

# **D*i*ALOG<sup>®</sup>** **magazin**

Digitale Ausgabe:



© issuu

[www.issuu.com/dialog-magazin](http://www.issuu.com/dialog-magazin)

ISSN-Nr. 2198-6819: 8,90€

[www.dialog-magazin.de](http://www.dialog-magazin.de)



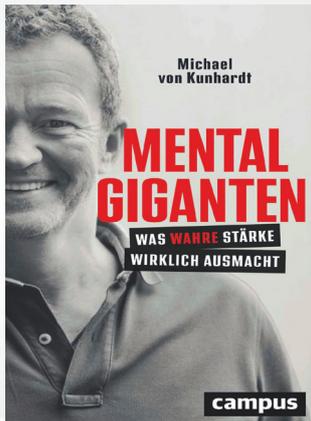
**DIGITALISIERUNG**

# **EINE GENERATION MACHT SICH AUF DEN WEG**

Interview mit Valona Avdimetaj, Tessa Irrgang, Martin Lager, Dominik Meinshausen, Virginia Oettler und Lucas Zoller, Gründungsmitglieder der Vereinigung der Wirtschaftsjuristinnen und -juristen (VWJ)

# LITERARISCHER DiALOG RÜCKBLICK

2016 Michael von Kunhardt



ISBN-13:978-3593512648

2017 Barbara Liebermeister



ISBN-13:978-3869367507

2018 Jürgen Zirbik



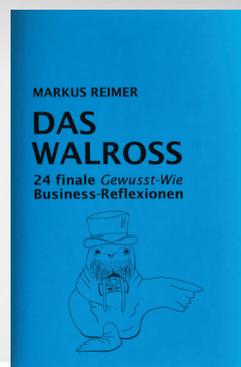
ISBN-13:978-3944240152

2019 Philip Keil



ISBN-13:978-3981611892

2021 Markus Reimer



ISBN-13: 978-3982402604

2021 Thilo Baum



ISBN-13: 978-3948560010

Welches  
Werk  
kommt  
2022  
hinzu?

- ★ Literarischer Rückblick auf viele Jahre DiALOG Fachforum und DiALOG Club ★
- Referentinnen und Referenten, die für ihren Vortrag ein Buch im Gepäck dabei hatten ★
- Literatur rund um die Themen Enterprise Information Management und Digitalisierung
- ★ Immer wieder lesenswert, höchst interessant und unterhaltsam ★
- Sie gehören auf jeden Fall in jedes Bücherregal und sind immer einen zweiten Blick wert ★

# Alles scheint schon erzählt zu sein oder doch nicht?

Ist ein digitaler Kompass für EIM noch zeitgemäß? Ist Digitalisierung eigentlich nachhaltig?

Liebe Leserin, lieber Leser,

der soziale Frieden ist in Gefahr! Generation Z vs. Digital Immigrants! Die einen rufen: „Der Ressourcen Raubbau muss gestoppt werden!“, die anderen sind stolz auf die Errungenschaften und fühlen sich ungerecht behandelt. Die Generation Z nimmt den Freitag als Botschaft für Nachhaltigkeit und Klimaschutz in Beschlag, eigentlich nichts Falsches. Ja, wenn da nicht die Frage im Raum stünde: Ist der digitale Hype, die Digitalisierung eigentlich grün?

Mehrere große Zeitschriften titulierte schon „Der Bitcoin ist eine Umweltsau“ oder „die Server der Plattformen wie Netflix, Amazon, YouTube & Co. emittieren so viel CO2 wie ganze Staaten zusammen“. Experten prophezeien gar, dass diese Rechnerfarmen alle 18 Monate ausgetauscht werden müssen. Und schon sei die Frage erlaubt: „Elektroschrott vs. Papierverbrauch“ – was ist besser? Die Optimisten sehen in der Langzeitspeicherung der Daten ein nachhaltiges Ressourcenmanagement. „Daten = Wissen ist der Wettbewerbsfaktor Nr. 1“, exponentiell ist die Steigerungsrate mit allem Drum und Dran, vom Stromverbrauch ganz zu schweigen.

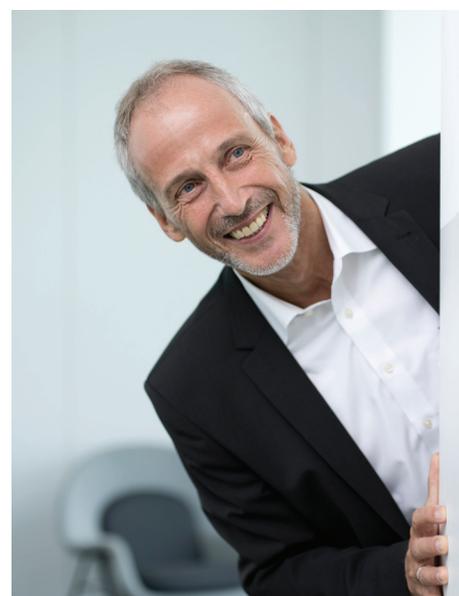
Aber von dieser „Umweltsünde“ spricht Greta & Co. nicht, dennoch frage ich Sie, haben Sie schon einmal darüber nachgedacht? Hand aufs Herz: Ich nicht! Die Digitalisierung ist also nicht nur Chance, sondern auch Fluch zugleich. Aber wen interessiert? Und warum eigentlich nicht?

Es ist offensichtlich wie bei jeder Innovation. Es ist ganz einfach: „Ein Segen dieser menschliche Erfindergeist. Ein großartiges Erlebnis dieser Fortschritt und oft eine tolle Vereinfachung des Alltags. Und so ist es auch in der digitalen Veränderung unseres Alltags. Alles hat seine Licht- und Schattenseiten.“ Es kommt darauf an, wie wir damit umgehen. Ich plädiere für die Chance offen zu kommunizieren und nachhaltig damit umzugehen. Meine Oma kannte letzteres Wort offensichtlich nicht und sagte dazu: „sparsam“. Passt auch, warum nicht?

Gerade diese einfachen Worte, ja ich möchte sagen, die generationsübergreifenden Ausdrücke, die alle verstehen, sollten wir nutzen um über unsere Errungenschaften, die Herausforderungen aber auch die Risiken zu besprechen und zu informieren. Ohne den erhobenen Zeigefinger oder gar Schlimmeres, sondern mit Respekt, Demut und praktischer Erlebnismotivation. Diese Ausgabe des Jahrgangs 2022 in der neuen Dekade ist ein wertvoller Beitrag, damit wir Digitalisierung als Herausforderung begreifen! So wird Papier per se nicht verschwendet (a.d.R. das Magazin als Druckversion), Menschen berichten mit viel Engagement von ihren ersten Schritten und Erfolgen und Experten teilen ohne Rechthaberei ihr Wissen. Sie, liebe Leser: innen, können entschleunigt nachschlagen wie es einer jungen Generation gelingt Haltung und Verantwortung zu übernehmen, wie man Recht und Anstand

im Umgang mit Daten und Wissen in Einklang bringt oder sich vor unlaute- ren Angriffen schützt. Ich sage allen, die sich für diese Ausgabe engagiert haben, meinen herzlichen Dank. Es gibt noch über so viele Themen zu berichten, denn EIM - Enterprise Information Management ist nicht nur Vision sondern auch durch unsere Historie des DiALOG-Konzeptes (a.d.R. Club, Magazin, Award) eine Mission mit praktischem Nutzen, trendigen Informationen und vielen noch nicht erzählten Erfolgsgeschichten.

Viel Spass beim Lesen wünscht  
Ihr DiALOG Magazin Fan  
Steffen Schaar



Lernen für den Augenblick

46

Trendsetter im Gespräch 06



Sammeln für die Big Data Strategie

68

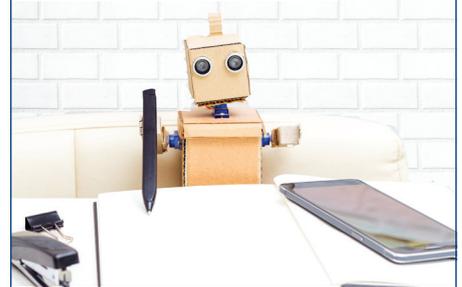
Preisträger stellen sich vor 25



Mit offenen Karten gegen Hacker

18

Das Ende des Tintenfüllers 50



Professionelle Connection finden

58

Warum groß, wenn es auch klein geht 42



Schluss mit förmlich

38

Inhaltlicher Hinweis zum Thema Gendern

In manchen Beiträgen verwendet die Autorin bzw. der Autor aus Gründen der besseren Lesbarkeit bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern die männliche Form. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat nur redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung.



Digitalwährung auf dem Prüfstand

64

Nicht zu spät zum Hinweisgeben 22



Impressum  
DiALOG - Das Magazin für den digitalen Wandel  
Ausgabe 2022.

Haben Sie Anregungen, Fragen oder Kritik?  
Über Ihr Feedback freuen wir uns.

Herausgeber:  
The Quality Group GmbH  
Konrad-Zuse-Platz 1, 71034 Böblingen  
Telefon: +49 7031 306974-100  
Internet: www.tqg.de

Verantwortlicher Redakteur:  
Steffen Schaar  
Telefon: +49 7031 306974-201  
E-Mail: steffen.schaar@tqg.de

Redaktion:  
Cornelia Geiselhart  
Telefon: +49 7031 306974-204  
E-Mail: cornelia.geiselhart@tqg.de  
Simon Feess  
Telefon: +49 7031 306974-202  
E-Mail: simon.feess@tqg.de

Nina Meier-Hagedorn  
Telefon: +49 7031 306974-203  
E-Mail: nina.meier-hagedorn@tqg.de

Bildnachweis:  
123RF, art4all/shutterstock.com, DiAOG Club, dreamstime, fotolia, Graphic Stock, Hubtex, Jürgen Zirbik, K11, LCS, Markus Heisler, Markus Reimer, Martina Zindler, Michael von Kunhardt, minubo, Philipp Keil, Rebecca Hammer, The Quality Group, Thilo Baum, VWJ, VOI.



- 3 Editorial
- 6 Trendsetter im Gespräch  
Eine Generation macht sich auf den Weg
- 18 Mit Open Source gegen Hacker  
Spiel mit offenen Karten
- 22 EU-Whistleblower-Richtlinie  
Besser spät als nie
- 25 DiALOG-Award 2021  
Finden statt suchen (HUBTEX)  
Transformation @ Janitos (Janitos)  
Mehr Erfolg dank Datentransparenz (minubo)  
Compliance als Kontinuum statt Momentaufnahme (MunichRe)  
Arbeitsschutz - Unfälle intelligent vermeiden (SPIE)
- 38 Unternehmenskommunikation  
Die förmliche Sprache hat ausgedient
- 42 TQG-LotterySuite  
Warum groß, wenn es auch klein geht?
- 46 Lebenslanges Lernen  
Lernen für den Augenblick
- 50 Signature Excellence  
Elektronische Signatur - das Ende des Tintenfüllers?
- 54 Virtuelle Events  
Von der Infoveranstaltung zum Networking-Event
- 58 Connect Professionals  
The missing Link
- 62 Nachgefragt  
Drei Fragen an... Yves Alain Lambert
- 64 Bitcoin  
Digitalwährung auf dem Prüfstand
- 68 Big Data Strategie  
Sammeln alleine reicht nicht
- 72 Lieferkette im Mittelstand  
Chancen als Zulieferer nutzen
- 78 Jura verständlich  
Kommunikation von Recht
- 82 Return  
Das große Ganze

**Haftungsausschluss:**  
Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts übernehmen Herausgeber und Redaktion keine Gewähr.

Lieber Herr Reimer,  
ich schreibe Ihnen diesen Brief, damit Sie sich freuen.

Wenn man heute im Social Medien nach Trendsettern, Visionären oder Garanten hochkarätiger authentischer Digitalisierungsmachern sucht, findet man Sie. „Kurz inhalieren und Ihre Botschaften einsaugen und schon will man mehr wissen“ - so erging es mir. Denn als leidenschaftlicher Berater und Visionär der digitalen Transformation war ich sofort angetan, mit welcher Klarheit und Treffsicherheit Sie sich positionieren. Als promovierter Philosoph und ja, hier musste ich zweimal hinschauen, ist es schon außergewöhnlich, wie Sie Grenzen sprengen: „Kreativität steht neben Phantasie, Innovationen fallen in Paradoxien und Ideen dürfen in Sackgassen enden.“ Die Leitplanken sind verschoben!

Da musste ich Sie kennenlernen und nach nicht mal zwei Minuten telefonieren, stellten wir fest, dass unser Puls, unser Herz für digitale Veränderung im Gleichschritt schlägt. Und so hatte ich Sie! Dann im DiALOG Club'21 sprengten Sie mit Ihrem Vortrag alle virtuellen Ketten. Es ging los, es ging ab und so gaben Sie mir die Steilvorlage, mich zu trauen, für unsere diesjährige Ausgabe im Magazin den Menschen Markus Reimer herauszufordern. Denn langweilig wäre es, Sie einfach nur vorzustellen. Ich mache es anders.

Nun also, lieber Markus Reimer, werde ich meine anstandsgetriebene Zurückhaltung ablegen und möchte Sie zum Duell bitten, so im klassischen Tennis Einzel. Zu eintönig! Lassen Sie uns lieber beide ein starkes Doppel bilden. Den ersten knallharten Aufschlag übernehme ich und Sie sind der offensive Netzspieler, der mit dem knallharten Return die Punkte macht. Übrigens, diese Taktik nennt man die preußische Eröffnungsvariante. Also gleich von der ersten Minute an Vollgas geben, das ist doch genau ihr Ding, oder täusche ich mich etwa? Stehe ich doch mit einer Urgestalt auf dem Platz, mit einem typischen Bayer auf einer Seite. Stolz, aber schon angespannt und ein bisschen nervös, denn Ihr Wissen, Ihr Kredo nie verlegen zu

sein, Dinge auszusprechen, die mancher Zögling nicht wahrhaben will oder gar nie gehört hat, verpflichten mich mithalten zu können. Also los! „Das ist der Reimer, der bricht auf der Suche nach neuen Lösungen die Grenzen des traditionellen und kausalen Denkens auf. Der animiert, der motiviert, der bringt Sie zum Staunen und fordert dabei unbedingten Umsetzungswillen.“ Nur einige wenige der begeisterten Aussagen nach seinen Vorträgen. Nicht genug, lesen Sie erstmal seine neuesten Bücher: „Die Seegurke“, „Das Walross“, „Der Seeigel“. Diese Kurzgeschichten machen süchtig. Als Gute-Nacht-Geschichten völlig ungeeignet, denn Sie können nicht mehr einschlafen! Ja, hab's durch, denn Sie wollen loslegen, machen, aufrütteln, umsetzen, andere mitreißen, Erfolg haben. Ausprobieren was der Reimer als Wissenskategorien, als Lebensweisheiten, als digitaler Transformationsmotivator so treffend postuliert.

Lieber Herr Reimer, lassen Sie mich nicht alt aussehen und hauen Sie einen raus. Ich stelle mich darauf ein, dass wir weiter im Spiel bleiben, denn unser „digitales“ Duell ist ein Langläufer, ein „Grenzen sprengendes Match“. Motivieren Sie uns für manche Durststrecke, vielleicht auch Satzverluste, aber geben Sie uns Ihren Spirit, um am Ende nicht als Verlierer dazustehen.

Ich freue mich auf Ihren Return, ganz im (DiALOG)-Sinne und bin Ihnen schon jetzt hochachtungsvoll verbunden.

Ihr Fan Steffen Schaar



Herrn Reimers „Return“ finden Sie auf S. 82





Trendsetter im Gespräch

# Eine Generation macht sich auf den Weg

VWJ, die Vereinigung der Wirtschaftsjuristinnen und Wirtschaftsjuristen, ist ein ganz neues Pflänzchen am Horizont der Digitalisierungsherausforderungen in Unternehmen. Junge, mutige Menschen der Generation Y haben sich zusammengetan, um durch die Gründung einer Berufsvereinigung ihren Stolz, ihre beruflichen Ziele aber auch ihre persönlichen Interessen zu positionieren. In 2021 wurde der Grundstein gelegt, um Ausgebildete der noch relativ neuen Berufsgruppe deutschlandweit nachhaltig zu vernetzen. Zweck der Vereinigung ist die Wahrung, Förderung und Vertretung von Berufsinteressen von Wirtschaftsjuristinnen und Wirtschaftsjuristen, das heißt Studierende sowie Absolventinnen und Absolventen eines wirtschaftsrechtlichen Studiengangs mit dem Abschluss Bachelor of Laws (LL.B.) oder Master of Laws (LL.M.). Die Vereinigung beschäftigt sich mit sämtlichen Themen, die diese Berufsgruppe der Wirtschaftsjuristen tangieren. Vor allem aber ist sie bereit, die Veränderungen und Herausforderungen mit jugendlichem Elan und wertvoller Ausbildungskultur anzugehen. Sie möchte Wirtschaftsjuristen auf dem Weg in die Organisationen und Unternehmen eine wertvolle, weil ausbalancierte, fachliche Ergänzung sein, die das Business sowie Regelkonformität, Rechtssicherheit und Beratungskompetenz vereint.

