtiger Bestandteil in der deutschen Volkswirtschaft. In dem aktuellen einmaligen Wirtschaftsumfeld genießt die Betreuung bestehender Portfoliounternehmen höchste Priorität, um diese sicher durch die Krise zu begleiten. Neuinvestments oder Exits wurden erst mal zurückgestellt. Nichtsdestotrotz verfügen die Beteiligungsgesellschaften über ausreichend Liquidität, um auch in Zukunft in Unternehmen zu investieren. Hier erwarte ich eine deutlich höhere Dynamik für das 2. Halbjahr.

Wie wichtig sind Private Equity und Venture Capital gerade jetzt für Unternehmen und Wirtschaft?

Beteiligungskapital ist Wachstumsmotor, Innovationstreiber und in Krisenzeiten wie diesen ein wichtiger Stabilitätsanker. Beteiligungsgesellschaften sind langfristig orientierte Partner und eröffnen durch das bereitgestellte Kapital Investitionsspielräume für die Unternehmen. Damit haben die Firmen die Möglichkeit, in Zukunftsfelder, wie beispielsweise die Digitalisierung, zu investieren.

Sind Investoren offen für Neugeschäft und wenn ja, welche Branchen sind von besonderem Interesse?

Wie bereits erwähnt lag der Fokus in den letzten Monaten auf der Betreuung der bestehenden Portfoliounternehmen, aber das Investitionsgeschehen ist keineswegs komplett zum Erliegen gekommen. Besonders Branchen, die zum einen konjunktur- und zum anderen „coronaresistent" sind, stehen im Mittelpunkt der Investoren. Dazu zählen etwa die IT/Software-Branche oder der Medizin/Healthcare-Sektor.

Wie weitreichend sind die Auswirkungen zurückhaltender Neuinvestitionen vor allem für Start-ups und für Innovationen im Mittelstand?

Covid-19 und der einhergehende Lockdown in den Monaten März und April bedeuteten für Start-ups und den Mittelstand eine einmalige Herausforderung. Die Unternehmen in diesen Bereichen wurden mit voller Wucht von der Wirtschaftskrise getroffen. Die Zukunftssicherung steht hier derzeit absolut im Vordergrund.

Kann Private Equity nun auch ein Modell sein, um Unternehmen aus der Krise zu helfen, für die dies zuvor keine Option war?

Die Krise hat vielen die Augen geöffnet und führt wohl zu einem Umdenken auf dem Markt. Wir kommen ja aus einer Zeit fast durchgängigen Wirtschaftswachstums und billiger Kredite. Das Thema Eigenkapitalquote stand bei vielen Unternehmern nicht im Vordergrund. Das wird sich zukünftig aus meiner Sicht ändern und eröffnet natürlich auch Chancen für Beteiligungsgesellschaften.

Sind Unternehmen offen, ggf. notwendige höhere Beteiligungen zuzulassen?

Die Offenheit gegenüber Beteiligungsgesellschaften bzw. externen Investoren hat in den letzten Jahren stetig zugenommen. Beteiligungsgesellschaften sehen sich nur noch selten mit den früheren Vorbehalten konfrontiert. Unternehmer haben die Vorteile erkannt, die sich mit Beteiligungskapital und einem langfristig orientierten, starken Partner für die Unternehmen und ihr Wachstum ergeben.

Wie bewerten Sie die staatlichen Hilfen für Unternehmen und Fonds?

Die beschlossenen Maßnahmen der Bundesregierung waren eine starke Unterstützung für die betroffenen Unternehmen, um vor allem die Liquidität der Unternehmen zu sichern. Besonders positiv war hierbei, dass man auf individuell angepasste Programme für einzelne Teile der Wirtschaft setzte. So gab es mit dem Start-up-Schutzschild erstmalig ein Hilfsprogramm für junge Unternehmen und ihre Gründer, das nicht über Kredite oder Zuschüsse unterstützt, sondern über Eigenkapital.

Welche politischen Maßnahmen sollten Ihres Erachtens im Vordergrund stehen, um im besten Fall gestärkt aus der Krise hervorzugehen?

Die eingeführten Maßnahmen der Bundesregierung sind richtig und wichtig. Man sieht es auch daran, dass Deutschland bisher vergleichsweise gut durch die Krise gekommen ist. Für uns ist mit Blick auf die Start-ups der Zukunftsfonds eine zentrale Maßnahme. Über diesen sollen in den kommenden Jahren bis zu 10 Mrd. Euro in deutsche Start-ups fließen. Wir brauchen eine starke Gründer- und Technologielandschaft, um gerade nach der Krise nicht vollends den Anschluss an die USA oder China zu verlieren.

Sie standen der Novelle des Außenwirtschaftsrechts kritisch gegenüber. Ist gerade jetzt in der schwierigen wirtschaftlichen Situation mit massiven negativen Auswirkungen zu rechnen?

Investitionen sind ein elementarer Bestandteil bei der Überwindung der Krise. Deshalb sehen wir die Einführung von Restriktionen, die deutsche Start-ups und Mittelständler von Kapital abschnüren, mit großer Sorge. Dadurch wird die Innovationskraft unseres Landes gebremst und ein bürokratisches Hindernis geschaffen, das Investoren und Unternehmen abschrecken wird. Gerade ein exportorientiertes Land wie Deutschland, das stark von freiem Handel und Kapitalverkehr profitiert, sollte sich nicht unangemessen abschotten.

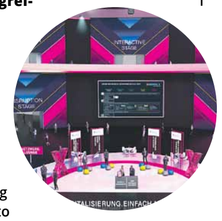
Liegt in der Krise – zumindest für bestimmte Akteure oder Branchen – auch eine Chance?

Krisen wie diese bieten auch immer Chancen. Wurden vor der Corona-Krise die hohen Unternehmensbewertungen als Hemmnis für Transaktionen angesehen, hat sich die Beurteilung der Einstiegsbewertung nun erheblich verbessert. Darüber hinaus ist es jetzt auch wichtig, nicht nur einzelne Symptome zu bekämpfen, sondern auch die richtigen Lehren für die Zukunft zu ziehen. In jeder Krise steckt auch die Chance auf einen Neuanfang.

» veranstaltungen

INNOVATION DURCH KOOPERATION

EUROPAS FÜHRENDE DIGITALISIERUNGSINITIATIVE DIGITAL X



In der branchenübergreifenden Digitalisierungsinitiative DIGITAL X engagieren sich über 200 nationale und internationale Partner. Ihr Ziel: kleine und mittelständische Unternehmen auf dem Weg der Digitalisierung zu begleiten. Das Motto ist vernetzen, austauschen und voneinander lernen. Von Unternehmen, für Unternehmen. Für alle, die lieber selbst die Zügel in die Hand nehmen und vorangehen. Für alle, die Visionen entwickeln und diese umsetzen. Denn Zukunft passiert nicht irgendwie – sie wird gemacht. Die Initiative DIGITAL X vereint dabei Vertreter*innen aus mittelständischen Unternehmen, Politik, Industrie und Verbänden. Diesen progressiven Köpfen bietet die Initiative die richtige Plattform, um gemeinsam neue Wege zu entwickeln. Im letzten Jahr beteiligten sich über 30.000 Entscheider*innen an Europas führender Digitalisierungsinitiative, die vor drei Jahren von der Telekom ins Leben gerufen wurde. Die DIGITAL X bietet Highlight Keynotes, inspirierende Breakoutsessions, innovative Digitalisierungslösungen, internationale Toppartner. Zusätzlich gibt es jede Menge Networking-Möglichkeiten. Diese Mischung ist es, die den Erfolg dieser besonderen Initiative für den Mittelstand ausmacht. Die diesjährige Abschlussveranstaltung findet am 19. und 20. November 2020 statt.

>> Informationen zum Event und das Anmeldeformular finden Sie unter https://digital-x.eu/koeln/.

>> Weitere Details zur Digitalisierungsinitiative unter https://telekom.com/digitalx.

DIALOG ZUR IT-SECURITY

IT-SA 365 UND IT-SA

Die neue digitale Plattform it-sa 365 bietet ganzjährig innovative Dialogformate, um IT-Sicherheitsanbieter online mit IT-Sicherheitsverantwortlichen aus Management und Technik zu vernetzen. Damit bringt it-sa 365 die Inhalte der Fachmesse it-sa ins Netz: Profitieren Sie von einer umfassenden Übersicht internationaler IT-Sicherheitsanbieter mit ihren aktuellen Produkten und Lösungen und treten Sie mit IT-Sicherheitsspezialisten in den Austausch. Solutions, Network, Knowledge – it-sa 365 startet am 6. Oktober 2020.

