



5 FRAGEN – 15 ANTWORTEN

BRANCHENANLÄSSE INDUSTRIE 4.0

Im Juni organisiert das Hightech Zentrum Aargau zusammen mit dem Aargauischen Gewerbeverband drei interessante Veranstaltungen zum Thema Digitalisierung und Industrie 4.0.

HELEN DIETSCHKE

Im Fokus der Detailhandel, die Dienstleister und die Bau- und Baunebenbranche. Wir haben bei den drei Referenten nachgefragt, was sich verändert hat, sich in den nächsten Jahren verändern wird und was sie von den Branchenverbänden erwarten. Details zu den Veranstaltungen sind im eingesteckten Flyer in dieser Zeitung oder auf der Internetseite des Hightech Zentrums zu finden.

<p>Veranstaltungen</p> 	<p>Detailhandel: Wie erreiche ich die digitalen Kunden Dienstag, 13. Juni 2017, 16.00–18.30 Uhr www.hightechzentrum.ch/detail</p> 	<p>Dienstleister: Wie werde ich digital effizienter? Mittwoch, 14. Juni 2017, 16.00–18.30 Uhr www.hightechzentrum.ch/dienst</p> 	<p>Bau- und Baunebengewerbe: Wie wird digital gebaut? Dienstag, 20. Juni 2017, 16.00–18.30 Uhr www.hightechzentrum.ch/bau</p> 
<p>Referenten</p>	<p>Alexander Meili Senior Executive Loyalty BonusCard.ch AG</p> 	<p>Thomas Brändle CEO Founder Run my Accounts AG</p> 	<p>Paul Curschellas CIO, Buildup AG</p> 
<p>Wie hat sich das Kundenverhalten in den letzten zwei Jahren verändert?</p>	<p>Der Kunde konsumiert mehr über Online-Kanäle und nutzt die neuen Technologien im Zahlungsprozess (contactless payment, mobile couponing etc.).</p>	<p>Das Verlangen nach Cloud-Dienstleistungen hat sich über die letzten Jahre endlich auch im Treuhand-Sektor durchgesetzt. Die Cloud vereinfacht die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Treuhänder massiv.</p>	<p>Die Art und Weise, wie man sich heute informiert, hat sich komplett geändert. Schneller, umfassender und tiefer kann orts- und zeitunabhängig recherchiert werden. Dies beeinflusst unser Verhalten und die Art, wie wir Entscheidungen treffen.</p>
<p>Welche Veränderungen in Ihrer Branche müssen die Unternehmer zwingend in Angriff nehmen?</p>	<p>Digitalisierung, Regulierung sowie disruptive Geschäftsmodelle sind auch bei uns zentrale Themen.</p>	<p>Die Digitalisierung bedeutete für die Treuhand-Branche eine noch nie dagewesene Umwälzung. Es ist absehbar, dass viele Arbeiten automatisiert werden, was zu einem starken Umsatz-Einbruch führen wird. Das Gute daran ist: Die Buchhaltung für KMU wird günstiger.</p>	<p>Mit der Digitalisierung wird BIM zum Baustandard. Unternehmen, welche diesen Wandel nicht vollziehen, werden weniger den Markt bedienen. Nichts tun ist ein schlechter Ratgeber, vielmehr ein Fehler.</p>
<p>Welche Schnittstellen müssen dringend optimiert werden?</p>	<p>Die Schnittstelle zum Kunden muss neu überprüft und optimiert werden. Ziel: mehr Emotionalität und Relevanz in der Kundenbeziehung.</p>	<p>Buchführung besteht auch heute noch hauptsächlich daraus, dass Papierbelege abgetippt werden. Das ist ein ineffizienter Unsinn. Systeme werden dank universellen Schnittstellen die Buchhaltung vollkommen verändern. Alles wird vernetzt, Daten werden ohne Zutun eines Buchhalters ausgetauscht.</p>	<p>Eine der bedeutendsten Schnittstellen ist der Mensch – weniger die Technik. Wissen entsteht zunehmend schneller, auch das Vergessen. Mit dieser Situation müssen Unternehmen umgehen können, um den Wandel hin zur Digitalisierung rasch zu vollziehen, und das Potential nutzen.</p>
<p>Welche Fähigkeiten müssen sich Ihre Mitarbeiter neu aneignen, wie unterstützen Sie langjährige Mitarbeiter dabei?</p>	<p>Beweglichkeit und Flexibilität, d.h. Neues als Chance ansehen und sich rasch und gut auf neue Situationen einstellen können.</p>	<p>Viele Fähigkeiten eines Buchhalters werden in den nächsten paar Jahren irrelevant werden: Wir beschäftigen aufgrund unserer Technologie-Orientierung ausschliesslich digital affine Mitarbeiter. Unsere Buchhalter sollen für die Zukunft als virtuelle CFOs gerüstet sein.</p>	<p>Voraussetzung ist, dass sich die Mitarbeiter rasch die nötigen Fähigkeiten aneignen und sich das Unternehmen so auf veränderte Methoden und Technologien ausrichten kann. Dies setzt Agilität und Entscheidungsfähigkeit voraus.</p>
<p>Was erwarten Sie von den Branchenverbänden?</p>	<p>Branchenverbände sind eingeladen, mit uns im Bereich des modernen Zahlungsverkehrs zusammenzuarbeiten. Im Bereich Kundenbindung betreibt BonusCard ein führendes und unabhängiges Detailhandel-Partnernetzwerk. Verbände verschiedener Branchen können gerne partizipieren und von interessanten (Netzwerk-)Mehrwerten profitieren.</p>	<p>Die Treuhand-Branche ist von der Digitalisierung ganz besonders betroffen. Ich hoffe, dass sich die Branchen-Verbände nicht gegen die Digitalisierung wehren, sondern diese aktiv unterstützen und den Mitgliedern bei der digitalen Transformation Best Practices und Schulung anbieten. Eine Plattform zum offenen Erfahrungsaustausch wäre wünschenswert.</p>	<p>Die Verbände dürfen sich gegenüber den neuesten Entwicklungen nicht verschliessen, sondern müssen diese aktiv in ihre Branche transportieren, um neues Potential zu schaffen. Mit der Digitalisierung – Industrie 4.0 wird eine Steigerung der Wertschöpfung erwartet. Hier bietet sich den Verbänden die Möglichkeit, sich als Innovator zu positionieren.</p>