Da scheint einiges in Bewegung zu sein, wenn man sich in diesen Alumni Kreisen umhört oder mittendrin dazu gehört. Woher kommt das Engagement, was läuft falsch, wenn sich eine neue Ausbildungsrichtung etabliert und dabei auf Vorbehalte stößt? Wer sind die Verweigerer, wer die Treiber? Was bewegt diese Generation, sich ehrenamtlich offensiv zu engagieren? Diese Fragen und viel persönliche Neugier hat uns dazu bewogen, dieses „Initiativ-Team“ kennenlernen zu wollen und mit ihnen das Interview in der Rubrik „EIM – Kompass“ zu führen. Sechs der sieben Gründungsmitglieder sind unserer Einladung gefolgt, Laura Herr war leider verhindert. Lesen Sie von Emotionen, Leidenschaften, Vorstellungen, Wünschen und Ideen, diese digitale Welt und die komplexen und gleichzeitig agilen Veränderungen zu gestalten, ohne dabei den Stab der Errungenschaften der vorherigen Generationen zu brechen.

*Steffen Schaar: Herzlichen Dank liebes VWJ-Gründungsteam, dass ihr euch in der Rubrik „EIM-Kompass“ unseren Lesern für dieses Interview bereit erklärt habt. In der lockeren und hoffentlich angenehmen Gesprächsrunde (A.d.R.: alle nicken sehr freundlich) haben wir uns vorab auf das „Du“ verständigt und so starte ich ganz spontan: „Stellt euch als VWJ mal vor, so nach dem Motto – wir haben uns auf den Weg gemacht, weil ...“*

Virginia Oettler: Ich glaube, die größte Vision, die wir hatten, war unsere Berufsgruppe zu vernetzen. Der Netzwerkgedanke, der prägt uns am meisten im Sinne des VWJ. Darin steckt das größte Potenzial, um unsere Ziele zu erreichen. Das beginnt bei den noch Studierenden und geht immer weiter ins Berufsleben hinein.

*Schaar: Braucht man dazu eine Vereinigung? Ein ehrenamtliches, gesellschaftliches Vereinsinteresse verpflichtet, braucht lebendige Strukturen und Ziele. Wie verbindet ihr euer Engagement von der Ausbildung bis hinein die Unternehmen mit dieser Grundidee?*

Lucas Zoller: Den VWJ haben wir aus Überzeugung gegründet, eine Plattform oder Bindeglied zwischen den verschiedenen Welten sein zu wollen. Wir als noch junge Berufsgruppe der Wirtschaftsjuristinnen und -juristen schlagen die Brücke zwischen Unternehmen, berufstätigen Wirtschaftsjuristen als auch Studierenden. In Zukunft sehen wir unseren Fokus auch weitergefasst, um zwischen Wirtschaft und akademischer Welt Potenziale mitzugestalten. Kommunikation ist vielleicht gerade in unse-

rer Generation eine der wertvollsten Grundbausteine des Erfolges und die können wir als gut ausgebildete Fachkräfte in unserem Bereich besonders wertvoll nutzen.

*Schaar: Ist denn bei der Entscheidung zu diesem Studium oder auch zu der Berufswahl Wirtschaftsjurist schon klar, wohin der Weg geht? Wie war es bei euch?*

Zoller: Wenn man sich für einen wirtschaftsrechtlichen Studiengang entscheidet, stehen einem eigentlich sehr viele Türen offen. Im Jurastudium ist die eigentliche Reise klar bestimmt: Richter, Staatsanwalt, Rechtsanwalt. Wir sind da, glaube ich, weitaus diverser aufgestellt. Das liegt auch daran, dass wirtschaftsrechtliche Studiengänge nicht standardisiert sind. Alle Studiengänge haben andere Schwerpunkte, aber einen gemeinsamen Kern, das



Dominik Meinshausen

Dominik Meinshausen hat Wirtschaftsrecht an der HTWG Konstanz (LL.B.), der UTS Sydney und der HTW Berlin (LL.M.) studiert. Derzeit arbeitet er im General Counsel's Office bei EY.

Lucas Zoller studierte Legal Management an der HTWG Konstanz (LL.M.). Aktuell arbeitet er als Legal Counsel bei Octopus Energy Germany.



Lucas Zoller

Wirtschaftsrecht. Und das ist eigentlich das Schöne an der ganzen Sache, weil nach dem Bachelor dann noch die Möglichkeit besteht, auch noch einen anderen Schwerpunkt einzugehen und sich breiter aufzustellen.

Schaar: Ich spüre, ihr wisst was ihr wollt. Also welche Stärken, Kompetenzen konntet ihr im Studium erwerben bzw. was ist euer Mehrwert im Unternehmensumfeld, z.B. einer Rechtsabteilung?

Valona Avdimetaj: Ich würde jetzt aus eigener praktischer Erfahrung sagen, dass wir die Funktion des Übersetzers und Mittlers zwischen rechtlichen Kompetenzen und Anforderungen und praktischem Verständnis des Business im Umgang mit Themen, Kollegen und Teams ausfüllen. Wir haben verstärkt die Lösungsbrille auf, z.B. gestalten wir juristische Sachverhalte verständlicher für die Kunden- bzw. Anwendersicht. Die Lösungsorientiertheit ist unser Mehrwert, nicht nur Probleme entdecken. Das ist Teil unserer Ausbildung und macht uns neben unseren rechtlichen Kompetenzen so interessant für Unternehmen.

Schaar: ... in der Werbebroschüre einer Hochschule für diese Studiengänge las ich neulich erst: „Wirtschaftsjuristinnen

und -juristen sollen Problemen vorbeugen, sollen Problemlöser sein und sollen Konflikte lösen.“

Tessa Irrgang: Ja, am Beginn des Studiums wusste ich noch nicht, wo die Reise hingeht. Es war wichtig für meine Berufswahl, dass ich mein Studium auch später noch in verschiedene Richtungen gestalten kann. Man lernt

**Das ist ja gerade das Tolle an dieser Vereinigung, dass jeder der quasi einen wirtschaftsjuristischen Hintergrund hat, dort seinen Platz findet, egal in welche Richtung er sich entwickelt, egal wie alt er ist, wie viel oder wenig Erfahrung er hat.**

Tessa Irrgang

im Studium ganz klar die Problemlösung, man lernt Probleme zu erkennen, wo dann viele anhalten und das Problem zur Lösung weitergeben, da setzen wir an und können weiterdenken. Wir bilden diese Brücke zwischen Wirtschaft, Jura und IT. Durch diese Verbindung von übergreifenden Sachkompetenzen und Fachgebieten schon im Studium haben wir Weitblick, den Lösungsfokus quasi als Startkapital.

Martin Lager: Ich denke, die Lösungsorientiertheit, die findet sich auch im Jurastudium. Man hat ein Problem,

dann löst man es. Der Vorteil an unserer Ausbildung ist jedoch, dass der wirtschaftliche Kontext immer Bestandteil von Lösungen ist. Das Betriebsklima, die Produktsituation, der Markt, all dies mit in den Entscheidungsprozess einzubeziehen, ist unsere Stärke.

Zoller: ... die Akzeptanz ist, glaube ich, sehr wichtig in der Unternehmenswelt, ein Problem zu verstehen und ein Problem zu erklären, das können auch andere, aber das Thema dann so darzustellen, dass andere es auch akzeptieren, dass sie den Rechtsrat

akzeptieren und auch umsetzen, da fühlen wir uns, ich mich zu Hause...

Schaar: Ich bin positiv überrascht und begeistert von der Überzeugung, wie ihr euren Gestaltungsanspruch, eure Kompetenzen beschreibt. Das ist nicht immer so. Woher nehmt ihr das Selbstbewusstsein, Probleme zu lösen? Ihr seid die Generation Y. Also meine Oma sagte früher: „Wenn Du was lösen willst, dann musst Du vorher Erfahrung sammeln“. Wer oder was hat euch dieses Bewusstsein verabreicht?



Valona Avdimetaj studiert Legal Management (LL.M.) an der HTWG Konstanz. In ihrem letzten Semester schreibt sie ihre Masterarbeit bei der KPMG AG im Bereich ESG und Datenschutz.

Dominik Meinshausen: Weil wir ein unglaublich praxisnahes Studium bekommen haben, zum einen die praxisnahe Lehre, die Professorinnen und Professoren kommen aus der Praxis und zeigen uns anhand von praxisnahen Fällen, wie wir Probleme lösen können. Und zum anderen, weil wir schon im Studium in die Praxis gehen, durch Praktika, durch das Praxissemester, durch freiwillige Praktika.

Schaar: ... das haben andere auch?

Meinshausen: Ja, nur in unserer Ausbildung als Hauptfach (lacht)...

Oettler: ... und die Methodik des Lernens verändert sich. Weg von auswendig lernen, hin zu „verstehen“ lernen. Grundprinzipien weiterzuführen, zu entwickeln, nie ausgelernt zu haben als Leitmotiv zu akzeptieren.

Schaar: *Lebenslanges Lernen – in meiner Generation völlig aus der Norm und die tut sich ja jetzt bekanntlich nicht gerade leicht mit dem „Hochgeschwindigkeitszug“ der Digitalisierung bzw. der wahnsinnigen agilen Transformation da hin. Ihr habt's leicht: ... mit der Muttermilch gleich noch das Internet aufgesogen. Wie steht ihr zum Thema Digitalisierung? Als Bindeglied zwischen Technik und Lösungsorientierung im Unternehmensumfeld, „Kindergeburtstag“ oder doch mehr?*

Oettler: Digitalisierung klingt immer viel grösser, als es letztendlich ist, es ist ja nicht von heute auf morgen passiert, wir hatten ja nicht auf einmal Computer, Smartphones, etc., es war eine schrittweise Entwicklung, die natürlich rasant ging. Klar, wir sind damit aufgewachsen, wir haben direkt angefangen und hatten die Entwicklung noch in unserer Kindheit, was natürlich das Erlernen viel schneller und einfacher gemacht hat. Was ich aber sehe, ist, dass es auch viele Prozesse vereinfacht, es ist ressourcensparend in vielerlei Hinsicht und gleichzeitig schafft es Arbeitsplätze. Es legt einen neuen Schwerpunkt in der Arbeitswelt, den man nicht ignorieren kann und den man nicht ignorieren sollte, weil sonst rennt man dem Zug hinterher und bekommt ihn nie. Also einfach aufspringen und alle Ressourcen dahingehend auch ausrichten, dabei aber das Menschliche nicht verlieren.

Schaar: Es freut mich wie dynamisch ihr die Themen anstrebt, andere reden von Angst, Respekt oder schauen gar weg. Denn eines ist klar, es wird Veränderungen geben. Vor allem auch im Rechtsbereich. Wie stellt ihr euch und was versteckt ihr hinter dem Modewort Legal Design Thinking?

Zoller: Schwierig [alle lachen]. Da haben viele so ein gefährliches Halbwissen, was z.B. dieses Thema angeht und deshalb bin ich da auch vorsichtig, mich als Experte darzustellen. Aber ich glaube, dass wir uns entschieden haben, nicht von der Digitalisierung getrieben zu werden, sondern Treiber der Digitalisierung zu werden. Diese nicht uns beherrschen zu lassen, sondern wir wollen diese Themen beherrschen. Das fängt mit einem grundsätzlichen Verständnis vom Thema Digitalisierung an, wie



ich das für meine Bedürfnisse übersetzen kann und stelle den Nutzen in den Vordergrund.

Oettler: Ich verbinde das mit der Grundfrage: „Wie nehme ich Leute mit, die vielleicht auch Angst davor haben“. Wichtig ist das Change Management, wie kommuniziere ich, wie trainiere ich die Mitarbeiter. Das ist das Wichtigste, glaube ich. Ängste wahrnehmen, denn sie sind ja auch eine Tatsache. Angst kann man ja auch nicht erklären, aber man sollte sie hören und dann kann man da ja auch Lösungen schaffen und auch entgegenwirken.

Lager: Für mich stellt sich die Frage nach dem Wie. Unsere Generation sollte die Älteren [lachen] mitnehmen, weil die Digitalisierung ja nicht da ist, um es schwieriger zu machen, sondern einfacher. Ich glaube, das ist auch der Faktor, warum wir uns leichter tun, weil wir es als Vereinfachung und nicht als Problem wahrnehmen. Ich glaube auch da an die Challenge, alle mitzunehmen.

Meinshausen: ... und die Digitalisierung ist für uns so spannend, weil wir hier aktiv das Recht mitgestalten können, es gibt noch so viele ungelöste Fragen, Probleme, Herausforderungen, die wir dann mit lösen, das Recht dahingehend gestalten können.

*Schaar: Ich freue mich über eure Worte, die mir zeigen, ihr habt ein breites Verständnis für die Herausforderungen, die mit der Digitalisierung und der Veränderung des Alltags auf uns zukommen. Den generationsübergreifenden Ansatz, den ich da heraushöre, finde ich besonders wertvoll. Wie geht ihr mit dem Anspruch des stetigen Lernens als neue Lebensmaxime um?*

*ders wichtig oder habt ihr schon alle mitgerissen?*

Irrgang: Nein, was wir besonders verinnerlichen, ist ein offenes Ohr zu haben, zuzuhören, lernen offen zu sein für neue, andere Methoden, die sich eventuell mit anderen nicht so ganz decken, die man jetzt anwendet. Mit unserer Vereinigung wollen wir allen zuhören, da sein und versprechen, dass man natürlich jeden abholt. Egal in welcher Richtung man sich aus dem Wirtschaftsrecht heraus entwickelt und seinen Platz findet, egal wie alt er ist, wie viel oder wenig Erfahrung er hat. Man kann von je-

**Die Digitalisierung ist für uns so spannend, weil wir hier aktiv das Recht mitgestalten können, es gibt noch so viele ungelöste Fragen, Probleme, Herausforderungen, die wir dann mit lösen, das Recht dahingehend mitgestalten können.**

Dominik Meinshausen

Lager: Ich glaube, das ist heute überall der Fall, dass man sich ständig weiterentwickeln muss. Ich glaube, es gibt keinen Bereich, in dem man ein Studium abgeschlossen hat und dann war es das für die nächsten 50 Jahre, weil sich auch einfach die Welt so schnell verändert. Die Digitalisierung ist da wahrscheinlich das anschaulichste Beispiel. Das Handy war vor 15 Jahren noch ein dicker Klotz und heute kann es mittlerweile fast alles, und deshalb glaube ich, wenn man rangeht und denkt, man muss sich nicht weiterbilden, dann ist man in der heutigen Arbeitswelt komplett falsch.

*Schaar: Ihr habt euch aufgemacht, gesellschaftliche Verantwortung für eine Berufsgruppe zu übernehmen, Hacken dran. Ihr steht persönlich mit Herzblut dahinter, die Mechanismen der digitalen Transformation zu bewältigen und in die Organisation einzubringen, ihr seid lösungsorientiert geschult und gewappnet. Was ist da dann noch beson-*

dem lernen, von jeder Sichtweise, die man vermittelt bekommt, von jedem Gespräch das man führt, auch von jedem Unternehmen, das vielleicht irgendwie eine Rolle spielt, wo man arbeitet, wo andere Leute arbeiten. Besonders für unsere Generation, ist Erfahrung zu sammeln, von anderen lernen und stetig sich einzubringen die wichtigste Eigenschaft.