>> Weitere Informationen: it-sa.de/it-security

Vom 12. bis 14. Oktober 2021 bietet die Fachmesse in Nürnberg dann erneut ein umfangreiches Angebot an IT-Sicherheitsprodukten und -lösungen, darunter auch physische IT-Sicherheit, Dienstleistungen, Forschung und Beratung. Die it-sa ist die größte Fachmesse für IT-Security in Europa – mit einem Komplettangebot, das den gesamten Bereich der IT-Sicherheit abdeckt. Im Forenprogramm informieren Experten in Vorträgen und Diskussionsrunden außerdem umfassend zu aktuellen Fragen der IT-Security. Die it-sa ist damit Anlaufstelle für alle, die sich professionell mit der Sicherheit von IT-Infrastrukturen befassen und Entscheider, die dafür verantwortlich sind. Das begleitende Kongressprogramm Congress@it-sa bietet zusätzliches Fachwissen.

>> Weitere Informationen: it-sa.de

LUDWIG-ERHARD-GIPFEL 2021

„DAS DEUTSCHE DAVOS" – DISKUTIEREN SIE MIT!

Es ist der große Jahresauftakt der Entscheider: Bundesverteidigungsministerin Annegret Kramp-Karrenbauer, SPD-Generalsekretär Lars Klingbeil, der Vorsitzende der CSU im Bundestag Alexander Dobrindt, FDP-Vorsitzender Christian Lindner, die Wirtschaftsweise Prof. Monika Schnitzer, der Präsident des Kieler Instituts für Weltwirtschaft Prof. Gabriel Felbermayr sowie eine Reihe namhafter CEOs unterschiedlicher Branchen – sie alle treffen sich am 21. und 22. Januar 2021 auf dem Ludwig-Erhard-Gipfel am Tegernsee. Weitere Spitzenpolitiker, Wirtschaftsführer, Wissenschaftler und Medienmacher sagen in diesen Tagen ihre Teilnahme am Gipfel, der als „deutsches Davos" (ARD) gilt, zu. Seien Sie dabei, wenn sich die Elite aus Wirtschaft, Politik, Medien und Wissenschaft am 21. und 22. Januar 2021 auf dem von der WEIMER MEDIA GROUP veranstalteten großen Get-together der Multiplikatoren am Tegernsee versammelt, um die brennenden Themen unserer Zeit unter dem Motto: „Soziale Marktwirtschaft 2.0 – Wie wir nach der Krise eine bessere Zukunft für alle gestalten können" zu diskutieren. Impulsvorträge, Panels und Interviews bewerten die Entwicklungen unserer Zeit, beleuchten aktuelle Trends und wagen wegweisende Prognosen für das kommende Jahr. Der Medienpartner n-tv wird live berichten. Wer mit dem renommierten „Freiheitspreis der Medien" ausgezeichnet wird – und damit die Nachfolge von Michail Gorbatschow, Reinhard Kardinal Marx, Jens Weidmann, Christian Lindner, Jean-Claude Juncker und Fürst Albert II. von Monaco antritt – bleibt vorerst ein Geheimnis.

>> Weitere Informationen unter: www.ludwig-erhard-gipfel.de

ANZEIGE – GESPONSERTER INHALT

Wie hat der Lockdown die Unternehmensmobilität verändert?

Die COVID-19-Pandemie wirkte wie ein Katalysator für die Einführung von Telearbeits- und Mobilitätsinitiativen in Unternehmen auf der ganzen Welt.

In Deutschland ergaben zum Beispiel Daten von Bitkom, dass fast die Hälfte (49 %) der deutschen Arbeitnehmer ganz oder teilweise von zu Hause aus arbeitete. Im Vergleich dazu erlaubten vor dem Lockdown nur 39 % der Arbeitgeber die Arbeit im Homeoffice.

Der Wandel bescherte Unternehmen zusätzliche Sicherheitsprobleme, da nun ein größeres IT-Umfeld vor Cyberkriminellen geschützt werden muss. Untersuchungen ergaben, dass Phishingangriffe im Zusammenhang mit COVID-19 im ersten Quartal 2020 um 600 % anstiegen, wobei 45 % aller Angriffe Internetnutzer veranlassen sollten, ihre Passwörter auf Fake-Domains preiszugeben, die bekannte Websites imitieren. Diese starke Zunahme von Phishingangriffen hat die Nachfrage nach Lösungen beschleunigt, die einen Phishingschutz mit mehreren Ebenen bieten. Mit der branchenführenden mobilgerätezentrierten Zero-Trust-Sicherheitsplattform von MobileIron können Unternehmen ihre Daten während der Übertragung zwischen Geräten, Netzwerken, Anwendungen und Cloud-Diensten schützen und ihren Mitarbeitern einen nahtlosen, sicheren Zugang, unabhängig vom gewählten Arbeitsort, ermöglichen.

Die Sicherheitsplattform von MobileIron kombiniert Mobile Threat Defense mit MobileIron Zero-Sign-On. Basis dafür ist das sichere Unified Endpoint Management (UEM) von MobileIron. Mit diesem Konzept können Unternehmen alle Bedrohungen auf den Geräten ihrer Mitarbeiter unabhängig vom Arbeitsort erkennen und beheben. Zugleich erhält die IT-Abteilung die volle Transparenz und Kontrolle und kann vor Cyberangriffen schützen, auch wenn die Mitarbeiter des Unternehmens von zu Hause aus arbeiten.

» info

www.mobileiron.com/de

mobileiron
The center of enterprise security

Foto: unsplash | Sean Pollock

CHAN SIDKI-LUNDIUS

IM TREND

Banken-unabhängige Finanzierungs-formen

Der deutsche Fremdkapitalmarkt befindet sich im Wandel.

Die rund 3,3 Millionen mittelständischen Unternehmen in Deutschland sind das Rückgrat der deutschen Volkswirtschaft, hier sind rund 80 Prozent aller sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten angestellt. Deutsche Mittelständler, darunter viele Nischenanbieter, „Hidden Champions", Forschungs- und Entwicklungszulieferer großer internationaler Konzerne sowie wichtige Zulieferer kleinerer Unternehmen, erwirtschaften mehr als 6.000 Milliarden Euro Umsatz jährlich. Und sie investieren jedes Jahr mehrere Milliarden Euro in ihre Mitarbeiter, in die Digitalisierung, in Maschinen, Anlagen und Patente. Doch die Finanzierung über Banken wird für den deutschen Mittelstand immer schwieriger. Kritisiert wird vor allem die Verschlimmerung der Kreditvergabebedingungen in Angesicht von Basel I bis IV. Der Bankenapparat werde „totreguliert", so eine oft zu hörende Meinung. Zwar werden die aktuellen Anstrengungen der Bundesregierung, zum Beispiel die Soforthilfe über die KfW oder der Wirtschaftsstabilisierungsfonds (WSF) zur Stabilisierung der Wirtschaft in Folge der Coronavirus-Pandemie, überwiegend positiv gesehen. Doch ob diese und andere Maßnahmen von Erfolg gekrönt und in der Lage sein werden, den für Deutschland so wichtigen Mittelstand langfristig zu erhalten, muss sich erst noch zeigen.

Immer mehr mittelständische Unternehmen suchen folglich nach alternativen Finanzierungsmethoden und nutzen den Kapitalmarkt, um sich Finanzmittel zu besorgen. Eine beliebte Möglichkeit ist hierbei die Unternehmensanleihe. War die Bankenfinanzierung dank Basel II schon schwierig, werden Bankkredite für mittelständische Unternehmen durch Basel III und Basel IV (ab 2022) in Zukunft noch schwieriger zu erhalten sein. Daher ist davon auszugehen, dass sich die Zahl der Unternehmensanleihen aus dem Mittelstand deutlich erhöhen wird. Das zeigen auch die Entwicklungen in den vergangenen drei Jahren, in denen die Tendenz zu Unternehmensanleihen stetig gestiegen ist. Viele mittelständische Firmen nutzen die Unternehmensanleihe, um sich bei Anlegern Finanzierungsmittel zu beschaffen. Die Chancen, dass das funktioniert, stehen gut: Vor allem die attraktiven Zinssätze und die Bekanntheit eines Unternehmens bei den Anlegern sind wichtige Merkmale für die erfolgreiche Platzierung der Unternehmensanleihe. Die Erträge aus den jährlichen Ausschüttungen des Mittelstandsanleihen-Fonds liegen zumeist deutlich über Kosten, Steuern und Inflation und bringen den Anlegern attraktive Renditen. Voraussetzung dafür allerdings ist, dass die Fonds professionell und gekonnt gemanagt werden.

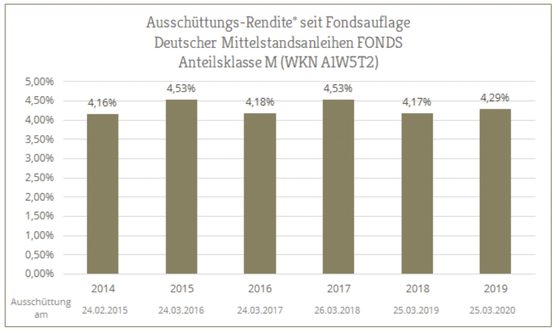
Interessante (ergänzende) Finanzierungsinstrumente und eine lohnende Alternative zum klassischen Kredit sind auch Sale & Lease Back sowie Sale & Rent Back. Beide zahlen auf die Hebung der Liquidität ein, die in Form von Maschinen oder Produktionsanlagen im Unternehmen vorhanden ist. Mit der ebenfalls bankenunabhängigen Finanzierungslösung Leasing schonen Unternehmen ihr Eigenkapital sowie die Kreditlinie bei der Hausbank. Das bietet ihnen Handlungsspielräume für mehr Liquidität. Ein weiterer Pluspunkt: Ihre Finanzen können Unternehmen sehr genau kalkulieren, die Ratenzahlungen sind voll abzugsfähig und können als Betriebsausgaben steuerlich geltend gemacht werden. Zudem führt Leasing zu einer Steuerminderung.