*Schaar: Sehr schönes Stichwort. Virginia, dich möchte ich fragen, da du auf anderen Wegen schon erste Erfahrungen gesammelt hast. Du hast das Juristengebiet verlassen und dich in das Gebiet Human Ressource gewagt. Was würdest du anderen raten, die jetzt Wirtschaftsrecht studieren, ist es eine Chance oder ein Wagnis?*

Oettler: Eine Chance, denn ich bin kein Exot, das merkt man immer wieder. Ich habe mich auch für das Wirtschaftsrechtstudium damals aktiv beworben und ich wusste schon, ich will ins HR. Aber ich habe mit Absicht



*Tessa Irrgang*

Tessa Irrgang studierte Wirtschaftsrecht (LL.B.) an der HWR in Berlin, bevor sie sich entschied, noch eine Ausbildung zur Notarfachangestellten zu absolvieren. Sie arbeitet ab Sommer in einer Berliner Kanzlei mit Fokus auf Immobilien- und Gesellschaftsrecht.

nicht Personalwirtschaft studiert, ich habe gedacht, ich muss mich schon ein bisschen abheben, es gibt viele die Personalwirtschaft studieren. Letztendlich merke ich, es gibt viele Kommilitonen, die diese Richtung einschlagen und das Gleiche gedacht haben. Was ich aber auf jeden Fall raten würde, ist Praktika zu machen, Werkstudent zu sein, da lernt man nochmal was ganz anderes. Und klar, ich habe Arbeitsrecht gehabt und ich hatte BWL-Veranstaltungen. Aber Personalwirtschaft im Unternehmen ist nochmal was ganz anderes. Und deswegen würde ich immer wieder jedem raten, früh Erfahrungen zu sammeln und sich dann auch zu trauen. Ich bin dann ja auch von der Personalabteilung direkt in die Beratung und da wurde ich auch nicht sofort mit offenen Händen empfangen.

*Schaar: Das zeigt Standing, Selbstbewusstsein, Mut und Courage. Braucht man das auch, wenn man so eine Vereinigung wie den VWJ gründet? Welche Ziele habt ihr eigentlich?*

Lager: Wir haben uns natürlich Ziele überlegt. Kurzfristig versuchen wir unsere Veranstaltungsreihe zu etablieren, unsere Mitgliederbasis zu vergrößern, mehr Mitglieder zu gewinnen. Wir fördern den Austausch untereinander, wir haben z.B. jetzt angefangen Slack, die Kommunikationssoftware, aktiv zu nutzen und damit den Netzwerk-Gedanken noch mehr ins Zentrum zu rücken, damit die Leute sich viel einfacher austauschen können. In drei Jahren geht es natürlich auch schon darum, dass wir beispielsweise VWJ Schulungen mit Nachweisen anbieten können, dass der Jahreskongress ein wirkliches Highlight im Jahr ist, dass man dann auch viele Stimmen hat, dass wir wirklich eine gute Meinungsvertretung sind.

*Schaar: Okay, Marathon oder eine Sprintdistanz? Kann man mit euch länger rechnen?*

Virginia Oettler hat Wirtschaftsrecht an der HTW in Berlin (LL.M.) studiert. Derzeit arbeitet sie im Bereich HR-Transformation bei Deloitte Consulting.

Meinshausen: Wir werden wahrscheinlich nie alles erreicht haben, denn es ist ein sehr langer Prozess, Martin hat es schon angesprochen, das Thema Interessenvertretung ist sicherlich unser langfristiges Ziel und das wird uns wahrscheinlich noch Jahrzehnte beschäftigen, unsere Interessen in Politik, Gesellschaft und Wirtschaft zu vertreten.

*Schaar: Heute als frisch gebackene Wirtschaftsjuristen in der Wirtschaft angekommen, morgen Verantwortung in Stabpositionen. Habt ihr schon mal darüber nachgedacht, dass ihr auch diese Erfahrungen später als Vermittler, Berater weitergebt?*

Avdimetaj: Ich glaube schon. Unser „Mentoring Programm“, was eines unserer mittelfristigen Ziele ist, verkörpert das ganz gut. Der Kerngedanke unserer Vereinigung ist, den Wissenstransfer besonders zu unterstützen und dadurch einen Mehrwert für unsere Mitglieder zu generieren.

Zoller: Wir sind auch ein Berufsverband und wir sind auch sehr, sehr stolz darauf, hauptsächlich berufstätige Mitglieder zu haben, aber zeitgleich haben wir auch studierende Mitglieder. Es ist uns ganz wichtig, dass wir die Studierenden auch mitnehmen, denn die sind ja auch die zukünftigen Berufsmitglieder, ordentliche Mitglieder und somit unser Nachwuchs.

*Schaar: Wie konkret könnt ihr heute schon sein oder wollt ihr werden?*

Zoller: Wir werden Organisationen aus unserer Berufsgruppe heraus prägen wollen, die zukünftigen General Counsel einiger Unternehmen sein, aber ich würde es auch nicht ausschließen, dass der eine oder andere Wirtschaftsjurist Vorstandsmitglied wird und vielleicht den Bereich IT komplett abdeckt. Wie gesagt, wir



Virginia Oettler



Martin Lager

Martin Lager befindet sich in seinem letzten Semester des Master of Laws an der Universität Mannheim. Zuvor studierte er an der FH Bielefeld sowie an der City University of Hong Kong.

sind sehr breit aufgestellt. Aber was wir uns natürlich auch wünschen würden, dass wir uns alle irgendwann selbstständig machen können und selbst Rechtsberatung - in welcher Form auch immer - in Verbindung mit verschiedenen Dienstleistungen anbieten können. Das können wir aktuell nicht, da sind die gesetzlichen Grenzen leider im Weg.

*Schaar: Ich durfte vor drei Jahren Professorin Frau Dr. Klodt-Bussmann von der HTWG Konstanz auch in diesem Titelinterview zu ihrer Wahrnehmung auf dem Weg zur digitalen Transformation und vor allem aus der Sicht der Lehre für die Wissensträger oder Unternehmenspro-*



*tagonisten für morgen begleiten. Und sie sagte damals, sie sei stolz darauf, den Wirtschaftsjuristen neben wirtschaftsrechtlichem Fachwissen auch Wertemitzugeben, die Kompetenz, sich auch für die Business Unit von morgen aufzustellen. Was würdet ihr der Hochschulbildung mit dem Wissen von heute noch besser machen wollen? Was habt ihr vermisst? Gibt es da etwas? Oder nö, alles prima, wir sind aufgestellt?*

Oettler: Die Ausbildung sollte vor allem immer aktuell bleiben, sich neu ausrichten an den Veränderungen der Organisationsstrukturen, Werteansätzen und noch viel mehr Legal Tech Anwendungswissen vermitteln. Also ich muss sagen, viele Unis reagieren verspätet auf aktuelle Möglichkeiten, aktuelle Rechtsdarstellungen, sie sollten flexibler sein. Meines Erachtens sollten sie auch mehr Wahlmöglichkeiten anbieten, um sich zu spezialisieren. Ja, klar man kann an eine andere Uni gehen, aber im Bachelor weißt du noch nicht, in welcher Art und Weise du dich spezialisieren möchtest oder besser gesagt, viele wissen es nicht. Und es gibt bestimmt ein paar, die es sofort wissen. Deswegen also ich glaube, da sollte man mehr Möglichkeiten schaffen, sich im Bachelor breit aufzustellen, um alles abzudecken, was einen interessiert. Die ersten zwei Semester sind auf jeden Fall Grundausbildung, alles danach kann man auf jeden Fall flexibler gestalten.

Avdimetaj: Dass Wirtschaftsjuristen auch mal als Professoren vor der neuen Generation stehen können. In meiner bisherigen Laufbahn habe ich das nicht erlebt, allerdings durfte ich mit sehr kompetenten Wirtschaftsjuristen zusammenarbeiten. Ich glaube, wenn man dann wirklich einen von seiner Sorte vor sich stehen hat und auch sieht, was man als Wirtschaftsjurist erreichen kann, gibt es dem Wort Empowerment einen viel größeren Wert. Dass man auch mal sagt, auch ein Wirtschaftsjurist ist kompetent genug, Wissen an Studierende zu vermitteln.

Zoller: [lacht] Wenn ich da einhaken darf, auch mal junge Professoren. Was will mir ein Professor kurz vor der Pension über Legal Tech erzählen - schließt sich natürlich nicht per se aus, aber steht in einem gewissen Konflikt. Man muss sich nur die Hochschulen anschauen, Digitalisierung wird da zwar unterrichtet, aber nicht gelebt. Wenn man da mal hinter die Kulissen reinguckt, weiß man wie schlecht Hochschulen aufgestellt sind. Ich wünsche mir junge Professoren, die dann die Themen auch angehen.

*Schaar: ... naja, wie immer: irgendeiner werfe den ersten Ball – wer fängt an? Und verbinden möchte ich das natürlich gleich mit der Frage nach dem: Und was soll, kann besser, anders gemacht werden? Welches Verbesserungspotenzial seht ihr denn?*

Lager: Es gibt einige Unis, also meine z.B. Fachhochschule Bielefeld namentlich, die haben schon ein gutes Angebot. Ich hatte ein Modul, da ging es um Rechte der Digitalisierung, u.a. smart contracts. Das hat mich richtig begeistert, weil es mir vorher nicht so unterkam und der Professor hat es auch sehr gut rübergebracht. Mittlerweile ist das Modul fest etabliert, in Zusammenarbeit mit Bryter [a.d.R.: Legal-Tech-Unternehmen]. Da können die Studierenden quasi ihre eigenen Applikationen bauen und das finde ich den genau richtigen Weg.

Meinshausen: Ich bin auch sehr froh, dass ich im Bachelor Datenschutz und IT-Recht hatte, weil da nehme ich noch sehr viel mit aus dem Studium, was ich jetzt im Job anwenden kann. Und da kann man sich auch als Wirtschaftsjurist ein Alleinstellungsmerkmal erarbeiten, weil da viele Kollegen noch nicht so weit sind.

Oettler: Aber auch Abschlussarbeiten oder auch Blockmodule kann man sehr gut nutzen, um sich weiterzubilden oder den richtigen Weg einzuschlagen. Bei mir hat sich kein Professor in den Weg gestellt und hat gesagt, das ist mir nicht juristisch genug. Sie haben mich alle unterstützt und gesagt, es ist in Ordnung, wenn die Arbeit nur einen leicht juristischen Anteil hat. Es ist nicht vorgegeben, dass man nur eine reine Jura Hausarbeit schreiben darf.

*Schaar: Eure Ideen sind sehr wertvoll für die kommenden Ausbildungsjahrgänge. Ihr seid in der Praxis angekommen, wo gelebte Praxis, Erfahrung und Routine auf euch einprasselt, Digitalisierung teilweise noch buchstabiert werden muss oder Hype Themen wie Legal Tech oder Design Thinking Fremdwörter darstellen. Wie erlebt ihr den aktuellen Digitalisierungswandel in euren Organisationen? Werdet ihr da ausgebremst?*

Zoller: Ich glaube, man begegnet da einfach der Realität. In der Vorlesung klingt alles toll, Digitalisierung hier, Legal Tech da, aber in der Realität arbeitet man mit Menschen, die es nicht nur akzeptieren, sondern auch umsetzen müssen und ich glaube gerade im rechtlichen Bereich, haben viele da, ja, Ängste... oder ein mulmiges Gefühl dabei von ihren Standardprozessen abzuweichen. Aber ich glaube, dass auch da immer mehr die Akzeptanz kommt und auch immer mehr der Druck auf Rechtsabteilungen kommt, denn auch Rechtsabteilungen haben irgendwelche Kostenfaktoren im Hintergrund und dann lautet eben eine Lösung Digitalisierung, auch in diesen Abteilungen.

*Schaar: Kosten sind immer Treiber oder Bremsen – je nachdem, welche Ansätze und Potenziale für ein Um-*

*setzungs- gar Lösungsprojekt dargestellt werden können. Budgets werden zur Messlatte erfolgreichen Handelns auch in der Rechtsabteilung und erzeugen Druck auf Effizienz und den integrierten IT-Technologien übergreifend in allen administrativen Bereichen. Wie seht ihr das?*

Meinshausen: Spannend und es gibt verschiedene Ansätze dazu. So z.B. ob Kosten intern oder extern genutzt werden, um auf Ressourcenknappheit, Verfügbarkeit oder auch Kompetenz in Rechtsgebieten zu reagieren. In der Praxis hat sich gezeigt, dass es beim Thema Outsourcing in der Rechtsabteilung nur sehr schwer möglich, wenn man darunter Personalaustausch steht mit anderen Ländern mit niedrigeren Löhnen. Deshalb sehe ich

**Ich glaube, das ist auch der Faktor, warum wir uns mit der Digitalisierung leichter tun, weil wir sie als Vereinfachung und nicht als Problem wahrnehmen.**

Martin Lager

das größte Potenzial in der Rechtsabteilung zum Thema Kostenreduktion in der Digitalisierung, durch Anwendungen, die den Juristen nicht ersetzen, aber in routinemäßigen Arbeiten unterstützen.

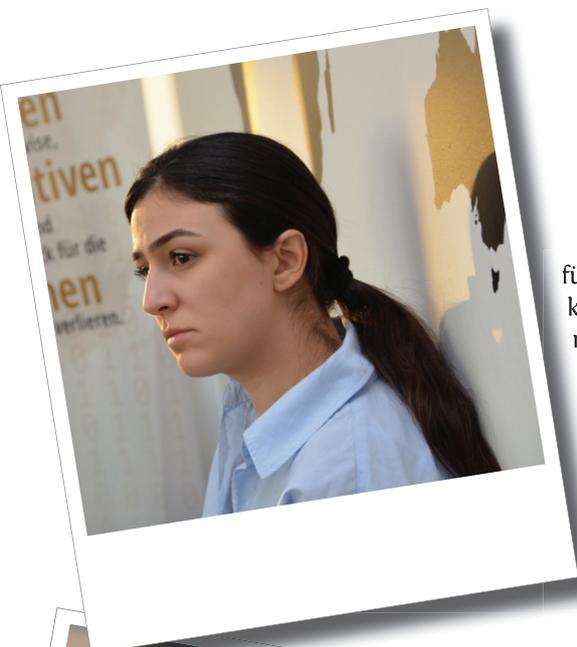
*Schaar: Digitalisierung läutet eine neue Epoche ein, die gilt es zu gestalten. Ein langer Weg wie ihr wisst. Wie steht ihr zum Thema Nachhaltigkeit und Verbindlichkeit in der digitalen Welt. Papierlos arbeiten als Stichwort? Stirnrunzeln?*

Irrgang: Naja, an dieser Stelle möchte ich mal als Exotin antworten. Ich stehe ja nicht komplett in der Wirtschaft, ich komme aus einer ganz klassischen Kanzlei, mittelständisch, nicht groß und global. Es gibt quasi keine Digitalisierung in dem Sinne [schmunzelt]. Der Gesetzgeber jetzt hat seit vielen Jahren den Ansatz auch im Notariat, also auch in den öffentlichen Ämtern, Digitalisierung einzuführen. Aber erstens klappt es von der bundesweiten Sicht nicht, das heißt Deutschland ist noch nicht so weit,

zumindest nicht in den Behörden und auch nicht was die Bereitstellung von Software angeht. Zweitens ist man auch, denke ich, noch nicht so weit, im Notariat auf

Papier zu verzichten, es geht einfach leider noch nicht und da spielt auch viel der Wille von eben Vorgesetzten eine Rolle. Also ich finde schon, dass da auch zu wenig kommt, also dass zu wenig Werbung gemacht wird, zu wenig angeboten wird, um da eben Anreize zu schaffen, sich damit zu beschäftigen. Ich finde das so schade, denn ich bin so begeistert und offen





für die Möglichkeiten die wir nutzen könnten, nutzen sollten. Ich gebe nicht auf es immer wieder anzusprechen...

*Schaar: Und das, wo die Spatzen von den Dächern rufen, dass Digitalisierung der Wettbewerbsfaktor Nr. 1 ist.*

Irrgang: Ja, aber leider sehe ich davon nichts.



*Schaar: Ein geschätzter Experte in Sachen digitaler Strategien, ich nenne ihn den Urvater des digitalen Gedankens in Deutschland [a.d.R. Dr. Ulrich Kamffmeyer] war vor sechs Jahren in diesem EIM-Interview mein Gesprächspartner und sagte damals: „... es gibt keine digitale Kultur in den Unternehmen, weil die digitale Welt noch nicht so richtig angekommen ist“.*

Irrgang: Unterschreibe ich, also definitiv, das ist genau das, was ich versuche auszudrücken. Bei mir ist es einfach nicht angekommen, es ist nicht präsent, obwohl es Gesetzesent-



## Wir haben uns entschieden, nicht von der Digitalisierung getrieben zu werden, sondern Treiber der Digitalisierung zu sein.

Lucas Zoller

würfe und Verordnungen gibt. Zum Beispiel sollte ab dem 1.1.22 bei uns die eAkte eingeführt werden, aber am 25. Dezember, also kurz nach Weihnachten, wurde bekannt gegeben, nein, es gibt ein großes Datenleck, wir können das nicht machen, wir können keine Cloud-basierten Systeme bereitstellen, wir müssen das ganze abbrechen, das wird jetzt erst mal verschoben, auf unbestimmte Zeit. So läuft es immer, man versucht es einzuführen, klappt aber nicht, dadurch beschäftigt sich die Führungsebene absolut nicht mit diesem Thema und stellt das beiseite und sagt, ach, später mal.

Zoller: Ja, also wir kommen, glaube ich, ganz allgemein aus einem sehr „konservativen“ Bereich, der sehr abgeschottet ist.

Irrgang: Klar.

Zoller: ... und den wir als Wirtschaftsjuristen und mit unserer VWJ-Vereinigung aufrütteln wollen oder auch aus dem „Dornröschenschlaf“ holen werden [schmunzelt], denn wir haben den Kosten-Nutzen-Faktor als Triebfeder von Veränderungen auf der Fahne stehen.

*Schaar: Bleiben Sie dran, das wird ein langer Weg, denn Sie werden es mit vielen Argumenten verbinden müssen, die den Menschen und den Organisationen den Nutzen, die Vorteile aber vor allem die Nachhaltigkeit vor Augen halten muss. Habt ihr euch darauf eingerichtet, auf die Zeit danach, wie eben dieser Kamffmeyer sagte: „... die ganze Welt redet immer über Digitalisierung, aber wer redet eigentlich darüber was danach passiert, wenn alles digitalisiert ist.“ Seid ihr bereit dafür?*

Lager: Das ist eine sehr schwierige Frage. Es ist ja nicht so, als würde man sagen, man macht das eine und

dann das andere, die ganzen Bewegungen laufen doch parallel ab. Digitalisierung, Nachhaltigkeit, die Themen sind ja nicht so, als wenn man eins abhaken und dann das nächste machen könnte, es läuft doch Zahn in Zahn. Es läuft doch alles so gleichzeitig neben her und schwimmt ineinander und das ist doch gerade das Dynamische daran. Aber was danach kommt, wenn wir auf dem Stand sind, wo wir jetzt denken, das wäre perfekt? Innovationen gibt es immer. Deshalb kann ich mir nicht vorstellen, dass Stillstand irgendwann mal eintritt.

Oettler: Wahrscheinlich schleichend, so wie die Digitalisierung am Anfang auch schleichend war, es war ja nicht einfach von heute auf morgen.

*Schaar: Also lieber Fahrgast oder Zugführer sein auf diesem Hochgeschwindigkeitszug der Digitalisierung? Steuern oder Erlebnisreise?*

Zoller: Ich denke, wir sind da eher Treiber, weil es auch einfach Vorteile in der juristischen Welt hat, wo kein Papier ist, kann das Papier auch nicht irgendwo abhandenkommen. Also ich glaube es gibt noch sehr viele Synergien, die wir ausschöpfen können. Definitiv. Da ist noch sehr viel Luft nach oben.

*Schaar: ... in technischer oder methodentaktischer Art. Setzt ihr dabei mehr auf die IT als Lösungsbringer oder mehr auf die Umsetzungsmethodik, so einfach von Mensch zu Mensch? Ihr seid die Entscheider von morgen, worauf dürfen wir uns einstellen?*

Oettler: Also ich glaube, für mich persönlich, wenn ich ein Team leite, ein Team steuere, dann soll es ein Team sein, mit Teamgefühl. Weil wir jetzt global arbeiten können, heißt das nicht, dass wir uns jetzt nicht wiedersehen sollen. Ich glaube, dass es viel mehr Mehrwert bringt durch persönliche Beziehungen zusammenzuarbeiten und ich glaube auch, dass die meisten Leute es auch mögen. Aber ich will dazu niemand zwingen, ich finde, jeder sollte in seiner Komfortzone arbeiten, denn da arbeitet er am besten und das auch so zu respektieren, dass nicht als negativ zu werten. Also zum Beispiel jetzt mit dem Thema Home-Office, ja, nein, ist es sinnvoll, ist es nicht, ich glaube, das ist jedem selbst zu überlassen, man sollte niemandem etwas aufdrücken. Weil ich glaube, die meisten sind sogar produktiver, aber nicht alle. Man sollte es so nutzen, dass es für das Teamgefüge sinnvoll ist und jeder gehört wird. Das Wichtigste nämlich ist, es geht nicht ohne den Menschen...

Avdimetaj: ... und wir sollten uns auch langsam von dem Gedanken wegbewegen, dass einer alle Funktionen erfüllen sollte, einer alles kann, das kann keiner. Ich sehe das jetzt selbst an der Gesetzgebung, es gibt sehr viele Gesetzeslücken, z.B. im



Telekommunikationsgesetz bzw. Telekommunikations- und Telemediengesetz, man merkt an vielen unbestimmten Begriffen, dass da keine Techniker dahinter saßen und dass es einfach sehr viele Lücken und Raum für Streitigkeiten gestattet. Und es macht mir nochmal deutlich, dass man eher ein Miteinander haben sollte, auch wieder Stichwort Know-how-Transfer, immer alle einbinden, frühzeitig einbinden sollte, nicht nachdem es schon über die Bühne ist und dann stehen wir vor Problemen, die nicht definiert sind.

*Schaar: Dass sie alle vor Energie strotzen, lassen ihre Antworten unschwer erahnen, aber wo sehen sie sich morgen?*

Irrgang: Ich glaube, genauso wie man hier jetzt sitzt, in einem Team, so dass man brainstormen kann, so dass man sich immer austauschen kann, so dass man Neuerungen diskutiert, nicht nach hinten schaut, sondern eher nach vorne, schaut, wie man Progression verbinden kann mit altbewährten Strukturen, aber vor allem das eben diese Kommunikation und dieser Dialog nicht verloren geht, das finde ich, ist eigentlich am Wichtigsten. Zukunftsorientiert und immer am Puls der Zeit.

*Schaar: Das ist mein Stichwort, um sie nochmal in eine andere Richtung zu hinterfragen. Wie verändert die Digitalisierung Ihrer Meinung nach das Recht im Alltag der Unternehmen? Gesetze, Regeln, Leitlinien, so werden immer Rahmenbedingungen in Worte gefasst.*

## 6 Fragen Antworten Meinungen

### „Lieber VWJ,...“

*... wie steht es um eure persönliche Digitalisierung?*

Oettler: Gut.

*... was ist euer wichtigstes technisches Gerät?*

Alle: Smartphone.

*... wann habt ihr die letzte E-Mail ausgedruckt?*

Zoller: noch nie

Irrgang: Beruflich, definitiv, mindestens 50 am Tag. Ich drucke jede E-Mail aus, ich muss, ich muss sie ausdrucken und ich muss sie abheften. Das ist zwingend.

*... was wünscht ihr euch für die eigene Digitalisierung?*

Zoller: Mehr mit dem Smartphone zu machen – ich will auf dem Markt mit dem Handy bezahlen.

Irrgang: mehr Freiheit

Meinshausen: Ich will weniger mit dem Smartphone machen

Lager: Ja, das würde ich nämlich auch so sehen.

*... welches ist euer privat persönlich derzeit beliebtes IT-Werkzeug (Software)?*

Irrgang: Outlook

Oettler: Smart-Home-Apps, zum Lichter steuern, die benutze ich jeden Tag.

Lager: OneNote, finde ich super, aber privat Twitter oder Whats App wahrscheinlich.

*... was ist eure beliebteste App heute auf dem Handy?*

Alle: WhatsApp, soziale Medien.

Irrgang: Microsoft to do, ich mache alles über diese To Do Listen mit Reminder Funktionen, von Einkaufen über Urlaub planen über Hauskauf.



*Ist das Absicht, die Machbarkeit, die Umsetzungsgestaltung im Kontext der Vorgaben und Rahmenhandlungen zu justieren?*

Zoller: Ich glaube, das ist nichts Neues, ich glaube, Gesetze waren schon immer da, man hat sich schon immer über Gesetze gestritten und diskutiert und wurden zur Auslegungssache auch verbogen. Wichtig dabei für die Zeit der Digitalisierung, wegschauen, ignorieren ist keine Handlungsoption. Gestalten, akzeptieren und einbringen in den Change ist die Herausforderung.



## Die Lösungsorientiertheit ist unser Mehrwert, wir suchen tatsächlich nach Lösungen, wo andere nur Probleme entdecken.

Valona Avdimetaj

*Schaar: ... für eine werteorientierten, gesetzestreuen Zeitgenossen viel Interpretationsspielraum. Gewollt?*

Zoller: Man hat heute einfach eine andere Erwartungshaltung an Gesetze, man möchte sie eigentlich praktikabel haben, aber Gesetze waren noch nie klar und sie waren schon immer allgemein formuliert. Die Ehrfurcht oder Respekt sollte immer bleiben. Der Anspruch ist nur anders geworden, weil man sagt, man hat viel mehr Gesetze, ich kann mich gar nicht mit allen auseinandersetzen, die müssen praktikabler für alle werden. Aber ich glaube, dass Gesetze schon immer was waren, worüber man sich gestritten hat.

Meinshausen: ... und eines ist klar: „Gesetze hängen immer der Entwicklung hinterher“. Das war schon immer so und es wird auch immer so bleiben. Es wird auch bewusst vom Gesetzgeber so vorgenommen, dass der Gesetzgeber sich erst einmal

anschaut, wie die technologische und gesellschaftliche Entwicklung ist und in welche Richtung das gehen wird, bevor man mit zu großen Rahmenbedingungen vorprescht.

Irrgang: Trotz allem finde ich, sollte man vorsichtig sein mit der Verabschiedung von irgendwelchen Verordnungen, die das Ganze präzisieren, weil es dann ganz schnell zu Überlagerungen kommt die sich widersprechen. Also aus meiner Erfahrung weiß ich, dass es dann Verordnungen gibt, die auf kleinere Details eingehen und das dann aber notgedrungen zu Widersprüchen führt, die in der Praxis überhaupt nicht umsetzbar sind. Also manche Dinge werden verabschiedet,

die noch niemand in der Praxis erprobt hat, da kann man sich gar nicht dranhalten, weil es einfach so gar nicht in die Abläufe und die Prozesse passt. die man sich erarbeitet hat. Da muss man aufpassen, dass nicht zu viel präzise formuliert hat, dass man Handlungsraum hat, in den Unternehmen das so auszulegen, dass es trotzdem zu den Gesetzen passt aber auch zur Praxis.

*Schaar: Fast ein symbolisches Schlusswort, nach einer sehr interessanten und für mich kurzweiligen Interviewstunde. Und nicht ohne, dass ich gern in meine Abschlussfrage das Potenzial und die Chancen integriere mit welchem Mehrwert werden Sie die Organisationen verändern (wollen)?*

Zoller: Ich glaube es geht weg von diesem Elfenbeinturm, mehr zu wir werden von Beginn an eingebunden sein, weil nur so wird man im internationalen Wettbewerb bestehen.

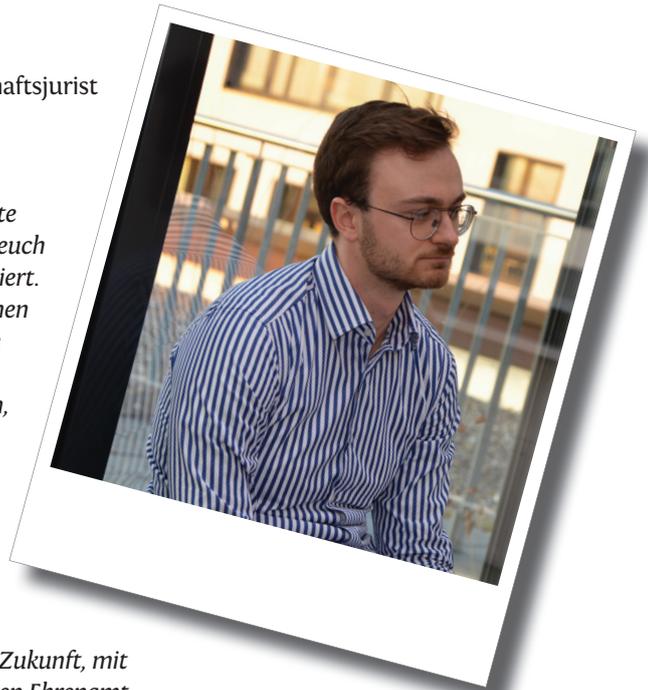
Irrgang: ... flache Hierarchien, das ist mir wichtig. Veränderungen gestalten, Mauern einreißen. Eine Fehlerkultur, die einschließlich der Führungsebene sich Hilfe suchen darf und keiner Angst davor hat. Das hatten wir ja auch schon mal, dass man sich Beratung sucht, Aufgaben abgibt an kompetente Mitarbeiter. Das finde ich, sollten wir auch definitiv angehen, nur dann kann man tatsächlich effizient und vor allem auch erfolgreich arbeiten, gerade in der Wirtschaft.

Lager: Ich wollte noch den Bogen spannen zum Verein. Als Verein ist natürlich der nächste Schritt, dass wir erst mal wachsen, wir sind am Anfang unserer gemeinsamen Reise, und da gilt natürlich erstmal, uns zu etablieren, unsere Ziele zu erreichen, die wir vorher genannt haben. Und dann natürlich auch in der mittelfristigen, drei Jahre waren es vorher oder in Zukunft eine etablierte Stimme zu sein, die gehört wird und die auch attraktiv ist für neue Mitglieder und immer noch hoffentlich sehr lebendig ist. Das betrifft uns alle.

Oettler: ... und unser Berufsbild noch mehr zu stärken. Durch Wissensaustausch, wie Vorträge und auch durch das Netzwerken ein Selbstbewusstsein zu schaffen bei jedem Mitglied, bei jedem Wirtschaftsjuristen und zu

sagen, ja ich bin Wirtschaftsjurist und das ist gut so.

*Schaar: Auf diesem Wege wünschen wir, das gesamte Redaktionsteam und ich, euch viel Erfolg, bleibt so motiviert. Eure Offenheit, eure frischen Impulse und die wertvolle Art eure Gedanken und Ansprüche zu formulieren, bestätigen uns für diese Ausgabe in dieser Rubrik die richtigen Gesprächspartner ausgewählt zu haben. Es ist das erste Mal, dass ich so ein Team mit so einer klaren Vorstellung an die Zukunft, mit einem solchen praktizierten Ehrenamt in gesellschaftlicher Verantwortung interviewen durfte. Ich glaube, euer Weg wird nicht einfach werden, aber eure Impulse und eure aufrichtige Positionierung werden euch begleiten, um die Herausforderungen zu meistern. Schaut nicht nur auf die Berufsgruppe, behaltet die Chancen rund um Legal Tech im Auge, begeistert mit eurem Teamspirit und berichtet von euren Erfolgen! Dies wünschen wir euch von Herzen und würden uns freuen auch an dieser Stelle zu einem späteren Zeitpunkt den „EIM-Kompass“ mit euch noch einmal neu*



*justieren zu dürfen. Herzlichen Dank für eure Zeit und dieses wertvolle Gespräch.*

Alle: wir sagen danke!





Hacker rücken vor

# Spiel mit offenen Karten: Mit Open Source gegen Hacker

Von Rico Barth, Geschäftsführer cape IT und Vorstand Open Source Business Alliance

Hackerangriffe sind schon längst nicht mehr nur die Taten einzelner Computer-Enthusiasten, sondern inzwischen ein weltweites Problem. Alleine in Deutschland hat das BKA 2020 über 108.000 Fälle von Cybercrime registriert – ein Großteil davon mit Ransomware. Die Attacken nehmen aber nicht nur in der Quantität zu, sondern auch in der Qualität. Um den Tätern und ihren Methoden entgegenzutreten, ist es an der Zeit für Alternativen in der IT-Sicherheit. Open Source-Systeme können dabei entscheidende Vorteile bieten.

Die im Mai veröffentlichten Zahlen des BKA bestätigen einen seit Jahren anhaltenden Trend: Cyberangriffe werden zu einem immer größeren Problem. 2020 gab es in Deutschland bereits über 7,9 Prozent mehr Vorfälle als im Vorjahr. Für die deutsche Wirtschaft entstanden so Kosten von 223 Milliarden Euro, wie der Branchenverband Bitkom mitteilte. Sämtliche Branchen und Einrichtungen können dabei in das Visier der Täter geraten.