Auch das Factoring erfreut sich zunehmender Beliebtheit. Viele Mittelständler kennen das Problem: Nachdem sie ihre Waren ausgeliefert oder ihre Dienstleistungen erbracht haben, lässt der Zahlungseingang auf sich warten. Das so gebundene oder im schlimmsten Fall des Zahlungsausfalls verlorene Kapital stellt sie vor extreme Herausforderungen: Laufende Kosten können teilweise nicht mehr beglichen oder Investitionen müssen aufgeschoben werden. Factoring kann das verhindern. Das Prinzip ist einfach: Unternehmen verkaufen ihre Geldforderungen aus Warengeschäften oder Dienstleistungen an eine Factoring-Gesellschaft. Innerhalb von ein bis zwei Tagen überweist dann der Factor nach Abzug einer Gebühr eine Summe, die 80 bis 100 Prozent des Rechnungsbetrags beträgt, aufs Konto. Den einbehaltenen Anteil, den sogenannten Sicherheitseinbehalt, erhalten Unternehmen, sobald ihr Kunde die offene Rechnung komplett beglichen hat. Neben der sofortigen Umwandlung von Forderungen in Liquidität und einem Schutz vor Forderungsausfällen bietet Factoring außerdem – falls gewünscht – die Übernahme des Forderungsmanagements. Das sorgt für administrative Entlastung, die gerade in mittelständischen Unternehmen oft nötig ist. Zudem verkürzt der Verkauf von Forderungen die Bilanz und führt zu besseren Bilanzkennzahlen.

Häufig fehlen Mittelständlern auch die finanziellen Mittel, um in Vorleistung gehen zu können, zum Beispiel, weil ein Projekt noch keinen Gewinn erwirtschaftet. Hier setzt die Liquiditätslösung Finetrading an. Die Einkaufsfinanzierung ist ein Dreiecksgeschäft, bei dem der Finetrader als „Händler" zwischen Lieferanten und Abnehmer agiert. Warenbestellungen beim Lieferanten erfolgen im Auftrag des Abnehmers, der Finetrader begleicht die Rechnungen. Anschließend räumt er dem Abnehmer ein Zahlungsziel bis zur erwarteten Warenauslieferung ein. Das sorgt nicht nur für ein entspanntes Lieferanten-Abnehmer-Verhältnis, sondern entlastet auch die Banklinie beider Parteien.

Bei einem Schuldscheindarlehen schließlich stehen zumeist Versicherungen und Pensionskassen, teilweise auch Kreditinstitute oder andere institutionelle Investoren als Kreditgeber an Unternehmen bereit. Schuldscheindarlehen kommen insbesondere für mittelständische Unternehmen in Frage, die über einen stabilen Cashflow verfügen.

Rendite, Transparenz und Sicherheit



* jährliche Ausschüttungs-Rendite bezogen auf den jeweiligen Anteilspreis zu Jahresbeginn. Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung.

Mit ihren beiden Fonds hat die KFM Deutsche Mittelstand AG wichtige Bindeglieder zwischen Investoren und dem deutschen Mittelstand geschaffen.

Vielen Unternehmen, darunter auch etlichen Mittelständlern, beschert die Corona-Krise immense wirtschaftliche Probleme – nicht wenige fürchten um ihre Existenz.

Hans-Jürgen Friedrich hat einen zweigeteilten Blick auf die gegenwärtige Situation. „Die Mehrzahl der mittelständischen Unternehmen hat ein gesundes Geschäftsmodell. Ein beträchtlicher Teil hat aus der Finanzkrise gelernt, indem zum Beispiel Liquiditätsreserven hochgefahren und Eigenkapitalquoten verbessert wurden. Unter dem Strich liegt die Stärke der Mittelständler gegenüber großen Konzernen in ihrer Flexibilität und in ihrer Entscheidungsgeschwindigkeit. Dies führt dazu, dass Durststrecken leichter überwunden werden, weil Eisberge frühzeitig erkannt und entsprechende Wendemanöver in Form angepasster Geschäftsmodelle eingeleitet werden", bilanziert Hans-Jürgen Friedrich, Gründer und Vorstand der KFM Deutsche Mittelstand AG mit Sitz in Düsseldorf. Auf der anderen Seite seien viele Unternehmen aufgrund von Corona ihres Lebenswerkswerks beraubt, insbesondere Messebauer, der Einzelhandel, die Gastronomie und die Hotellerie hätten unter den Ein- und Umbrüchen extrem zu leiden.

Hans-Jürgen Friedrich weiß, wovon er spricht. Als Fondsmanager und erfahrener Spezialist für Unternehmenskredite verwaltet er mit dem Deutschen Mittelstandsanleihen FONDS (www.deutscher-mittelstands-anleihen-fonds.de) einen Fonds, der ausschließlich in Mittelstandsanleihen investiert. Seit mehr als sechs Jahren erwirtschaftet dieser für seine Investoren jährliche Ausschüttungen von mehr als vier Prozent, was im aktuellen Niedrigzinsumfeld einer attraktiven Rendite entspricht. Ob das Kapital auch gut und sicher angelegt ist, stellen die Spezialisten der KFM Deutsche Mittelstand AG mit ihrem eigens entwickelten KFM-Scoring sicher. Das umfangreiche Analyse- und Bewertungsverfahren testet die mittelständischen Unternehmen auf Herz und Nieren. Dazu gehören persönliche Gespräche mit den Unternehmenslenkern, aber auch Auswertungen von Bilanzen, Anleiheunterlagen und Geschäftsberichten. „Wir suchen die Werte, die nachhaltig erfolgreich sind und gute Renditen versprechen", unterstreicht Hans-Jürgen Friedrich. Die Experten in seinem Team schauen sich auch das Risikomanagement und die Struktur der Lieferanten und Kunden an – und natürlich die jeweiligen Geschäftsmodelle. Dann werden die Papiere nach einem strengen Auswahlverfahren ausgewählt, um die Spreu vom Weizen zu trennen. Dabei können Gesetzesänderungen die Chance auf eine Aufnahme in den Fonds ebenso beeinflussen wie aktuelle Entwicklungen. Das verdeutlicht gerade die Corona-Krise.

Transparenz ist eine der wichtigsten Maximen der KFM Deutsche Mittelstand AG. Durch die Veröffentlichung eines 14-tägigen Newsletters – dem KFM-Telegramm –, von Factsheets und KFM-Barometern werden Geschäftspartner und Anleger umfassend über alle Investments des FONDS informiert. Und mit dem KFM-Barometer liefert die KFM Deutsche Mittelstand AG regelmäßige Einschätzungen zu ausgewählten Anleihen. Zusätzlich erhalten Investoren über Wertpapierkäufe und -verkäufe als auch über Ausschüttungen des Deutschen Mittelstandsanleihen FONDS Informationen, die unter anderem auch durch Pressemitteilungen öffentlich gemacht werden. Für ihre anlegergerechte Transparenz- und Informationspolitik wurde die KFM Deutsche Mittelstand AG jüngst von Rödl & Partner und dem Finanzen Verlag mit dem „Transparenten Bullen 2020" ausgezeichnet. „Ein schöne Bestätigung für unsere Transparenzbestrebungen", freut sich Hans-Jürgen Friedrich.

Neu seit dem 1. April: der Europäische Mittelstandsanleihen FONDS
Der Deutsche Mittelstandsanleihen FONDS (DMAF) hat seit dem 1. April einen Bruder, den Europäischen Mittelstandsanleihen FONDS (EMAF) (www.europaeischer-mittelstandsanleihen-fonds.eu). Als offener Rentenfonds ist er mit einem Fondsvolumen von zehn Millionen Euro gestartet. Investiert wird ausschließlich in ausgewählte Unternehmensanleihen aus Europa, vor allem aus Deutschland, Frankreich, den Beneluxländern und Skandinavien.

Zu erwerben sind beide Fonds bei Sparkassen, Volksbanken/Raiffeisenbanken und Direktbanken. Der DMAF ist auch über alle deutschen Börsenplätze zu erwerben (ohne Ausgabenaufschlag). Der EMAF ist aktuell auch an der Börse Hannover/Hamburg erhältlich.

» info

www.kfmag.de

Hier findet sich auch die Wissensserie „KFM Finanz-Kompakt" zum Thema Mittelstand und Mittelstandsanleihen-Konzepte.

KFM
Deutsche Mittelstand AG

» experte

„DIVERSIFIKATION – IN DER KRISE WICHTIGER DENN JE!“

Frauen in Top-Führungspositionen sind immer noch eine Seltenheit und das trotz Quote.