2021 gab es vor allem im öffentlichen Dienst weitreichende Attacken. Im Juli erwischte es etwa die Verwaltung des Landkreises Anhalt-Bitterfeld. Die Mitarbeiter hatten keinen Zugriff mehr auf ihre Rechner und für die rund 160.000 Einwohner konnten keine Sozialleistungen, Anträge oder Zulassungen bearbeitet werden. Um die Situation schnell in den Griff zu bekommen, entschieden sich die Verantwortlichen sogar dafür, den ersten Cyber-Katastrophenfall auszulösen.

Doch nicht nur in Anhalt-Bitterfeld gab es große Probleme nach einer Cyberattacke, auch Schwerin war im Oktober betroffen. Die gesamte Stadtverwaltung wurde mit Ransomware lahmgelegt. Auch der Bürgerservice von Mecklenburg-Vorpommerns Landeshauptstadt war nicht mehr erreichbar. Noch im selben Monat hatte dann die Stadt Witten in Nordrhein-Westfalen mit einem ähnlichen Zwi-

Tipps der Kollegen verlassen und viel Suchen.

Und auch andere öffentliche Einrichtungen sind häufiger im Fokus von Hackern, allen voran Krankenhäuser. 2019 gab es bereits einen großen Angriff auf DRK-Kliniken im Saarland und Rheinland-Pfalz, im Herbst 2020 war dann das Universitätsklinikum Düsseldorf an der Reihe. Scheinbar

**Die Karten offen auf den Tisch legen heißt also nicht immer gleich Risiko eingehen, sondern könnte auch der Kniff gegen Hacker sein.**

schenfall zu kämpfen. Die städtischen Systeme waren massiv eingeschränkt, die Verwaltung war nicht mehr per Telefon oder Mail erreichbar. Auch Tage später bereitete die Attacke noch Probleme: Ein Programm der Stadt, das die Abholung des Sperrmülls organisiert, funktionierte noch immer nicht – die Fahrer mussten sich auf

unbeabsichtigt, denn eigentlich wollten die Täter an die Systeme der Heinrich-Heine-Universität, wie die Polizei später mitteilte. Besonders tragisch an diesem Fall: Eine in Lebensgefahr schwebende Frau musste durch die nicht-funktionierenden Systeme abgewiesen und in

das Krankenhaus Wuppertal gebracht werden. Nach dem Umweg von 30 Minuten starb sie dort kurz nach der Ankunft.

Unternehmen sind natürlich auch ein beliebtes Ziel von Hackern – dort lässt sich oft viel Lösegeld für die Freigabe der Systeme erpressen. 2021 hat es

hierzulande u.a. die Händler Tegut, Waschbär und Pearl getroffen. Teilweise sind dabei sogar Kundendaten im Darknet veröffentlicht worden. Um so etwas zu verhindern oder wieder Zugriff auf die eigenen Systeme zu erhalten, sind Unternehmen oft bereit, hohe Summen zu bezahlen. JBS, der weltgrößte Fleischkonzern, ließ sich etwa auf eine Zahlung von rund elf Millionen Dollar in Bitcoins ein, nachdem Hacker die Produktion stark beeinträchtigt hatten.

Im Hacker-Milieu war also in den letzten Monaten ziemlich viel los. Was aber vor allem die Zwischenfälle der jüngsten Zeit ausmachten, sind die immer neuen Methoden, wie etwa DDoS- oder Social Engineering-Angriffe. Bei DDoS-Attacken greifen die Hacker die Systeme der Unternehmen mit unzähligen Anfragen an, überlasten diese und bekommen so, durch erzielte Ausfälle, wertvolle Einblicke in die Gegenmaßnahmen. Die Social Engineering-Angriffe werden hingegen mit Phishing-Mails durchgeführt. Diese enthalten Falschinformationen zu Themen von gesellschaftlichem Interesse, wie zum Beispiel die Corona-Pandemie. Häufig befinden

sich in diesen Anschreiben auch Links zu nachgebauten HTTPS-Seiten, die den Originalen täuschend ähnlich sehen. Die ahnungslosen Opfer geben ihre Daten ein und die Hacker reiben sich die Hände.

Was also tun gegen Cybercrime? Firewalls und Antivirenprogramme bieten natürlich einen rudimentären Schutz, doch trotzdem finden Hacker immer wieder Schlupflöcher, um in Systeme einzudringen. Experten emp-

## Es ist vor allem die Zusammenarbeit der Anwender, die das Plus an Security ermöglicht.

fehlen deswegen, verstärkt auf Open Source-Programme zu setzen. Doch was ist das eigentlich?

Der Quellcode bzw. source code ist die Basis jeder Software – dort befinden sich die unterschiedlichen Befehle und Funktionen. In den frühen Jahren des Computer-Zeitalters war dieser Code ein gut gehütetes Geheimnis der Entwickler und Unternehmen. Doch seit den 1980er Jahren wird er, vor allem durch Linux und das GNU-

Projekt, vermehrt allen Anwendern zugänglich gemacht. Jeder Nutzer kann den Quellcode einsehen, nutzen und ändern, was Transparenz und Wissensaustausch fördert.

Eigentlich paradox, wie quelloffene Software, auf die auch Hacker zugreifen können, für mehr Sicherheit sorgen soll. Und doch ist es vor allem die Zusammenarbeit der Anwender, die das Plus an Security ermöglicht: Die zahlreichen User und ganze Communities erkennen schnell Sicherheitslücken, die dann von unabhängigen Sachverständigen geschlossen werden. Auch regelmäßige Sicherheitsaudits lassen sich leichter durchführen als bei proprietärer Software. Hackern bleibt so kaum Zeit, die möglichen Einfallstore auszunutzen. Deshalb setzen wir mit unserer IT-Service Management-Software „KIX“ schon von Beginn an auf Open Source.

Dass Open Source die Zukunft ist, bestätigt jetzt auch das europäische GAIA-X-Programm. Dieses Gemeinschaftsprojekt von Deutschland, Frankreich und weiteren Partnern aus Europa soll für eine leistungsstarke und sichere Dateninfrastruktur sorgen. Um in Wirtschafts- und Securityfragen zukunftssicher aufgestellt zu sein, empfehlen die beteiligten Vertreter den vermehrten Einsatz von einheitlichen Daten, Cloud-Technologien – und eben auch Open Source. Die Karten offen auf den Tisch legen heißt also nicht immer gleich Risiko eingehen, sondern könnte auch der Kniff gegen Hacker sein.



Rico Barth ist Gründer und CEO der cape IT GmbH und Vorstandsmitglied der Open Source Business Alliance (OSB).

Die cape IT GmbH ist Hersteller und Dienstleister für die eigene Open Source Service Software KIX, die viel-

seitigen Einsatz, vor allem im technischen Service & IT Service Management findet. Dabei liegt der Fokus auf der individuellen Unterstützung bei Analyse, Implementierung und Anpassung an kundenspezifische Anforderungen. Das Unternehmen mit Sitz in Chemnitz wurde 2006 als Spin Off eines international tätigen IT-Systemhauses gegründet. cape IT beschäftigt aktuell über 45 erfahrene, ITIL-zertifizierte Mitarbeiter an 2 Standorten und engagiert sich in den Branchenverbänden der Open Source Business Alliance, BITKOM und itSMF.

[www.kixdesk.com](http://www.kixdesk.com)

CAPE IT

# Mitglied werden...



UNSERE MITGLIEDSCHAFTSMODELLE  
ORDENTLICH, STUDENTISCH, FÖRDERND

Die VWJ bietet allen Wirtschaftsjuristinnen und Wirtschaftsjuristen - Studierenden und Berufstätigen - in Deutschland mit einer **gemeinsamen Plattform** die Möglichkeit, sich zu **vernetzen**.

Ziel der VWJ ist es, für die **Mitglieder vielfältige Chancen des Austausches** zu bieten sowie **Events und Veranstaltungen** zu organisieren, bei denen Mitglieder und Gäste aus ihrer beruflichen Praxis berichten sowie aktuelle Themen aus den Bereichen **Wirtschaftsrecht, Leadership** und **Selbstentwicklung** diskutiert werden.

Langfristig möchten die VWJ das **Berufsbild stärken** sowie die **berufsspezifischen Interessen** ihrer Mitglieder harmonisieren und in Gesellschaft und Politik als einheitliche Stimme vertreten, um den **Rechtsdienstleistungsmarkt** zu liberalisieren und **Legal-Tech Anwendungen** zu fördern.



Vereinigung der  
Wirtschaftsjuristinnen  
und -juristen

# Besser spät als nie

Die Umsetzung der EU-Whistleblower-Richtlinie

Kathrin Schürmann, Mitgründerin von lawpilots und Partnerin bei Schürmann Rosenthal Dreyer Rechtsanwälte



Whistleblowing bezeichnet den Hinweis auf illegales oder unethisches Verhalten. Seit den Schlagzeilen rund um Julian Assange, Edward Snowden oder Chelsea Manning ist die Bezeichnung vielen Menschen ein Begriff. Dabei muss Whistleblowing nicht unweigerlich auf internationalem Parkett stattfinden.

Bereits 2019 wurde die Whistleblower-Richtlinie der Europäischen Union verabschiedet und sollte bis zum 17. Dezember 2021 in das nationale Recht der einzelnen Mitgliedsstaaten implementiert werden. In Deutschland ist das Gesetzgebungsverfahren jedoch in der letzten Legislaturperiode gescheitert. Trotz alledem sollten Organisationen davon ausgehen, dass die Richtlinie zeitnah umgesetzt wird.

Die EU-Whistleblower-Richtlinie dient dem Schutz der Hinweisgebenden, die Missstände in Bezug auf Steuerbetrug, Geldwäsche, Datenschutz, den Schutz der finanziellen Interessen der Europäischen Union oder die Lebensmittel- und Produktsicherheit aufdecken. Dies betrifft auch die Bereiche des EU-Rechts der öffentlichen Gesundheit, des Umweltschutzes und der nuklearen Sicherheit. Die einzelnen Staaten haben die Möglichkeit, die geltenden Bereiche auszuweiten.

Die Richtlinie soll in erster Linie den Hinweisgebenden und ihren Unterstützer:innen sowie beteiligten Journalist:innen Schutz vor negativen Konsequenzen oder etwaigen Schäden bieten.

Hinweisgebende dürfen dabei selbst entscheiden, ob sie die Informationen intern im Unternehmen oder direkt bei den Aufsichtsbehörden melden. Sollte es sich um Missstände handeln, die weitreichende gesellschaftliche Konsequenzen mit sich ziehen, können die Informationen auch öffentlich gemacht werden.

## Die Whistleblower-Richtlinie schützt Hinweisgebende, wenn sie Compliance-Verstöße aufdecken und weitergeben.

### Was sich für Organisationen jetzt ändert

Künftig müssen Unternehmen mit über 50 Mitarbeiter:innen, Behörden, öffentliche Einrichtungen, Kommunen mit mehr als 10.000 Einwohner:innen und alle juristischen Personen des öffentlichen Rechts interne Melde-

kanäle einrichten. Hierfür kann den Mitarbeiter:innen ein Online-System, ein Briefkasten, eine Postadresse oder eine Hotline zur Verfügung gestellt werden. Auf ausdrücklichen Wunsch haben Hinweisgebende auch das Recht auf ein persönliches Treffen zu bestehen.

Jede Organisation muss eine Person mit dem Erhalt und der Nachverfolgung der Meldungen beauftragen. Häufig übernehmen Compliance Officer, die Personalführung ein:e Unternehmensjurist:in oder eine externe Ombudsperson diese Aufgabe.

Sie oder er ist dazu verpflichtet, Hinweisgebende über die ergriffenen Maßnahmen und den aktuellen Stand der internen Ermittlungen auf dem Laufenden zu halten. Alle gesammelten und zur Verfügung gestellten Daten müssen dabei sicher aufbewahrt werden, um sie im Ernstfall als Beweismaterial verwenden zu können.

Für Unternehmen mit 50 bis 249 Beschäftigten gilt hierbei eine verlängerte Einrichtungspflicht bis zum 17. Dezember 2023. Es ist jedoch ratsam, die entsprechenden Meldemöglichkeiten frühzeitig zu implementieren, da die Integration der Systeme und Instrumente mehrere Wochen oder

Monate andauern kann. lawpilots unterstützt Organisationen mit einer interaktiven Online-Schulung zum Thema Whistleblowing und Hinweisgeberschutz. In 20 Minuten lernen Mitarbeiter:innen und Führungskräfte die Vorteile des Whistleblowings sowie die Maßnahmen zur korrekten Umsetzung des Hinweisgeberschutzes kennen.

### Whistleblower sind keine Verräter:innen

Whistleblower werden schnell als illoyal dargestellt. Dabei soll gerade der Einsatz von Hinweisgeber-Systemen dazu führen, dass Missstände und Fehlverhalten frühzeitig erkannt werden, um mögliche negative Auswirkungen auf Dritte zu vermeiden.

Die Whistleblower-Richtlinie schützt Hinweisgebende, wenn sie Compliance-Verstöße aufdecken und weitergeben. Im Gegensatz zu früher müssen Whistleblower keine Angst haben dafür bestraft oder gekündigt zu werden. Trotz alledem muss die Anonymität und Vertraulichkeit des Whistleblowers geschützt werden. Auch die personenbezogenen Daten aller involvierten Personen dürfen nur im Sinne der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) verarbeitet werden und bleiben im besten Fall anonym.

Besonders im öffentlichen Sektor ist der Schutz der Hinweisgebenden im Sinne der öffentlichen Verantwortung besonders wichtig. Denn häufig geht es dabei um Korruption oder Bestechung von machtvollen Positionen.

Unternehmen und Einrichtungen, die Whistleblowing bewusst behindern, müssen mit Sanktionen rechnen. Dies gilt ebenfalls, wenn sie die Identität

## Whistleblowing bezeichnet den Hinweis auf illegales oder unethisches Verhalten.

des Hinweisgebenden nicht vertraulich behandeln oder der Whistleblower für seinen Hinweis Nachteile erfährt.

### Wie Unternehmen sich am besten schützen

lawpilots als Experte im rechtlich-regulatorischen Bereich unterstützt seit Jahren erfolgreich Behörden und Unternehmen dabei, sowohl ihre Mitarbeiter:innen als auch ihre Führungskräfte in Compliance-Themen zu stärken. Der E-Learning-Anbieter hat unter anderem eine Online-Schulung zur Verinnerlichung des Allgemeinen

Gleichbehandlungsgesetz, welches zur Verhinderung von Diskriminierungen und Benachteiligungen am Arbeitsplatz seit 2006 in Deutschland gilt.

Ebenso sinnvoll für Organisationen ist die Online-Schulung zum Thema Korruptionsprävention. Bereits die Aufklärung, welche Handlungen als Bestechung gelten und wie Beschäftigte mit einem Korruptionsverdacht umgehen sollten, hilft Organisationen nachhaltig, sich von innen heraus zu schützen.

lawpilots bietet Unternehmen ebenfalls die Möglichkeit ihre eigene Code-of-Conduct-Online-Schulung zu entwerfen, sodass alle Beschäftigten die Möglichkeit haben sich mit dem Leitbild und geltenden rechtlichen Regularien vertraut zu machen.

Die Förderung eines toleranten Miteinanders, ein hohes Maß an Kommunikation und Transparenz und die daraus gesteigerte Identifikation mit der Organisation, reduzieren das Aufkommen von meldepflichtigen Missständen. Dadurch verringert sich das Risiko wirtschaftlicher Schäden oder strafrechtlicher Verfahren und die Organisation wird für Mitarbeiter:innen, Geschäftspartner:innen und Kund:innen attraktiver.



Kathrin Schürmann ist Partnerin bei Schürmann Rosenthal Dreyer Rechtsanwälte und Mitbegründerin von lawpilots.

lawpilots wurde 2017 von erfahrenen Berater:innen und Jurist:innen gegründet und hat sich in den vergangenen Jahren als europäischer Marktführer in rechtlich-regulatorischen E-Learnings einen Namen gemacht.

lawpilots bietet über 40 verschiedene Online-Schulungen in mehr als 30 Sprach- und Länderversionen in den Bereichen Datenschutz, Compliance, Arbeitsschutz und IT-Sicherheit an. Dabei wird mit Erfolg auf einen spielerischen Ansatz gesetzt, um der geringen Motivation für juristische und technische Schulungen entgegenzutreten. Bereits über 1.000.000 Mitarbeiter:innen von mehr als 1.000 Organisationen wie Siemens oder VW haben an den interaktiven Online-Schulungen teilgenommen.