Im Jahr 2019 besetzten Frauen nur 9 Prozent der Vorstandspositionen und 32 Prozent der Positionen in Aufsichtsräten. Bei gleichbleibender Geschwindigkeit werden Frauen also erst im Jahr 2051 gleichberechtigt in den Vorständen vertreten sein. Das ist 13 Jahre später als der geplante Kohleausstieg und

Foto: Anne Wirtz

Victoria Wagner Founder, CEO Beyond-GenderAgenda

29 Jahre später als der Atomausstieg. Männliche Monokulturen sind in der deutschen Wirtschaft gelernt, darüber hinaus ist unsere Gesellschaft durch tradierte Rollenbilder geprägt.

Dies wird gerade jetzt in der Corona-Krise überdeutlich. Die Frau steckt zurück, übernimmt die Care-Arbeit und der Mann kurbelt die Wirtschaft wieder an und bringt das Geld nach Hause. Und da Unternehmen nicht von selbst mehr Frauen in Top-Führungspositionen bringen, muss der Gesetzgeber jetzt ran. Die Reform des Gesetzes für mehr Frauen in Führungspositionen ist notwendiger denn je. Ein Entwurf für FüPoG II wurde bereits erarbeitet. Hoffen wir, dass dieses Gesetz die notwendige Wende bringt

INTERVIEW

Die COVID-19-Pandemie hat die deutschen Unternehmer mit einem Schlag in das digitale Zeitalter katapultiert. Doch wie sieht das zukünftige Geschäftsmodel aus? Nach der Krise ist vor der Krise.

Foto: Joseph Ruben

Wie digital sind die deutschen Firmen aufgestellt?

JÖRG WERNIEN

Laut einer aktuellen Studie des Digitalverbandes Bitkom sprechen sich CEOs und Geschäftsführer in Deutschland selbst eine hohe digitale Kompetenz zu. Davon ist aber in vielen Fällen jetzt in der Krise nicht viel zu sehen – wir haben mit Frank Thelen, bekannt aus der Höhle der Löwen, darüber gesprochen.

Was denken Sie – wie gut ist die deutsche Führungselite digital aufgestellt?

Frank Thelen: Das Das lässt sich natürlich nicht pauschal beantworten. Es gibt sicher einige CEOs, die digital super aufgestellt sind, Tim Höttges oder Max Viessmann zum Beispiel. Insgesamt sehen wir aber anhand der Krise, dass viele Unternehmen ihre Prozesse zu großen Teilen noch nicht digitalisiert hatten. Das hat natürlich einige Herausforderungen in Bezug auf Homeoffice und Remote Work mit sich gebracht. Aus diesem Grund sehe ich die Krise aber auch als Chance in Hinblick auf die Digitalisierung Deutschlands.

Wir erleben es besonders im Bildungsbereich – viele Schulen hinken meilenweit hinterher, obwohl der Bund fünf Milliarden bereitgestellt hat. Ist hier das föderale System an seiner Grenze?

Ich habe hier eine sehr klare Meinung. Der Föderalismus muss in meinen Augen abgeschafft werden. Wir brauchen ein zentrales Bildungssystem, das unsere jungen Generationen auf eine Zukunft in einer sich aktuell stark im Wandel befindenden Welt vorbereitet. Wir brauchen neue Lehrpläne, mehr wirtschaftliche Fächer, auch Programmieren sollte als Fach in den Lehrplan aufgenommen werden. Ob wir bereit sind oder nicht, die Zukunft ist digital. Wenn wir unsere Kinder da nicht schon in der Schule heranführen, starten sie im internationalen Vergleich mit erschwerten Bedingungen in ihr späteres Leben.

Es wurde schon oft versprochen, das Digitale Ministerium – brauchen wir das nicht jetzt dringender denn je?

Absolut, ich spreche mich schon lange für ein Digitalministerium aus. Doro Bär macht einen wirklich guten Job, insbesondere wenn es darum geht, ein Grundverständnis und positive Grundeinstellung in unserer Gesellschaft zu erzeugen, aber auch ihr Tag hat nur 24 Stunden und ihr würde ein echtes Ministerium sehr helfen. Wir brauchen insgesamt eine progressivere und mutigere Regierung, die die Zukunftsthemen auf der Uhr hat und Deutschland den Weg bereitet, wieder zum Innovationsland zu werden. Die Krise hat gezeigt, dass unsere Regierung auch schnell handeln kann, wenn es darauf ankommt, auch wenn die Milliarden bisher nur wieder in die Rettung alter Großkonzerne laufen.

Was können die Unternehmen, die öffentliche Hand und die Bildungseinrichtungen aus Corona lernen?

Neben der Starthilfe für die Digitalisierung unseres Landes, unserer Wirtschaft und unserer Schulen erhoffe ich mir ein Umdenken in Hinblick auf neue Technologien, Innovationen und eine deutlich agilere Regierung. Die aktuellen Ereignisse zeigen, dass unser Land in der Lage ist, auf äußere Umstände schnell und mutig zu reagieren. Wir sollten dies nicht nur bei einer direkten Bedrohung wie in diesem Fall einer Pandemie tun, sondern auch bei den indirekten Bedrohungen, die uns schon seit längerer Zeit begleiten: der Klimawandel und die wirtschaftliche Lage Europas im Vergleich zu den USA und China.

Der Restart von Deutschland wird viel Geld kosten – was muss davon in die Digitalisierung fließen?

Der Großteil. Die Digitalisierung ist die Basis für unsere Zukunft – sämtliche Innovationen, neue Technologien und Anwendungen, die unsere Industrien schon bald komplett umkrempeln werden – KI, IoT, 3-D-Druck, Big Data und Co – können nur in einem digitalisierten Land sinnvoll ausgerollt werden. Deshalb ist es so wichtig, dass wir unser Land und unsere Wirtschaft jetzt schnell und flächendeckend digitalisieren, um dann bei den neuen Entwicklungen nicht abgehängt zu werden.

Sie selbst investieren in den unterschiedlichsten Bereichen – was sehen Sie als besonders vielversprechend in der Zukunft an?

Wir schauen uns aktuell viele Start-ups in den Bereichen Green Energy, Mobility, Space und CRISPR an und sehen großes Potenzial in Technologien wie KI, 3-D-Druck und Quanten-Computern. Unsere Welt und unsere Industrien stehen vor bedeutenden Veränderungen und wir wollen herausragende Gründer unterstützen, die diese Veränderungen mit ihren Entwicklungen mitlenken wollen. Insbesondere, was unser Klima angeht, sehe ich Technologie als unseren größten Hebel, CO_2-Emissionen zu reduzieren und auf grüne Energie und grünen Transport umzusteigen.

„Die Krise bietet fantastische Chancen“

Die Boomphase der deutschen Wirtschaft ist coronabedingt vorbei, doch für Gründer im digitalen Bereich ist das kein Grund, den Kopf in den Sand zu stecken – im Gegenteil, sagt Finanzunternehmer Carsten Maschmeyer.

Wie empfinden Sie grundsätzlich in Deutschland das Klima für Gründer?

Carsten Maschmeyer: Deutschland ist ein sehr guter Ort, um zu gründen. Das gilt auch jetzt in der Krise – denn Krise bedeutet auch Chance. Es war noch nie so einfach, etwas Digitales zu gründen, denn die Akzeptanz, die Nachfrage und die Notwendigkeit waren noch nie so hoch.

Politik in Deutschland sieht Start-ups eher als Risiko denn als Chance. Dabei schaffen Start-ups Arbeitsplätze, im Durchschnitt dreizehn pro Unternehmen. Brauchen wir eine Änderung der Denkmuster in der Politik?

Die Start-up-Szene in Deutschland ist der größte deutsche Arbeitgeber. Da ist es seltsam, wenn ein einzelnes Unternehmen in der Krise neun Milliarden Euro Staatshilfe bekommt, alle Start-ups aber Monate betteln müssen, dass sie aus dem Gesamttopf der zwei Milliarden etwas bekommen. Da braucht es einen Mindshift!

Das Gleiche gilt auch für die Fördergelder. Wird hier zu kurz gedacht?

Fördergelder sollten weder mit der Gießkanne noch subjektiv verteilt werden. Sinnvoll ist es, wenn damit Start-ups gerettet werden. Diese entwickeln wichtige Zukunftsinnovationen, haben aber coronabedingt Umsatz- oder Investorenausfälle und können es dadurch allein nicht schaffen.

Zum Gründen gehört aber auch die Möglichkeit des Scheiterns. Scheitern aber ist in Deutschland oft stigmatisiert. Brauchen wir ein Umdenken?

Unbedingt! Durch unser Büro in San Francisco komme ich häufig mit US-amerikanischen Gründern ins Gespräch. Die erzählen ganz offen, wenn sie bereits gescheitert sind, dass sie dadurch an Erfahrung, Wissen und Know-how gewonnen haben. In Deutschland wird die gescheiterte Gründung manchmal sogar als „Gap-Year“ im Lebenslauf versteckt.