[www.lawpilots.de](http://www.lawpilots.de)

**lawpilots**  
RECHT. EINFACH. VERSTEHEN.

# Gewinner und Preisträger

DiALOG-Award 2021 - Excellence in Digital Transformation



## IMPRESSIONEN DER PREISVERLEIHUNG 2021

Das Qualitätssiegel DiALOG-Award für zukunftsorientierte Struktur- und Anwenderkonzepte in administrativen Unternehmensprozessen präsentiert die Gewinner und Preisträger 2021 (in alphabetischer Reihenfolge). Lesen Sie auf den folgenden Seiten mehr über innovative Ideen, Ansätze oder Zielorientierungen im Bereich der Strukturierung von Geschäfts- und Informationsprozessen.

Gewinner 2021

# Finden statt Suchen

IM-Strategie von Hubtex Maschinenbau GmbH & Co. KG: agil und dynamisch  
- wie das gesamte Unternehmen

Johannes Heit, Leiter Finanz- und Rechnungswesen bei der Hubtex Maschinenbau GmbH & Co. KG

## Die Ausgangssituation

Die Hubtex Maschinenbau GmbH & Co. KG aus Fulda wächst stetig. Ein Grund zur Freude. Den steigenden Ansprüchen an seine Geschäftsprozesse konnte das Unternehmen nur durch ein digitales Informationsmanagement (IM) begegnen. Der zunächst in der Finanzabteilung begonnene digitale Weg sollte zur Initialzündung für die kontinuierliche Optimierung der Prozessstrukturen des gesamten Unternehmens werden.

An allen Standorten von Hubtex greifen über 300 Anwendende auf jährlich ca. 300.000 Dokumente allein im Bereich der Eingangsbelege zu. Ziel war es also zunächst, das vorhandene SAP-System mit einer passgenauen Enterprise Content Management-Lösung (ECM) zu verknüpfen, um den Informationsaustausch sowie die Prozesse virtuell zusammenzufügen. Neue Funktionen waren gefragt: eine rechtskonforme Archivierung der Ein- und Ausgangsbelege im Zusammenspiel mit SAP, ein gesenkter Zeitaufwand für die Belegablage und -suche und der mobile Zugriff auf Belege und Akten. Zeitersparnis und Flexibilität im Rechnungswesen standen im Fokus. Schon während der Einführungsphase stellte

sich heraus, dass das Projekt nicht in der Finanzabteilung verharren sollte, sondern seinen Einsatz in sämtlichen Geschäftsbereichen von Hubtex finden würde: Agilität und Dynamik sind hier die Stichworte.

**"Die hohe Transparenz hält alle auf dem gleichen Wissensstand und wir können unsere Aufgaben schneller und effizienter erledigen."**

Olaf Lenker, Leiter des Einkaufs und Prokurist bei Hubtex

## Das Projekt

Mithilfe der Software ELO gelang es, ein Dokumentenmanagementsystem (DMS) zu errichten, das Aktenschränke und Papierberge von nun an überflüssig macht. Außerdem konnte die Lösung mit SAP – was jeher bei Hubtex zur Abwicklung verschiedener Geschäftsprozesse im Einsatz ist – verknüpft werden. Eingangsrechnungen lassen sich ab sofort in ELO archivieren, im elektronischen Workflow prüfen, kontieren und in SAP verbuchen. Dort sind die Rechnungen mit den entsprechenden Ausgangsbelegen und Prozessen rund um den Vorgang verknüpft. Mitgeltende Dokumente wie Lieferscheine, Zertifikate, E-Mails, Zeichnungen oder Reports werden entsprechend zugeordnet und verknüpft. Vom IT-Partner unterstützt, konnten

die Anfragen weiterer Unternehmensbereiche aufgegriffen, integriert und letztlich in ein ganzheitliches Informationsmanagement überführt werden. Es sind nicht nur einzelne Dokumente, sondern komplette Abläufe digitalisiert, was insbesondere die abteilungsübergreifende Arbeit erleichtert. Konkret umgesetzt wurde bislang u.a. das Rechnungseingangsmanagement, die rechtskonforme Archivierung der Ausgangsbelege aus SAP, Prüf- und Freigabeworkflows für

Kundenaufträge, die Prüfung von Auftragsbestätigungen im Einkauf und die digitale Unterstützung der Kernprozesse, wie die Anbieterauswahl und Abbildung von Lieferantenakten, die Anlage von Projekt-Akten oder



auch die Unterstützung der Versand- und Logistikprozesse. Eine Maschinenakte und die Materialdatenbank mit integrierten Zeichnungen unterstützten nicht nur Entwicklung und Produktion, sondern auch den Service. Dazu zählen auch Fotos, die Mitarbeitende mittels ELOconnect direkt uploaden können.

Die Aufzählung verdeutlicht die besondere Dynamik des Projektes: Das Vorhaben hat sich aus der Finanzabteilung heraus ins gesamte Unternehmen ausgedehnt. Während der Umsetzungsphase haben zahlreiche Mitarbeitende und Abteilungen sowohl den Wunsch nach weiteren digitalen Abläufen geäußert als auch ihr umfassendes Spezialwissen beigesteuert. Daraus entstand ein riesiger Projektbaum, dessen Äste sich durch das ganze Unternehmen verzweigen - von der Finanzabteilung über den Einkauf, Technik und Produktion bis hin zu Vertrieb und Service. Waren die analogen Abläufe wenig flexibel, blicken die Projektverantwortlichen nun zufrieden auf ein intelligentes Netz, welches letztendlich nicht nur mehr Abteilungen im Unternehmen berührt als ursprünglich geplant, sondern auch eine erhöhte Flexibilität – passend zu den Marktanforderungen – bietet.

### Der Nutzen

Hubtex kann so steigenden Anforderungen souverän begegnen und die Geschäftsprozesse trotz wachsendem Auftragsaufkommen zügig abwickeln. Den Mitarbeitenden,

die abteilungsübergreifend zusammenarbeiten, unterlaufen durch die transparente und übersichtliche Abbildung der Prozesse weniger Fehler, was sich auch in positiven KPI-Werten widerspiegelt. Die Arbeit steht ab sofort unter dem Motto „Finden statt Suchen“. Langatmige Prozesse werden durch effizientes Arbeiten abgelöst. Nicht nur der Arbeitsaufwand verringert sich, sondern auch die ursprünglich vorhandenen Papierberge. Dokumente verharren nun in virtuellen Aktenschränken, wodurch sich Ablagezeiten und Platzbedarf deutlich minimieren.

Durch die Digitalisierung ist es einfacher möglich, mobiles Arbeiten anzubieten. Die Mitarbeitenden können sogar per Smartphone oder Tablet auf sämtliche Daten und Dokumente zugreifen, sofern die Berechtigungen vorhanden sind. „Die hohe Transparenz hält alle auf dem gleichen Wissensstand und wir können unsere Aufgaben schneller und effizienter erledigen“, fasst Olaf Lenker, Leiter des Einkaufs und Prokurist bei Hubtex, zusammen.

### Ausblick

Hubtex blickt auf ein erfolgreiches Projekt, das jedoch nicht als „abgeschlossen“ gelten kann. Die Erfahrungen der letzten Monate werden nun genutzt, das Projekt stetig weiterzuentwickeln. Künftig soll das Potenzial, das im Kundenbe-

ziehungsmanagement (CRM) steckt, weiter ausgebaut und eine direkte Schnittstelle zwischen dem Salesforce CRM und ELO erstellt werden. Weiter steht der Ausbau des Vertragsmanagements in den Startlöchern. Langfristig soll das bestehende ERP in SAP/HANA erneuert werden.

Hubtex ist der international führende Hersteller von spezialgefertigten Flurförderzeugen, Seitenstaplern und Sondergeräten für den Transport von langen, schweren und sperrigen Gütern. Ihr Einsatz dient dem Materialfluss und Warenumschlag bei engsten Gangverhältnissen von Produktions- und Handelsunternehmen. Umfassende Beratung, weltweiter Service und Innovationsstärke zeichnen Hubtex aus. So hat das 440 Mitarbeiter starke Unternehmen mit Hauptsitz in Fulda für jede Kundenanforderung die passende Lösung: von der Basisversion bis zur individuellen Spezialentwicklung. Dabei verliert das Traditionsunternehmen, welches 2021 40-jähriges Jubiläum feierte, nie den Blick in die Zukunft.

[www.hubtex.com](http://www.hubtex.com)

**HUBTEX.**



Preisträger 2021

# Transformation@Janitos

Fit für die Zukunft dank technischer, organisatorischer und kultureller Umstrukturierung

Florian Rimmler, Leiter IT-Development bei der Janitos Versicherung AG

Für die meisten Menschen sind Versicherungen ein notwendiges Übel. Komplizierte Fachbegriffe, kleingedruckte Klauseln und aufwändige Formulare. Am Ende bezahlt man für eine Leistung, die man nicht in den Händen halten kann. Bei der Schadenmeldung geht es genauso mühsam weiter.

Wie kann man dem Kunden hier ein attraktiveres Nutzenerlebnis schaffen? Wie kann Versicherung Spaß machen? Die Lösung liegt in der Digitalisierung. Wir, die Janitos Versicherung AG, haben zur richtigen Zeit viele Prozesse angestoßen, um – extern und intern – attraktiv und wettbewerbsfähig für die Zukunft zu werden.

## Die Problematik

Janitos agiert bereits seit vielen Jahren als Kompositversicherer im Privatkundenmarkt. Unsere Produkte vertreiben wir vorrangig B2B. Unsere Operations-Bereiche arbeiteten mit handschriftlich ausgefüllten Anträgen und ganzen Schrankreihen voller dicker Schadenakten. Auch die IT-Ausstattung war in die Jahre gekommen und machte ein mobiles Arbeiten fast unmöglich. Organisatorisch traf man auf ein Unternehmen mit vielen Bereichen und etlichen Hierarchieebenen. Informati-

onsverlust in der Kommunikation sowie Verständnis- und Akzeptanzprobleme bei Top-Down-Entscheidungen waren nicht selten.

Das alles hatte nicht nur hohe Personal- und Sachkosten zur Folge, sondern auch lange Durchlaufzeiten der Prozesse.

## Die Potenziale

Die Potentiale waren klar ersichtlich: eine zeitgemäße IT-

**An vielen kleinen und großen Schrauben wurde erfolgreich gedreht, um das große Ziel zu erreichen: die Zukunfts- und Wettbewerbsfähigkeit von Janitos.**

Ausstattung mit der Möglichkeit des mobilen Arbeitens kann zu deutlichen Arbeitsentlastungen und Produktivitätssteigerungen führen. Digitale Prozesse übernehmen zeitraubende, aber triviale Arbeiten. Die Mitarbeiter:innen können sich auf komplexere Sachverhalte konzentrieren und dem Kunden bessere und umfassendere Services bieten. Es entstand das Projekt „Transformation@Janitos“.

## Das Projekt

„Die technische, organisatorische und kulturelle Umstrukturierung des Unternehmens für ein effizienteres und produktiveres Arbeiten, für eine spürbare Verbesserung der (digitalen) Services und damit dem Ausbau der Zukunfts- und Wettbewerbsfähigkeit von Janitos – sowohl gegenüber dem Wettbewerb als auch auf dem Arbeitsmarkt.“

Auf der einen Seite ging es um die kulturelle und organisatorische Umstrukturierung. Die bestehende Unternehmensstrategie wurde deutlich geschärft.

Für nahezu alle Organisationseinheiten wurden neue „Target operating Models“ in Zusammenarbeit mit der Belegschaft erarbeitet. Die neuen, flachen Hierarchien ermöglichen den

Mitarbeiter:innen mehr Einfluss auf wichtige Entscheidungen. Es wurde eine offene Fehlerkultur etabliert, und das Engagement und Interesse der Kolleg:innen gefördert – nicht zuletzt dank neu aufgesetzter Interviews und einer vielfältigen Weiterbildungsinitiative. Bereichsübergreifend wurden virtuelle Teams geschaffen, die gemeinschaftlich verschiedenste Projekte angehen. Über alles Wichtigste informiert das



neue Janitos-Intranet umfassend und lädt zum Mitmachen ein. Parallel lief die technische Umstrukturierung. Um die gesamte Infrastruktur zielgerichtet zu modernisieren, haben wir uns ein Ökosystem mit drei strategischen IT-Partnern aufgebaut. Das ermöglicht uns eine enge Zusammenarbeit mit schnellen, agilen Entwicklungen. Zuerst wurde die bestehende Hardware komplett überholt. Wir haben uns von der Konzern-IT und -Infrastruktur losgelöst und eine dezentrale Client-Infrastruktur aufgebaut. Jede/r Mitarbeiter:in hat nun die Möglichkeit, jederzeit mobil zu arbeiten. Dank normierten sowie individuellen Schnittstellen können viele Prozesse



automatisiert bearbeitet werden. Neue Software(-systeme) optimieren zudem interne und externe Prozesse – vielfach auch mit KI-Unterstützung. Anschließend wurden viele digitale Services für Makler:innen und Kund:innen eingeführt oder optimiert, um das Nutzererlebnis attraktiver zu gestalten. Unsere Homepage erhielt einen umfassenden Relaunch mit getrennten Zielgruppenbereichen. Ein KI-gestützter Chatbot unterstützt die Nutzer auf der Homepage und unsere neu entwickelte Janitos-App automatisiert das Einreichen verschiedener Rechnungen. Im Schadenbereich hat eine elektronische Schadenakte die umfassenden Papierarchive abgelöst. Unseren telefonischen Service haben wir um einen Rückrufservice erweitert.

### Das Ergebnis

An vielen kleinen und großen Stell-schrauben wurde erfolgreich gedreht, um das große Ziel zu erreichen: die Zukunfts- und Wettbewerbsfähigkeit von Janitos. Die Automatisierung des Mailleingangs, der Beantragung und der Adressänderungen führten zu deutlichen Effizienzsteigerungen. Gleichzeitig wurde durch die Automatisierung eine Fehlerminimierung bei der Erfassung von Daten erreicht. Unsere Mitarbeiter:innen

sind aufgrund der neuen Aufgabenfelder produktiver und zufriedener: die anspruchsvolleren Aufgaben und ein optimales Arbeitsumfeld wirken sich positiv auf das Wohlbefinden, die Bindung und die Weiterentwicklung der Mitarbeiter:innen bzw. Fach- und Führungskräfte aus. Durch die verbesserten Services erhöht sich die Kundenbindung und -zufriedenheit. Gleichzeitig verzeichnet auch das Neugeschäft steigende Zahlen.

**Janitos** ist der Kompositversicherer im Privatkundenbereich, der Menschen, Prozesse und Technologien zusammenbringt. Mit leistungsstarken Produkten und Services, langjähriger Branchenexpertise sowie sicherer Technologie haben wir uns als starker und verlässlicher Partner für unsere Kund:innen – B2B und B2C – am Markt etabliert. Der Schwerpunkt unseres Produktportfolios liegt auf den Sparten Unfall-, Privathaftpflicht-, Hausrat- und Kfz-Versicherung. Am Standort Heidelberg arbeiten rund 200 Mitarbeiter:innen jeden Tag daran, die Versicherung von morgen erlebbar zu machen und unsere Kund:innen persönlich wie digital bestmöglich zu betreuen.

[www.janitos.de](http://www.janitos.de)



Preisträger 2021

# Mehr Erfolg dank Datentransparenz

minubo bietet eine All-in-One Business Intelligence-Lösung  
speziell für den E-Commerce

Daniel Holtmann, Working Student Marketing bei minubo GmbH

Wie maximiere ich meine Profitabilität im E-Commerce? Wie verbessere ich die Rentabilität meines Sortiments? Wie steigere ich den Wert meiner Kunden nachhaltig? Fragen, die einen Online-Händler generell im Alltag beschäftigen. Die Herausforderung: um Antworten auf die Fragen zu finden, bedarf es Daten. Ohne verlässliche Daten ist jeder Händler im Blindflug unterwegs. Auch wenn viele Daten vorhanden sind, fällt es Unternehmen oft schwer, ihren Datenschatz zu heben und davon zu profitieren. Mit minubo hat der Nutzer alle Daten verknüpft an einem Ort und so jederzeit alles im Blick, gewinnt einfach Erkenntnisse und kann wirksamere Entscheidungen treffen.

## Die Omni-Channel Daten Challenge

In einer Datenlandschaft sind die relevanten Daten häufig über mehrere Tools, Anwendungen, Systeme und Quellen im Unternehmen verteilt. Dabei stecken Daten sehr häufig in isolierten Silos (so liefern drei Datenquellen drei verschiedene Umsatzzahlen). Diese Datensilos bieten keine konsolidierte und vollständige Geschäftsansicht über alle Kanäle hinweg. Es ist demnach unmöglich,

sich auf seine Daten zu verlassen und detaillierte Analysen als Entscheidungsgrundlage zu erstellen, was ein vereinheitlichtes Reporting erschwert. Die Infrastruktur fehlt, um diese verknüpft betrachten zu können.

## Minubo macht aus Daten-Chaos Business Outcome

Wichtig für den KPI-gesteuerten E-Commerce und eine Voraussetzung für 360° Kunden Insights, sind die richtigen Technologien: minubo ist eine All-in-One Business Intelligence-Lösung, entwickelt speziell für den

## Wie maximiere ich meine Profitabilität im E-Commerce? Wie verbessere ich die Rentabilität meines Sortiments? Wie steigere ich den Wert meiner Kunden nachhaltig?

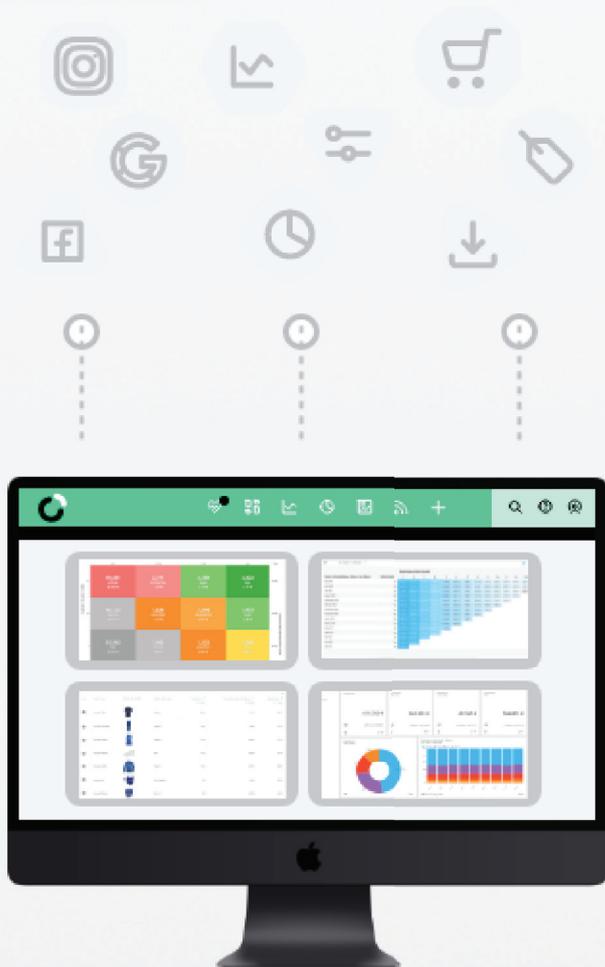
E-Commerce. minubo verfügt hierbei über Standardschnittstellen zu allen wichtigen Anbietern und genutzten Tools (POS, ERP, Online, Store, Web-Tracking, etc.) und aktualisiert und erweitert diese permanent. So lassen sich nahezu alle Systeme in kürzester Zeit nahtlos integrieren. minubo ist somit der zentrale Sammelpunkt für sämtliche E-Commerce-Daten im

Unternehmen. Der Vorteil: Es besteht kein manueller Aufwand mehr. Stattdessen erhalten die Nutzer täglich und automatisiert einen Überblick über alle wichtigen Kennzahlen sowie proaktive Insights und Handlungsempfehlungen zu Risiken und Chancen. Datensilos werden demnach aufgebrochen und der Nutzer ist in der Lage, Umsätze mit den dazugehörigen Kosten zu verknüpfen. Zudem erhält er den Einblick per Knopfdruck und schafft für alle Geschäftsbereiche volle Transparenz - bis auf den Deckungsbeitrag - über alle Kanäle hinweg.

minubo bietet seit 2013 Business Intelligence als einfach implementierbare und voll skalierbare Cloud-Lösung, speziell für Handelsunternehmen und Marken. So wird minubo unternehmensweit von unterschiedlichen Anwen-

dern für eine Vielzahl verschiedener Use-Cases genutzt:

Transparenz: Marketingkanäle - Performance & Kosten im Überblick: Eine konsolidierte Übersicht aller Conversions und Werbeausgaben von jedem Kanal und jeder Plattform. So erhält der Nutzer volle Transparenz über den ROI und behält Performance



Integrierte Datenbasis. Belastbare Analysen.  
Datengetriebene Entscheidungen.



und Budget pro Kampagne und Kanal im Blick – für optimales Kampagnen-Monitoring. Vollständige Deckungsbeitrags-Rechnung: Die vollständige Deckungsbeitrags-

Rechnung von Produkten oder Kunden über alle Verkaufskanäle vom Bestellwert bis zum Deckungsbeitrag III inklusive Wareneinsatz, Payment, Fulfillment, Marktplätzen und Marke-

tingkosten. Denn nur wer seinen Roh-ertrag kennt, kann im E-Commerce erfolgreich sein.

Produkt-Performance pro Lieferant, Marke und Kategorie: Die Dynamik eines Produktportfolios (Saison, Trends, Rabatteffekte, etc.) verstehen und die Bedarfsplanung für das Sortiment der kommenden Saison durch Eliminierung margenschwacher Produkte und Fokus auf Niedrigretournierer perfektionieren.

minubo bietet Dir alles aus einer Hand: Datenanbindung und -verknüpfung, Analyse und Reporting. Nervige Datensilos, Integrationsaufwand, Software-Notlösungen und Bauchgefühl gehören der Vergangenheit an. Du profitierst von voller Transparenz auf Knopfdruck - über alle Kanäle hinweg. Jeder im Team hat Zugriff auf relevante Daten, ohne lange Einarbeitungszeit. Nutze in kürzester Zeit eine schlüsselfertige Business Intelligence Komplettlösung. Speziell entwickelt für den E-Commerce. Kein langwieriger Projektaufwand, niedrige Kosten, null Risiko.

[www.minubo.com](http://www.minubo.com)

**minubo**  
MAX YOUR PROFIT

Preisträger 2021

# Compliance als Kontinuum statt Momentaufnahme

Munich Re realisiert erste „Compliance as a Service“-Lösung für Lebensversicherer

Dr. Lampros Tsinas, Head of MDS Compliance and Operations bei der Munich Re Group

## Ausgangslage

Cloud-basierte digitale Services gehören in vielen Branchen längst zum Alltag. So auch in der Lebensversicherung. Eine Vorreiterrolle spielt dabei Munich Re. Der Rückversicherer bietet seinen Kunden, den Lebensversicherern, zum Beispiel mit der MIRA Digital Suite (MDS) ein ganzes Paket Cloud-basierter Lösungen an. Alle MDS-Applikationen sind als Software-as-a-Service verfügbar und helfen dabei, die Prozesse in der Antrags- und Leistungsbearbeitung zu digitalisieren.

Bei der Einführung und Nutzung solcher Applikationen stehen Versicherer, genau wie andere Unternehmen auch, vor digitalisierungstypischen Herausforderungen: Die Marktteilnehmer haben sicherzustellen, dass die von ihnen genutzten Applikationen im Hinblick auf die regulatorischen Anforderungen und den Datenschutz rechtskonform sind. Dies gilt nicht nur bei Inbetriebnahme, auch im laufenden Betrieb müssen die Konformität und Compliance der Applikationen gewährleistet werden und nachweisbar sein. Mit

dem MDS Compliance Portal hat Munich Re einen Service entwickelt, der genau dies ermöglicht.

## Lösung von Munich Re

Das MDS Compliance Portal stellt neuen MDS-Kunden alle relevanten Informationen für die nötigen Konformitäts- und Compliance-Prüfungen zur Verfügung. Das Spektrum umfasst Prozess- und Service

**„Mit dem Portal bieten wir unseren Kunden als erster Rückversicherer eine Compliance-as-a-Service-Lösung an. Das Portal erleichtert die Digitalisierung zentraler Prozesse und überführt die bisher als Momentaufnahme und notwendiges Übel betriebenen Compliance-Aktivitäten in einen kontinuierlichen Kernprozess, der Nutzen stiftet“**

Wolfgang Demmerich, Business Development Manager Life/Health bei Munich Re

Level Management-Informationen sowie Spezifikationen, Prüfberichte und weitere Dokumente. Mit dieser Informationsfülle können MDS-Neukunden die Konformitäts- und Compliance-Anforderungen ohne langwierigen Vorlauf erfüllen und

direkt mit der MDS-Implementierung starten. Aufwand und time-to-market werden so erheblich reduziert.

Mehr noch: Als Self-Service-Lösung steht das MDS Compliance Portal den Anwendern auch im laufenden Betrieb zur Verfügung. Diese können über das Portal-Dashboard beispielsweise auf Sicherheitsempfehlungen und Zugriffsstatistiken für die MDS-Anwendungen sowie auf Reports über regelmäßig durchgeführte Business Continuity Checks zugreifen. Mit diesen Monitoring-Informationen stellen Nutzer die Compliance tagesaktuell sicher und minimieren ihre operativen Risiken. Zudem können sie mit dem Portal auch im laufenden Betrieb die Konformität der MDS-Apps nachweisen – schnell, jederzeit und in wiederholbarer Qualität.

## Vorteile und Nutzen

Munich Re realisiert mit dem Tool das Prinzip der „Continuous Compliance“ in der Lebensversicherung. „Mit dem Portal bieten wir unseren Kunden als erster Rückversicherer eine Compliance-as-a-Service-Lösung an. Das Portal erleichtert die Digitalisierung zentraler Prozesse und überführt die bisher als Momentaufnahme und notwendiges Übel betriebenen Compliance-Aktivitäten in einen kontinu-



ierlichen Kernprozess“, sagt Wolfgang Demmerich, Business Development Manager Life/Health bei Munich Re.

#### Das Ergebnis sind nachhaltige Effizienzsteigerungen:

- Lebensversicherer, die mit der MDS arbeiten, können die Konformität der Services mit regulatorischen und datenschutzrechtlichen Vorgaben gezielter und schneller herstellen.
- Compliance-Prüfungen werden wiederholbar und qualitativ besser, die MDS-Vermarktung wird beschleunigt.
- Lebensversicherer gewinnen volle Transparenz – nicht nur punktuell durch Momentaufnahmen, sondern im Kontinuum. Dies senkt die operativen Risiken.
- Munich Re bietet mit der Lösung als erster SaaS-Anbieter für Lebensversicherer ein Cloud-basiertes Portal für Echtzeit-Compliance.

Kunden berichten zudem, dass das MDS Compliance Portal ihnen enorme Vorteile bringt, bei bereits durchgeführten Prüfungen seitens des Regulators.

#### Zukunftspotenzial

Die MIRA Digital Suite ist bereits bei etlichen Lebensversicherern in Deutschland im Einsatz. Mit Erfolg: Die digitalen Services von Munich Re haben zentrale Prozesse in der Antrags- und Leistungsbearbeitung der Versicherer nachhaltig beschleunigt und verbessert. Davon profitieren neue Anwender dank des MDS Compliance Portals künftig noch schneller und einfacher. Ein Gewinn für diese und bestehende Kunden sind zudem das fortlaufende Compliance-Monitoring und die vielen neuen, erst mithilfe des MDS Compliance Portals möglichen Einblicke in das eigene Geschäft.

Diese Insights will Munich Re durch den Einsatz von Data Analytics und KI-Methoden künftig weiter vertiefen. Dafür sollen Machine-Learning-Lösungen integriert und den Kunden im Rahmen von MDS Business Analytics zugänglich gemacht werden. Die Digitalisierung gewinnt also weiter an Fahrt. Die Voraussetzungen dafür schafft das MDS Compliance Portal, denn ohne eine solide Compliance wären diese Vorhaben schlicht nicht realisierbar.

Munich Re ist ein weltweit führender Anbieter von Rückversicherung, Erstversicherung und versicherungsnahen Risikolösungen. Die Unternehmensgruppe besteht aus den Geschäftsfeldern Rückversicherung und ERGO sowie dem Vermögensmanager MEAG und ist weltweit und in allen Versicherungssparten aktiv. Munich Re besitzt herausragende Innovationskraft und ist hierdurch in der Lage, auch außergewöhnliche Risiken wie Raketentests, erneuerbare Energien oder Cyberattacken abzusichern. Munich Re treibt die digitale Transformation innerhalb ihrer Branche in einer führenden Rolle voran und erweitert hierdurch ihre Risikoanalysefähigkeiten sowie ihr Leistungsangebot. Individuelle Lösungen und große Nähe zu ihren Kunden machen Munich Re zu einem weltweit nachgefragten Risikopartner für Unternehmen, Institutionen und Privatpersonen.

Als Lösungspartner verfolgt Munich Re einen holistischen Ansatz. Erst das individuell auf Ihre Anforderungen und Märkte abgestimmte Zusammenspiel von Risiko- und Leistungsprüfung, medizinischem Wissen, Kapitalmanagement, Digitalisierung, Data Analytics und Produktentwicklung ist der Schlüssel zu Wachstum und Wettbewerbsvorteilen. Deshalb bietet Munich Re das ganze Spektrum an Leistungen rund um die Lebens- und Gesundheitsversicherung an.

[www.munichre.com](http://www.munichre.com) **Munich RE** 



Preisträger 2021

# Arbeitsschutz - Unfälle intelligent vermeiden

SPIE implementiert "HSEQ Smart Dashboard" zur automatisierten Erstellung von Unfallberichten

Dr. Oliver Polanz, Head of HSEQ bei SPIE Deutschland und Zentraleuropa

## Ausgangslage

Die Gesundheit und Sicherheit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hat für SPIE Deutschland & Zentraleuropa oberste Priorität. Im Sinne einer nachhaltigen Sicherheitskultur setzt das Unternehmen auf eine aktive Kommunikation der Arbeitssicherheitskennzahlen: Unfallberichte machen sichtbar, was wann, wo und wie passiert ist und spiegeln mittels KPIs die Gesamtsituation auf übergeordneter Ebene wider. Solche Berichte händisch zu erstellen, erfordert jedoch viel Zeit, zumal dafür eine Vielzahl an Informationen aus zum Teil unterschiedlichen Quellen gesammelt werden muss. Gleichzeitig

diese Berichte regelmäßig und aktuell allen Beteiligten zur Verfügung zu stellen, ist aufwändig, sodass eine Lösung entwickelt wurde, die Unfallberichte weitestgehend automatisiert erstellt.

**Mittel- und langfristig strebt SPIE die Erweiterung des HSEQ Smart Dashboards zu einer übergreifenden Plattform an, auf der alle arbeitssicherheits-spezifischen Daten hinterlegt sind.**

## Lösung

Die von SPIE mit diesem Ziel entwickelte Data Analytics Lösung sammelt Daten aus unterschiedlichen Quellsystemen und kombiniert sie zu aussagekräftigen, verständlichen und bei Bedarf detaillierbaren Berichten. Das sogenannte HSEQ Smart Dashboard stellt die relevanten KPIs der Arbeitsunfälle tages- und monatsaktuell zur Verfügung.

Adressaten der Lösung sind die Geschäftsführung, weitere Führungskräfte, Arbeitssicherheitsfachkräfte und Betriebsräte von SPIE. Sie werden

per Email informiert und können den aktuellen Report über die Browser-Lösung jederzeit online abrufen.

## Entwicklung

Initiiert hat das HSEQ Smart Dashboard der Bereich HSEQ (Health, Safety, Environment/Energy, Quality) von SPIE, der mit dieser Lösung eine deutliche Qualitätssteigerung sowie eine spürbare Reduktion des administrativen Aufwands erzielen wollte. Die Entwicklung erfolgte gemäß des SPIE-Innovationsentwicklungsprozesses

in enger Zusammenarbeit durch den Bereich Digital Transformation.

Auf Basis einer Anforderungsanalyse und der Konzeptentwicklung erarbeitete der Bereich Digital Transformation zunächst einen Prototyp als Proof of Concept. Dieser wurde mit den Anforderungen des Bereichs HSEQ und der Geschäftsleitung gespiegelt und als erfolgreich bewertet, bevor eine produktive Anwendung entwickelt wurde. Als Data Analytics Tool kam Splunk zum Einsatz. Splunk wurde bereits zuvor als Technologie zur Schnittstellenanalyse bei SPIE





eingesetzt, weil die intelligente Auswertung von Bestandsdaten für SPIE von strategischem Interesse ist. Im Sinne eines optimalen Kompetenzaufbaus entstand die Lösung zudem nach einem „Training on the Job“-Ansatz gemeinsam mit dem SPIE Netzwerkpartner Magellan.