Warum geht die Zahl der Gründer in Deutschland zurück?

Die Gründe sind vielschichtig. Die jahrelange Boomphase der deutschen Wirtschaft hat die Gehälter stark steigen lassen, sodass für manche ein Job als Angestellter attraktiver und bequemer schien, als selbst etwas zu gründen. Gleichzeitig sehen wir aber,

Foto: Annett von Loeffelholz

„Der Standort ist wichtig, aber es kommt zuerst auf die Menschen und das Geschäftsmodell an, ob ein Start-up erfolgreich wird.“

dass „Gründen“ als Modeerscheinung abnimmt und stattdessen, beschleunigt durch die Krise, seriöser, ernsthafter und damit deutlich anerkannter wird. Das ist gut so, denn Gründen ist einer der härtesten Jobs, die es gibt.

Würden Sie denn einem Gründer raten, in Deutschland zu bleiben?

Deutschland ist eine sehr gute Wahl, um zu gründen. Ein Beispiel: Usercentrics, ein Start-up aus München, befasst sich mit regulatorischen Themen rund um die Datenschutz-Grundverordnung. Die haben ihr Modell in andere Länder exportiert, anstatt den Firmensitz zu verlagern. Die Gründer wären nie in dem Thema der Datenschutz-Grundverordnung so versiert und führend, wenn sie nicht in Deutschland gestartet hätten. Es gibt viele solcher Beispiele. Grundsätzlich: Der Standort ist wichtig, aber es kommt zuerst auf die Menschen und das Geschäftsmodell an, ob ein Start-up erfolgreich wird.

Sehen Sie auch bei den Gründern selbst Veränderungsbedarf?

Wir beobachten, dass die Gründerszene erwachsener wird und Gründer professioneller, seriöser werden. Die meist jungen Menschen wissen, wie hart der Weg ist und welche Chance darin liegt. Die Szene wird kapitalintensiver, weil sich andere Wachstumsfinanzierungsformen und -quellen entwickeln, wie z. B. Revenue-Based-Modelle, Venture Debt oder auch neue Ansätze in der Fremdkapitalfinanzierung. Die Gründer können so mehr Anteile behalten, allerdings belasten solche Modelle die GuV.

Verstärkt die Corona-Krise die Entwicklung oder bietet sie neue Chancen?

Start-ups, deren Geschäftsmodelle schon vor der Krise geschwächelt haben, werden wohl verschwinden. Die Krise bereinigt den Markt und fördert die Digitalisierung. Eine riesige Chance für Digitalunternehmen! Auch viele Venture-Capital-Investoren sind wegen der Risiken – bedingt durch die Corona-Krise – zurückhaltender. In unseren Investmentgesellschaften seed+speed und ALSTIN leben wir das Motto: Krisen-Zeiten sind Chancen-Zeiten. Man muss allerdings unter den vielen Jungunternehmen die potenziellen Gewinner identifizieren.

» experte

„DIE SCHLIMMSTE SICHERHEITS-LÜCKE BILDEN WIR SELBST“

Cybersecurity wird in vielen Unternehmen immer noch unterschätzt und kann sich im Prozess der Digitalisierung als Achillesferse entpuppen.

Meiner Meinung nach braucht jedes Systemhaus bzw. jeder ITK-Dienstleister eigene Cybersecurity-Experten, die sich nur diesem Gebiet widmen. Die Erfahrung zeigt, dass wir in allen Bereichen der Cybersecurity schlimme Lücken aufweisen, und zwar im Know-how der Gegenwehr. Die schlimmste

Foto: Frauke Schumann

Alexander Widiker Leitung TAROX Cyber Security

Sicherheitslücke bilden wir selbst. Durch die plötzlichen Homeoffice-Maßnahmen sind Angriffe explodiert. Die Spamserver glühten vor Arbeit, und Malware verbreitete sich wie eine Heuschreckenplage. Dazu kam die fehlende Cybersecurity wie Firewall etc. bei jedem Einzelnen zu Hause und die schlechte Erreichbarkeit der Mitarbeiter für Informationssicherheitsbeauftragte in Bezug auf die Sensibilisierung und Kontrolle. Dabei kann man die Sicherheit von Clouds mit einer Vielzahl von Maßnahmen bzw. Tools wie Azure Security Center von Microsoft oder Cloud Optix von Sophos verbessern. Die Bedrohung liegt darin, dass das Topmanagement das Thema Investition in Cybersecurity vernachlässigt – ob es nun darum geht, Personal für Cybersecurity einzustellen oder mehr Budget für Abwehrlösungen bereitzustellen.

Von den Cookie-Einstellungen auf der Website über die Kundenstammdaten bis hin zu den Mitarbeiterfotos für die Karriereseite: Datenschutz ist ein Thema, das sich durch praktisch alle Abteilungen eines Unternehmens zieht. Entsprechend aufwendig kann es sein, die Vorgaben der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) in Gänze zu erfüllen. Hilfestellung leistet der Datenschutzbeauftragte.

Datenschutzkonform – aber wie?

Der Schutz personenbezogener Daten hat mit Wirksamwerden der DSGVO im Mai 2018 erheblich an Bedeutung gewonnen. Datenschützer gehen inzwischen verstärkt gegen Verstöße vor und auch Verbraucher werden zusehends kritischer, was die Nutzung ihrer Daten anbelangt. Um das Vertrauen ihrer Kunden langfristig auf ihrer Seite zu haben und rechtlich abgesichert zu sein, müssen sich Unternehmen zwangsläufig mit dem Datenschutz auseinandersetzen.

Warum gut umgesetzter Datenschutz einen Experten braucht

Das ist nicht immer einfach – schon allein deshalb, weil sich die Rechtslage durchaus ändern kann. So geschehen durch das Urteil des Europäischen Gerichtshofs im Fall „Schrems II“. Zum zweiten Mal in nur fünf Jahren haben die Richter ein Datenübermittlungsabkommen mit den USA gekippt. Firmen müssen nun neu bewerten, wie sie etwa mit sozialen Medien und Internetplattformen US-amerikanischer Anbieter umgehen.

Und natürlich bleiben auch die Prozesse innerhalb eines Unternehmens nicht dieselben. Die Corona-Krise, insbesondere die Arbeit im Homeoffice, hat vielen Firmen gezeigt, wie schnell sie bestehende Prozesse überdenken müssen – wovon natürlich auch der Datenschutz betroffen ist.

Kurzum: Der Schutz personenbezogener Daten ist eine komplexe und fortwährende Aufgabe, die ohne einen echten Spezialisten, den Datenschutzbeauftragten (DSB), kaum zu stemmen ist. Dieser ist für zahlreiche Unternehmen sogar von der DSGVO vorgeschrieben.

Wann ein Datenschutzbeauftragter Pflicht ist

Firmen sind zur Benennung eines DSB verpflichtet, sobald mindestens 20 Mitarbeitende regelmäßig mit der Verarbeitung personenbezogener Daten zu tun haben. Unabhängig von der Mitarbeiterzahl gilt diese Pflicht auch für all jene Unternehmen, die besonders schutzwürdige Daten wie etwa Gesundheitsdaten verarbeiten oder bei denen die Datenverarbeitung zum Kerngeschäft gehört.

Das heißt allerdings nicht, dass Unternehmen, die in keine dieser Kategorien fallen, Datenschutz weniger ernst nehmen müssen. Die DSGVO gilt für alle Unternehmen gleich welcher Größe oder Branche. Ein DSB kann sich also auch dann bezahlt machen, wenn er nicht gesetzlich vorgeschrieben ist.

Wer als Datenschutzbeauftragter infrage kommt

Bei der Benennung eines DSB haben Unternehmen die Wahl: Sie können einen internen Mitarbeiter für diese Aufgabe einsetzen oder aber einen externen Dienstleister hinzuziehen.

Ein interner DSB hat zumeist schon einen sehr guten Überblick über die Prozesse im Unternehmen gewonnen und kennt die Ansprechpartner der verschiedenen Abteilungen. Gerade kleine und mittelständische Unternehmen tun sich jedoch oftmals schwer, einen geeigneten Mitarbeiter für diese Aufgabe zu finden, der bereits über die notwendige Fachkunde verfügt. Entsprechend müssen Firmen hier zunächst in die Aus- und Weiterbildung investieren. Und da der Mitarbeiter durch seine Zusatzfunktion weniger Zeit für seine bisherigen Aufgaben hat, müssen sie mitunter für einen Ersatz sorgen, um ihrem Kerngeschäft wie gewohnt nachgehen zu können.

Ein externer DSB muss sich hingegen zunächst in die Prozesse des Unternehmens einfinden. Dafür bringt er aber bereits die nötige Fachkunde und bestenfalls relevante Branchenerfahrung mit. Da der Datenschutz für ihn nicht nur eine Zusatzaufgabe ist, kann er sich außerdem besser über aktuelle Gesetzesänderungen auf dem Laufenden halten. Ein weiterer Vorteil: Er ist – im Gegensatz zum internen DSB – haftbar, sollte es aufgrund falscher Beratung zu einem Datenschutzverstoß kommen und dem Unternehmen daraus ein Schaden entstehen.

Was einen guten externen Datenschutzbeauftragten auszeichnet

Ein guter externer DSB verfügt über Fachkundenachweise wie etwa eine Zertifizierung durch den TÜV oder die DEKRA. Ebenso bringt er neben Branchenkenntnissen, juristischer und datenschutzrechtlicher Expertise auch technisches Know-how und Erfahrung im Projektmanagement mit – denn der Weg zur Datenschutzkonformität ist immer ein Prozess, in den alle Abteilungen eingebunden werden müssen. Hier ist ein spezialisierter Anbieter mit einem ganzen Team an Privacy-Spezialisten einem Einzelkämpfer klar vorzuziehen.

Darüber hinaus sollte ein externer DSB auch mit einem Tool arbeiten, das die gesetzliche Datenschutzdokumentation erleichtert und mit dem auch das Unternehmen arbeiten kann. Zu guter Letzt gilt: Was gut ist, spricht sich herum. Einen guten externen DSB erkennen Unternehmen an positiven Rezensionen im Netz und aussagekräftigen Referenzen.

DataGuard hilft Unternehmen dabei, datenschutzkonform zu werden und zu bleiben – individuell, transparent und kostensparend. Dabei setzen die Münchner Privacy-Experten auf einen Mix aus individueller Betreuung und intuitiver Web-Plattform.

„Datenschutz muss keine Kopfschmerzen bereiten“

Mai 2018: Die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) wird wirksam. Zwei Jahre lang hatten Unternehmen Zeit, die neuen EU-weiten Regelungen zum Schutz personenbezogener Daten umzusetzen. Für viele kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) eine echte Mammutaufgabe.

„Die neue Verordnung hat vielen Firmen Kopfschmerzen bereitet, sie Zeit, Mühe und damit schlussendlich Geld gekostet – eine Investition, die viele Unternehmen lieber anderswo getätigt hätten“, erinnert sich Andreas Rübsam, der als Head of Privacy bei DataGuard KMU in Sachen Datenschutz betreut.

Datenschutz als Wettbewerbsvorteil

„Heute wissen Unternehmen um die Vorteile, die gut umgesetzter Datenschutz mit sich bringt“, berichtet Marc Hirtz. Er leitet das Vertriebsteam bei DataGuard, das als erstes mit den Unternehmen über ihre individuellen Datenschutzanforderungen ins Gespräch kommt. „Datenschutz ist heute Chefsache, denn er ist eng mit der Weiterentwicklung ihres Unternehmens verknüpft. Viele neue Geschäftsmodelle erfordern die Verarbeitung von Daten – doch nur, wer mit diesen Daten auch gewissenhaft umgeht, hat das Vertrauen der Kunden auf seiner Seite und kann sich dauerhaft im Wettbewerb behaupten“, so Hirtz.

Ein weiterer Pluspunkt: Wer sich eingehend mit dem Datenschutz beschäftigt, setzt sich automatisch auch mit unternehmensinternen Prozessen auseinander und erkennt, wo er effizienter werden kann.

„Datenschutz muss keine Kopfschmerzen bereiten“, bringt es Rübsam auf den Punkt. „Im Gegenteil: Er kann sogar vieles erleichtern.“

Datenschutz leicht gemacht

Rübsam und Hirtz sind zwei von mehr als 100 Experten aus Recht, Wirtschaft und IT, die sich bei DataGuard leidenschaftlich um die Umsetzung des Datenschutzes in Firmen jeder Größe und Branche kümmern. Im November 2017 gegründet, hat sich das Datenschutz- und Compliance-Unternehmen in weniger als drei Jahren zu einem führenden Datenschutzdienstleister in Deutschland entwickelt. Mehr als 1.500 Firmen in über 430 Städten haben DataGuard inzwischen als ihren externen Datenschutzbeauftragten benannt.

Andreas Rübsam

Marc Hirtz

Es ist die einzigartige Kombination aus individueller Betreuung durch erfahrene Experten und einer von DataGuard entwickelten innovativen Web-Plattform, durch die Datenschutzkonformität ein Leichtes wird. Von diesem „Datenschutz-as-a-Service“-Ansatz sind nicht nur DataGuard-Kunden überzeugt, sondern auch die Deutsche Telekom, mit der eine enge und erfolgreiche Vertriebspartnerschaft besteht.

So arbeitet DataGuard

Wer sich nach einem ersten unverbindlichen Gespräch mit dem Team von Marc Hirtz für DataGuard als externen Datenschutzbeauftragten entscheidet, erhält zunächst einen umfassenden Überblick über die Datenverarbeitung in seinem Unternehmen. Im Datenschutz-Audit werden lückenlos alle Abteilungen durchleuchtet. Dafür steht über die DataGuard-Plattform ein umfassender Fragenkatalog zur Verfügung, der durch Machine Learning stetig aktualisiert und noch stärker auf die jeweiligen Branchenanforderungen zugeschnitten wird.

Hintergrundwissen zum Datenschutz benötigen Unternehmen für die Beantwortung der Fragen nicht – auch, weil ihnen ein persönlicher Ansprechpartner aus dem DataGuard-Team zur Seite steht, der sich dank gezieltem Technologieeinsatz ganz auf die Betreuung seiner Kunden konzentrieren und auch zu komplexeren Fragestellungen beraten kann. Ist der Status quo einmal erfasst und in der Plattform dokumentiert, erfahren Unternehmen direkt, ob und inwiefern sie die Bestimmungen der DSGVO bereits erfüllen und mit welchen Maßnahmen sie letzte Lücken schließen können. Auch bei der anschließenden Umsetzung werden Unternehmen durch ihren persönlichen Ansprechpartner und ein Team aus Branchenexperten mit Rat und Tat unterstützt.

Überschaubare Festpreise statt hoher Stundensätze

Dennoch: Datenschutz ist keine einmalige Angelegenheit. „Datenschutzkonform werden ist das eine – datenschutzkonform bleiben das andere“, so Hirtz. „Die gesetzlichen Anforderungen ändern sich ebenso regelmäßig wie die Prozesse und Geschäftsmodelle eines Unternehmens.“ Deshalb setzt DataGuard auf Datenschutzpakete mit einer Vertragslaufzeit von zwei Jahren. Zu gestaffelten, auf die jeweiligen Datenschutzanforderungen zugeschnittenen monatlichen Festpreisen ab 150 Euro erhalten Unternehmen fortlaufend Unterstützung – bei der Datenschutz-Dokumentation, der Bearbeitung von Verträgen ebenso wie im Ernstfall bei einer Datenpanne. Das umfangreiche Datenschutz-Audit zu Beginn der Zusammenarbeit erhalten KMU je nach Umfang zu einem Einmalpreis von 1.000 bis 3.000 Euro.

» info

>> www.dataguard.de

Erfahren Sie mehr über DataGuard auf www.dataguard.de oder kommen Sie direkt mit den Experten ins Gespräch unter 089 442 550 62649.

DataGuard

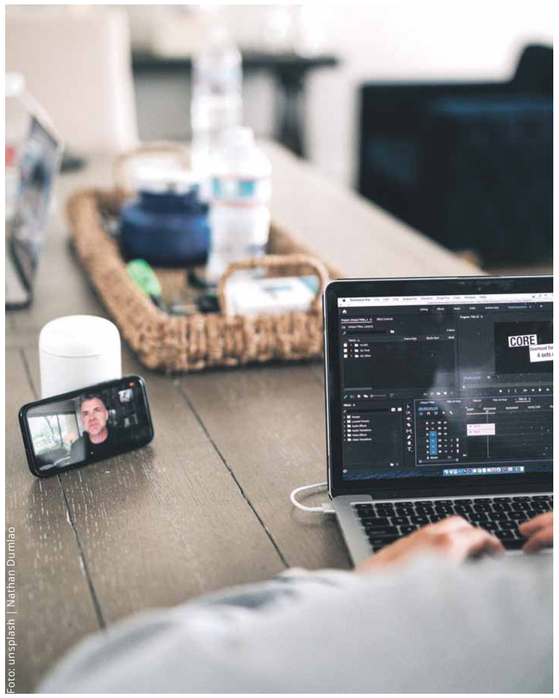


Foto: unsplash | Nathan Dumlao

Flexibles Arbeiten erfordert reibungslose Kommunikation

Arbeiten außerhalb des Büros kann gut funktionieren, wenn alle Kollegen gleichermaßen in die Kommunikation eingebunden werden. Eine Herausforderung mit Potenzial.

In jeder Krise liegt auch eine Chance“: Diese Botschaft, die so altbacken daherkommt, entpuppt sich aktuell als wertvoller Ratschlag. Viele Unternehmen sehen sich gerade gezwungen, neue Wege zu gehen. Sie experimentieren mit neuen Tools und lernen so in wenigen Wochen mehr zum Thema Kommunikation als in den ganzen Jahren zuvor.

Bislang wurde der Wunsch nach Homeoffice von vielen Unternehmen kritisch gesehen. Die Angst vor Kontrollverlust und die Sorge, die Heimarbeit ginge zu Lasten der Produktivität, machte den Arbeitgebern zu schaffen. Ein Beispiel: Kollege Schneider ist im Homeoffice. Da er seine private Mobilnummer nicht herausgeben möchte, muss einer der anwesenden Kollegen im Büro jeden Anruf umständlich an ihn weiterleiten. Seine Mails kann Herr Schneider zwar beantworten, doch an spontanen Meetings teilzunehmen ist ihm nicht möglich, wichtige Entscheidungen erreichen ihn deshalb verspätet oder gar nicht.

Doch in Zukunft wird Herr Schneider wie die Mehrzahl von uns seine Arbeitszeit nicht mehr regelmäßig an seinem festen Büroarbeitsplatz zu festen Büroarbeitszeiten verbringen, sondern weit öfter als bisher zu Hause, in einem privaten Büro oder gar einem Café sitzen und von dort Telefonate annehmen und an Projekten arbeiten oder Angebote schreiben. Denn für sehr viele Jobs, besonders die von Freiberuflern erledigt werden, reichen Rechner, Smartphone und gutes WLAN völlig aus. Bei Verwaltungen oder gemeinsamer Arbeit im Team ist allerdings mehr technische Infrastruktur nötig.

> Der Durchschnittsanwender aber reagiert empfindlich, wenn man ihm zu viele Werkzeuge zumutet. Er mag es einfach und übersichtlich.

Funktionierende Kommunikation ist hier das A und O, ein Festnetzanschluss mit Anrufbeantworter, Rufumleitung und gelben Post-its der Kollegen sind dafür definitiv nicht das passende Werkzeug. Intelligente Kommunikationslösungen sind weitaus smarter. Als Mittel der Wahl gilt ein Softphone, mit dem per VoIP telefoniert wird. Sind sowohl Rechner als auch VPN-Verbindung vorhanden, können Mitarbeiter von überall aus über ihre Büronummer telefonieren, die auch bei allen ausgehenden Gesprächen angezeigt wird. Weiterleitungen und Konferenzschaltungen sind damit ebenso machbar.

Wird von verschiedenen Orten aus wie bei agilen Teams oder eben aktuell während coronabedingten Arbeitsplatzverschiebungen zusammen an einer Präsentation gearbeitet, muss der gemeinsame Blick auf den Bildschirm via Screen-Sharing möglich sein. Videokonferenzen ersetzen derzeit die üblichen Konferenzen am Tisch. Neben ausreichender Bandbreite ist hier nicht nur das Downloadvolumen wichtig, sondern ebenso eine dauerhaft hohe Uploadfähigkeit – auch bei vielen Teilnehmern.

Von großem Vorteil ist ein automatisiertes Präsenzmanagement, bei dem sofort ersichtlich ist, wer am Platz ist, ob gerade telefoniert wird oder wer gänzlich abwesend ist. Im Idealfall kann dabei jede Konversation flexibel um zusätzliche Kanäle wie beispielsweise Screen-Sharing oder Chat erweitert werden. Chats sind heute aus Telemeetings nicht mehr wegzudenken, da Fragen und Anmerkungen schnell und unkompliziert formuliert werden können.

Dies belegt auch der Erfolg von Plattformen wie Slack: Slack ist ein webbasierter Instant-Messaging-Dienst. Er funktioniert nicht nach Ordnern, sondern ist in Kanäle strukturiert, in denen Informationen zu einzelnen Themen abgelegt und geteilt werden können. Der E-Mail-Ordner wird deutlich leerer, Dokumente können schneller abgelegt und Informationen rascher gefunden werden. Der Nachteil: Tools wie Slack stellen nur eine Ergänzung der bestehenden Kommunikationslandschaft dar. Mindestens E-Mail und Telefon werden zusätzlich benötigt.

Der Durchschnittsanwender aber reagiert empfindlich, wenn man ihm zu viele Werkzeuge zumutet. Er mag es einfach und übersichtlich. Diesen Ansatz machen sich Unified Communications (UC)-Lösungen zu eigen, deren Ziel es ist, möglichst viele Funktionen und Kommunikationskanäle in einem handlichen Client zu bündeln. Dieser stellt dann nicht nur Softphone, Konferenzdienst, Chat und Screen-Sharing bereit. Moderne UC-Lösungen bieten zusätzlich das Potenzial, Kommunikationsprozesse ganz neu zu denken. Sie schaffen den intelligenten Brückenschlag zwischen Daten und Kommunikation: Ruft ein Kunde z. B. im Vertrieb an, werden direkt bei Anrufeingang nicht nur Name und Firma angezeigt, sondern auch alle relevanten Kundendaten aus dem CRM-System wie Kundennummer, aktueller Umsatz und offene Bestellungen. Beide Seiten sparen wertvolle Zeit und der Kunde fühlt sich optimal betreut.

Flexibles Arbeiten wird derzeit in einem Ausmaß praktiziert wie nie zuvor. Mit der richtigen Technik kann sie dauerhaft in unseren Arbeitsalltag integriert werden. Und wer jetzt richtig plant, findet nicht nur eine Homeoffice-Software. Sondern eine Lösung, die gleichzeitig Prozesse optimiert, die Erreichbarkeit erhöht und den Kundenservice verbessert.

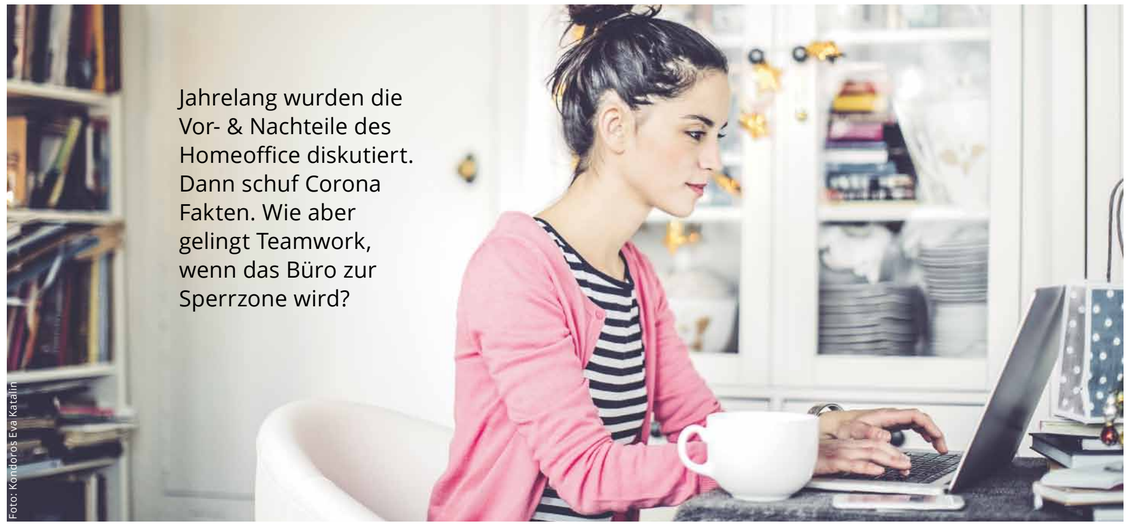


Foto: Komfordo Eva Katalin

Jahrelang wurden die Vor- & Nachteile des Homeoffice diskutiert. Dann schuf Corona Fakten. Wie aber gelingt Teamwork, wenn das Büro zur Sperrzone wird?

Kommunikation in der Krise

Im März musste alles ganz schnell gehen. Bundesweit wurden Schreibtische geräumt, Monitore verpackt und in Windeseile Betriebsvereinbarungen für die Arbeit im Homeoffice verfasst. Heute – mehr als 4 Monate nach dem großen Aufbruch – sitzt ein Großteil der Mitarbeiter immer noch am provisorisch eingerichteten Heimarbeitsplatz. Wie gut es sich dort arbeiten lässt, hängt von zahlreichen Faktoren ab. Nicht alle kann der Arbeitgeber beeinflussen. Aber er hat es in der Hand, die Grundlage für einen guten Arbeitsplatz zu schaffen: eine funktionierende Kommunikation.

Es stellt sich die Frage, was wirklich nötig ist, um zu Hause ebenso effizient (oder gar effizienter) zu arbeiten wie im Büro. Ein Rechner, eine stabile Internetverbindung und ein VPN-Tunnel – damit steht die Basis. Aber kein Mitarbeiter ist eine Insel. Kommunikation mit Kollegen und erst recht mit Kunden, Partnern und Lieferanten ist für fast jede Aufgabe unerlässlich.

Kommunikationsmittel Nr. 1: Das Telefon

Das Telefon rangiert immer noch auf Platz 1 der wichtigsten Kommunikationsmittel. Hunderte von Mitarbeitern die Telefonie von zu Hause aus zu ermöglichen und damit die Erreichbarkeit auch von Telefonhotlines sicherzustellen, das wäre noch vor wenigen Jahren eine logistische Meisterleistung oder gar nicht möglich gewesen. Heute lässt sich dies mithilfe moderner Kommunikationslösungen in wenigen Stunden realisieren: Dank Softphone wird kein Telefon mehr benötigt. Die Mitarbeiter telefonieren via Headset und sind auch zu Hause unter ihrer Bürodurchwahl erreichbar bzw. in ihre Hotlines eingebunden.

Auch heimische Festnetzgeräte oder private Smartphones lassen sich integrieren. Unified Communications-Lösungen wie XPhone Connect des Münchner UC-Spezialisten C4B bieten hierzu eine Funktion namens Any-Device, über die sich jedes Endgerät flexibel anbinden lässt. Eine dritte Alternative bietet die Mobile App. Egal, welchen Kanal der Mitarbeiter nutzt: Kontaktdaten sind immer zwingende Voraussetzung. UC-Lösungen bündeln hierzu die Kontakte aus allen Datenquellen wie Outlook, ERP & CRM. Auch wenn Mitarbeiter aus dem Homeoffice oder via App auf die Daten zugreifen, bleiben diese immer sicher und DSGVO-konform auf dem unternehmenseigenen Server gespeichert.

> „An nur einem Wochenende haben wir für 600 Mitarbeiter Softphones eingerichtet – ohne einen einzigen Arbeitsplatz-Rechner anzufassen.“
>
> **Peter Frimmel, Landratsamt Traunstein**

Kein Anruf läuft ins Leere

Tatsächlich lässt sich die externe Kommunikation von nahezu überall führen. Die größere Herausforderung besteht darin, die fehlende Nähe der Kollegen auszugleichen. Teamwork lebt vom unkomplizierten Austausch. Von der kurzen Frage zwischendurch, vom gemeinsamen Blick auf den Monitor. Wie lässt sich die räumliche Distanz am besten kompensieren? Die Antwort: mit einem intelligenten Präsenzmanagement. Direkt an den Kalender gekoppelt, kennt es alle Termine. Auf einen Blick ist klar, welcher Kollege nur eine kurze Kaffeepause macht und wer in einem Marathon-Meeting sitzt. Eine Information, die die Arbeit im Homeoffice dramatisch vereinfacht, weil kein Anruf mehr ins Leere läuft. Kurze Fragen lassen sich auch während eines Online-Meetings via Chat beantworten. Und bei Bedarf gibt die Funktion „Info, wenn erreichbar“ Bescheid, wenn der Kollege wieder zur Verfügung steht.

Entscheidender Faktor ist die Einfachheit

Dank Screen-Sharing ist auch der gemeinsame Blick auf den Monitor leicht möglich. Wie bei allen Funktionen, die die tägliche Arbeit erleichtern sollen, ist hier die „Barrierefreiheit“ entscheidend. Es darf nicht mehr als einen Klick kosten, um den Bildschirm freizugeben.

Via Maus lassen sich derweil auch Geräte bedienen, die lange vor ihr erfunden wurden: Am Beispiel vom Fax zeigt sich, dass sich auch Technologien aus dem letzten Jahrhundert in eine UC-Lösung von heute integrieren lassen. So können Faxe einfach via Mail oder im UC-Client versendet und empfangen werden.Einfachheit ist dabei immer der Schlüssel: Ein Produkt, das eine Bedienungsanleitung voraussetzt, steht auf verlorenem Posten. Während für den Anwender die einfache Nutzung entscheidend ist, muss das Unternehmen die Investitionskosten im Blick behalten. Mit herstellerunabhängigen UC-Lösungen wie XPhone Connect lässt sich die bestehende Infrastruktur weiternutzen. Die Software wird einfach on top gesetzt.

Corona geht. Das Homeoffice bleibt.

Aktuelle Studien zeigen in seltener Einhelligkeit, dass das Homeoffice gekommen ist, um zu bleiben. Unternehmen freuen sich nicht nur über überraschend motivierte Mitarbeiter, sondern auch über sinkende Kosten für Gebäude und Infrastruktur. Immer mehr Firmen kündigen an, ihre Homeofficeregelungen anpassen zu wollen. Jetzt gilt es, aus der ehemaligen Notlösung eine Tugend zu machen. Und eine langfristige Basis für ein funktionierendes Homeoffice zu schaffen.

» info

www.c4b.com/de/homeoffice

C4B COM FOR BUSINESS

Elmar Prem, Geschäftsleitung

Ein Supervisor für wirklich alle IT-Fälle

In Zeiten von cloudbasierten Tools, Remote-Working und rasant wachsendem Datenvolumen stehen IT-Experten vor schwierigen Aufgaben. Wie kann NetDescribe Schwachstellen ausmachen und schnell eingreifen?

Elmar Prem: Kunden müssen in Echtzeit Einblicke in die Leistungsfähigkeit ihrer IT haben. Konkret sprechen wir vom Status der Netzwerke, Applikationen, Endgeräte und Security.

Durch die Etablierung einer konsequenten Performance-Analyse können wir aufzeigen, wie eng die Verzahnung der einzelnen Abteilungen ist, Schwachstellen aufdecken und Optimierungspotenzial erkennen.

Warum reichen hoch qualifizierte SOC-Teams (Security Operation Center) oft nicht aus, um die Sicherheitslage eines Unternehmens kontinuierlich zu überwachen und zu verbessern?

Cyberbedrohungen sind ein wichtiger Aspekt, hinzu kommen Compliance-Vorgaben, Personalmangel und eine oft zu geringe Budgetierung. Um Produktivität und Effizienz zu optimieren, müssen Unternehmen die Modernisierung des SOC vorantreiben. Eine bessere Visibilität erleichtert Analysen und liefert gleichzeitig wichtige Informationen über aktuelle Zustände der Infrastruktur.

Warum ist Transparenz das Zauberwort in IT-Abteilungen?

Das Zusammenführen und die Aufbereitung von Informationen aus den SOC-Diensten (Security Operation Center) und NOC-Diensten (Network Operation Center) führt zu beeindruckender Transparenz in den Kommunikationsvorgängen und -beziehungen von Netzen. Dadurch entsteht eine wesentlich erweiterte Analysemöglichkeit von Bedrohungsszenarien, verbunden mit der Möglichkeit, eine unternehmensweite Optimierung zu etablieren.

NetDescribe ist bekannt als Trusted Advisor von Großunternehmen und öffentlichen Institutionen. Welche besonderen Bedingungen begegnen Ihnen in der Zusammenarbeit mit Mittelständlern?

Die Anforderungen für die IT-Abteilungen von mittelständischen Unternehmen sind im Grunde die gleichen der Großunternehmen. Die besondere Herausforderung liegt darin, dass die Aufgaben mit wesentlich weniger Personal und Budget zu bewältigen sind. Unser Produktmix und der hohe Automatisierungsgrad skaliert in alle Richtungen. Speziell unsere Lösungen von Cubro und SensotinelOne sind in diesem Umfeld sehr interessant. So profitieren gerade mittelständische Unternehmen am meisten von unseren Services.

In der heutigen Zeit ist die Leistungsfähigkeit einer hochdifferenziert arbeitenden Unternehmens-IT unverzichtbar. Vereinfacht ausgedrückt kümmert sich die NetDescribe GmbH darum, Transparenz, Visibilität und Performance in die IT-Landschaft der Kunden zu bringen und so Ordnung in der Flut von Daten zu schaffen. Dabei verfolgen die Experten das Ziel, den einzelnen IT-Verantwortlichen, aber auch der Organisation als Ganzes eine verlässliche Aussage zu ihrer Infrastruktur, ihren Services und Prozessen zu geben. Alle von NetDescribe eingesetzten Technologien haben dabei individuelle Schwerpunkte und sind führend in ihren Bereichen. Im Zusammenspiel bietet das ganzheitliche Lösungskonzept Datenanalyse und -visualisierung, Monitoring und Security. NetDescribe unterstützt die Kunden durch Entwicklung, Implementierung und Support bis hin zu Managed Services. Für Großunternehmen und öffentliche Institutionen, zunehmend aber auch für den Mittelstand realisiert NetDescribe als Trusted Advisor hochskalierbare Lösungen mit State-of-the-Art-Technologien. „Damit erhalten Kunden jederzeit Einblicke in die Bereiche Security, Cloud, IoT und Industrie 4.0. Nur so können sie auf zukünftige Herausforderungen agil reagieren und sparen am Ende Kosten“, ergänzt Gregory Blepp, CEO von NetDescribe. Netzwerkmanagement ist ein wichtiger Baustein der NetDescribe-DNA. Die Analyse des Netzwerks einer Organisation ist sehr komplex, hybride Umgebungen machen sie noch komplizierter. Mit dem Launch von ‘NetV as a Service’ bietet NetDescribe Unternehmen eine noch nie da gewesene Sichtbarkeit des Netzwerks.

Weniger ist mehr. NetDescribe sorgt für schnelle Effekte, die perfekt zu Ihren IT-Prozessen passen: Qualität statt Quantität. Optimierung step-by-step statt Visionen ohne Ende.

» info

www.netdescribe.com

NETDESCRIBE