#### Benefits

Die Innovation steigert die Datenqualität und reduziert den Zeitaufwand: Durch die automatisierte Erstellung der Berichte konnten die Aufwände der Mitarbeitenden des Bereichs HSEQ erheblich reduziert werden und rund 75 Arbeitsstunden pro Jahr eingespart werden. Darüber hinaus verhindert die innovative Lösung Eingabefehler und reduziert den Aufwand für die Bereinigung der Daten. Die Datenqualität konnte durch das HSEQ Smart Dashboard gesteigert werden und eine stets aktuelle Datenbasis geschaffen werden.

Zudem ermöglicht das HSEQ Smart Dashboard den Adressaten einen einfachen und übersichtlichen Zugang zu den stets aktuellen KPIs. Detaildaten können per „Drill-Down“ – ein interaktiver Abruf zusätzlicher Details, der durch Klicken auf bestimmte Suchergebniselemente gestartet wird – schnell eingesehen werden.

Alle Informationen lassen sich eigenständig und beliebig oft aufrufen. Die Anwenderzufriedenheit ist entsprechend hoch.

#### Ausblick

Mittel- und langfristig strebt SPIE die Erweiterung des HSEQ Smart Dashboards zu einer übergreifenden Plattform an, auf der alle arbeitssicherheitspezifischen Daten hinterlegt sind. Dabei sollen Zusammenhänge zwischen Sicherheitsbegehungen, sicherheitsspezifischen Aus- und Weiterbildungen, Nachunternehmer-einsätzen sowie Unfallhergängen hergestellt werden.

Als intelligente Data Analytics Plattform soll es die Lösung möglich machen, mit Hilfe von KIs solche Kausalzusammenhänge zu erkennen und auszuwerten. Zur Vermeidung von Unfällen sollen nicht nur Best Practices (aus der Erfassung von eingesetzten Maßnahmen) ermittelt werden, auch die operative Unterstützung aller Arbeitssicherheitsfachkräfte ist vorgesehen. Letztlich soll so ein intelligentes System entstehen, dass potentielle Arbeitssicherheitsmängel – und Lösungen – im Sinne von „Predictive Analytics“ so aufzählt und auswertet, dass auf dieser Basis das Ziel der absoluten Unfallfreiheit erreicht werden kann.

#### Digitalisierungsstrategie

Mittelfristig soll das Dashboard zudem so weiterentwickelt werden, dass es auch für weitere Innovationsthemen als Aufwandsentlastung dient. Das Projekt ist zudem ein maßgeblicher Bestandteil der Digitalisierungsstrategie von SPIE. Dabei sieht der Multitechnik-Dienstleister den Einsatz digitaler Technologien als Schlüssel zum zukünftigen Erfolg – für seine Kunden und für sich selbst. Die Ambition von SPIE ist, als technischer Dienstleister mit digitalen Lösungen in seinen Kernmärkten führend zu sein.

Als unabhängiger europäischer Marktführer für multitechnische Dienstleistungen in den Bereichen Energie und Kommunikation macht sich SPIE gemeinsam mit seinen Kunden für die Energiewende und Digitalisierung stark.

SPIE Deutschland & Zentraleuropa, eine Tochtergesellschaft der SPIE Gruppe, ist der führende Multitechnik-Dienstleister für Gebäude, Anlagen und Infrastrukturen in Deutschland, Österreich, Polen, Tschechien, der Slowakei und Ungarn. Das Leistungsspektrum umfasst Systemlösungen im Technischen Facility Management, Energieeffizienz-Lösungen, technische Dienstleistungen bei der Energieübertragung und -verteilung, Services für Industriekunden und Dienstleistungen auf den Gebieten der Elektro- und Sicherheitstechnik, der Heizungs-, Klima- und Lüftungstechnik sowie der Informations-, Kommunikations-, Netzwerk- und Medientechnik.

SPIE Deutschland & Zentraleuropa beschäftigt rund 15 000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an über 200 Standorten.

Mit rund 45 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und einer starken lokalen Präsenz erwirtschaftete SPIE 2020 einen konsolidierten Umsatz von 6,6 Milliarden Euro und ein konsolidiertes EBITA von 339 Millionen Euro.  
www.spie.de





Und wann bewerben **Sie** sich?

[bewerbung@dialog-award.de](mailto:bewerbung@dialog-award.de)



## DiALOG-Award Wall of Fame

### Was ist der DiALOG-Award?

Der DiALOG-Award fördert und fordert seit 2014 Umkehrprozess vom IT-Lösungsdenken zu strukturierten, nachvollziehbaren, messbaren Prozessen mit intelligenten und verständlichen Lösungsansätzen in den Unternehmensorganisationen.

Die Maxime: Mensch, Prozesse und Verständlichkeit im Einklang mit dem technologischen Fortschritt und dem Fokus auf Kommunikation, Erkennung von Potenzialen und stetiger Verbesserung.

Der DiALOG-Award ist ein Preis für Nachhaltigkeit. Kreiert von Menschen mit Weitblick, Kompetenz und Zielorientierung. Kreiert für Menschen mit dem Fokus auf Transparenz, Verbindlichkeit und Motivation in der Gestaltung intelligenter Arbeits-, Dokumentations- und Organisationsprozesse.

### Wer wird ausgezeichnet?

Gesucht werden strukturierte, innovative und übergreifende Ansätze, Methoden oder Arbeiten für den langfristig messbaren Erfolg von Organisationsabläufe im Umfeld sich agil verändernder Unternehmensprozesse. Gefordert sind intelligente Lösungen oder auch gelebte Konzepte in der Praxis der Abteilungen, die zu einer nachhaltigen Verbesserung der administrativen Unternehmensprozesse beitragen. Idealerweise ist der EIM-Methodenansatz "informieren-motivieren-dokumentieren-verbessern" mittels eines Konzeptes, Risikobewertung und einer Organisationsprozessbeschreibung dokumentiert.

Hierbei steht ausdrücklich nicht die IT, sondern die Qualität und gelebte Nachhaltigkeit der Prozesse im Vordergrund. Teilnehmen können deshalb Abteilungen aus allen administrativen Unternehmensteilen wie Compliance, Einkauf, Finance/Controlling, F&E, Personal, IT, Kundenkommunikation, Legal, Marketing, Vertrieb u.a. aus den Anwenderunternehmen aller Branchen.

### Liste der bisherigen Gewinner

2014 Dr. Ing. h.c.F. Porsche AG  
2015 TIGGES GmbH & Co.KG  
2016 Stadt Würzburg  
2017 NÜRNBERGER Versicherung  
2018 Allianz Global Digital Factory  
2019 Conrad Electronic SE  
2021 HUBTEX Maschinenbau GmbH & Co.KG

# PREISVERLEIHUNG 2022

im Rahmen des DiALOG CLUBs am 29. September in Böblingen

# Die förmliche Sprache hat ausgedient

## Unternehmenskommunikation in Zeiten der Digitalisierung

Thilo Baum, Redakteur und Kommunikationsberater

Laut ihren Markenwerten und Leitbildern sind Unternehmen freundlich, menschlich, unbürokratisch. Doch ihre Sprache klingt oft wie vom Ordnungsamt. Warum ist das so? Ein Ausflug in die Sprache, der Ihre Unternehmenssprache menschlicher machen kann.

Dieser Text hier ist sehr leicht zu lesen. Glauben Sie mir, er ist ganz einfach. Lassen Sie sich darum bitte nicht von dem folgenden Satz abschrecken. Lesen Sie einfach mal:

„Einzelheiten zur Option zur Leistung von Sonderzahlungen entnehmen Sie bitte dem Abschnitt ‚Welche Besonderheiten gelten bei Sonderzahlungen?‘ in den Ihnen vor Vertragsabschluss überlassenen Allgemeinen Versicherungsbedingungen (AVB).“

Hui, das klingt wichtig. Dabei ist es sprachlich einfach nur Quark. Worum geht es in diesem überlangen Satz? Um drei Dinge:

- Zur „Option zur Leistung von Sonderzahlungen“ gibt es „Einzelheiten“.

- Diese Einzelheiten stehen in den AVB, genauer: in einem bestimmten Abschnitt dort.
- Die AVB hat der Kunde schon erhalten.

Warum stopft jemand drei Aspekte in einen Satz? Und warum heißt es umständlich „Einzelheiten zur Option zur Leistung von Sonderzahlungen“ und nicht einfach „Einzelheiten zu Sonderzahlungen“? Klar ist es eine Option, aber wenn wir die nicht wählen, ist sie nicht Thema. Richtig?



## Mein Appell: Prüfen Sie die gesamte Kommunikation Ihres Unternehmens.

Wie in diesem Beispiel kommunizieren viele Unternehmen. Sie verstoßen damit – ohne sich darüber bewusst zu sein – gegen ihre Markenwerte. Welches Unternehmen will schon förmlich und umständlich sein?

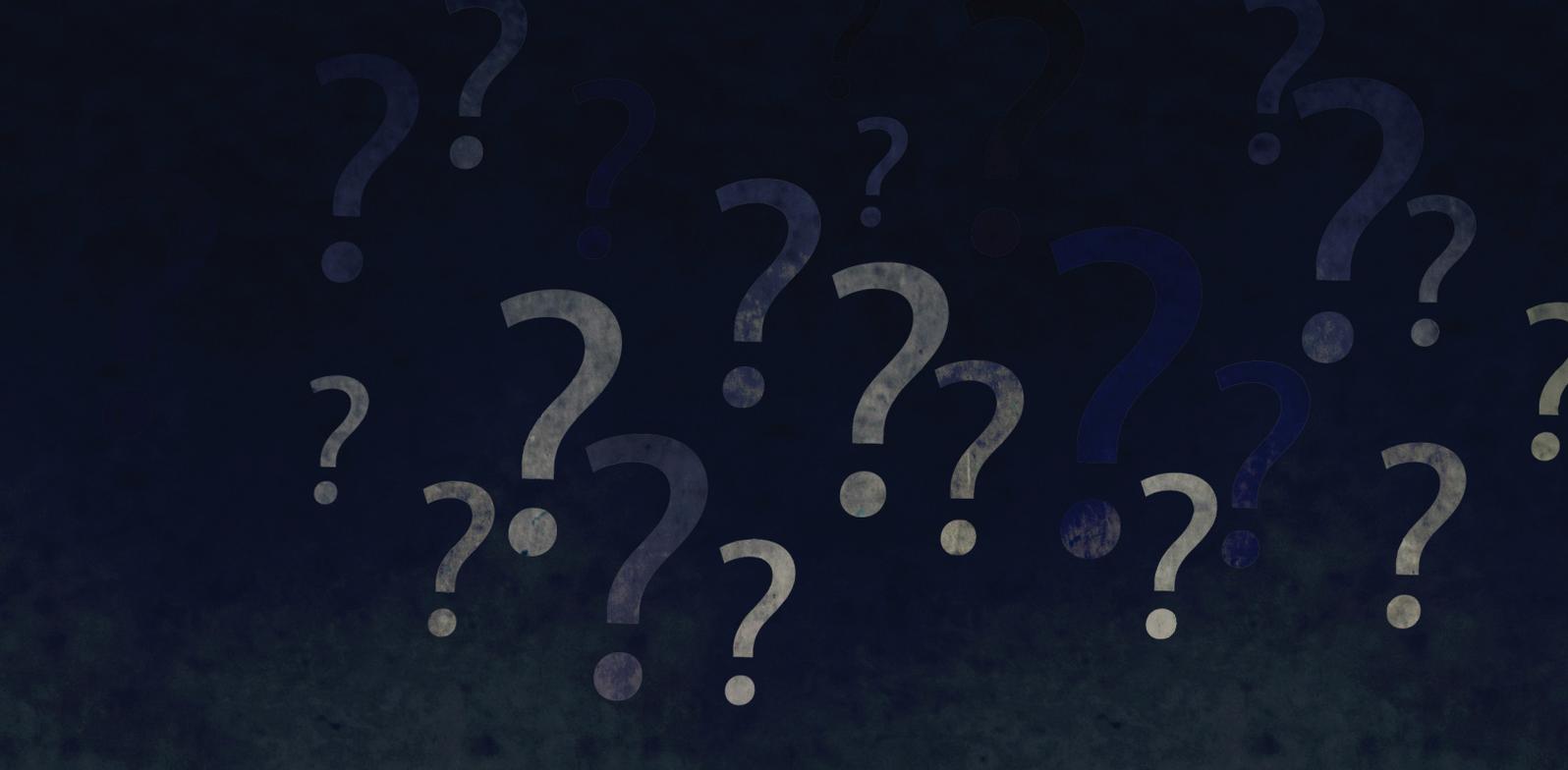
Dabei lassen sich förmliche Inhalte auch ohne förmliche Sprache erklären:

„Einzelheiten zu Sonderzahlungen finden Sie in den Allgemeinen Versicherungsbedingungen (AVB). Bitte schauen Sie dort in den Abschnitt ‚Welche Besonderheiten gelten bei Sonderzahlungen?‘. Die AVB haben Sie bereits erhalten.“

Ein Gedanke nach dem anderen, Schritt für Schritt. Kurz: Ob wir einen Satz aus dreißig Wörtern bilden oder drei Sätze aus zehn Wörtern, ist im Grunde egal. Also können wir auch drei Sätze bilden.

Ja, ich weiß: Bei den Medizinerinnen geht das nicht. Die sind eine Ausnahme wegen ihrer Fachsprache. Und die Juristinnen sind eine Ausnahme. Und die Ingenieure sind eine Ausnahme. Alle sagen, sie seien Ausnahmen.

Doch das ist ein Irrtum: Wir können alles auf dieser Welt einfach oder kompliziert sagen. „Wir heiraten“ ist einfach, „wir führen unsere gegenseitige Anheiratung durch“ ist kompliziert.



Seltsam, oder? Es scheint so etwas wie übertriebene Präzision zu sein. Jetzt denken Sie vielleicht: Kann Präzision übertrieben sein? Ja, kann sie. Wenn Sie sich um halb eins zum Essen treffen, dann ist die Formulierung „12.30 Uhr und null Sekunden MEZ“ übertrieben präzise.

Woher kommt die übertriebene Präzision? Vor allem aus unserem Bildungshintergrund: Wir haben Angst, unprofessionell zu wirken, wenn wir uns nicht supergenau ausdrücken. Doch wenn wir „eine Kundenbefragung durchführen“ und nicht etwa „unsere Kunden befragen“, dann ist die lange Version gar nicht präziser als die kurze. Sie ist nur verworrener.

Und das gilt in allen Fachbereichen:

- „Seitens des Verbandes wird die Beantragung einer finanziellen Bezuschussung vorgenommen?“ Nein. Sondern: „Der Verband beantragt einen Zuschuss.“ Was für einen Zuschuss denn sonst, wenn keinen finanziellen? Cornflakes? Dann stünde das dabei. Und überhaupt „Bezuschussung“: Fremdsprachler schauen im Wörterbuch unter „B“ nach. Wie barrierefrei ist das?

- Oder: „Wie können psychische Belastungen, die durch eine chronische Hauterkrankung hervorgerufen werden, mit psychotherapeutischer Unterstützung gemindert werden?“ Nein. Sondern: „Chronische Hauterkrankungen belasten viele Menschen psychisch. Wie kann die Psychotherapie helfen?“

- Oder: „Beim C14384MA wird das durch den Eingangsschlitz einfallende Licht von einem primären Reflexionsspiegel kollimiert und vom sekundären Reflexionsspiegel auf das Gitter geleitet.“ Nein. Sondern: „Beim C14384MA fällt das Licht durch einen Schlitz auf einen Spiegel. Dieser richtet sämtliche Lichtstrahlen parallel aus. Ein zweiter Spiegel leitet das Licht auf das Gitter.“

Sogar in juristischen Schriftsätzen gibt es keinen Anlass zu sagen: „Bei den Aufnahmen der Überwachungskamera handelt es sich um Belege für die

Anwesenheit Ihres Mandanten in der Halle.“ Sie können auch sagen: „Ihr Mandant war in der Halle. Das belegt die Aufnahme der Überwachungskamera.“ Jeder Richter ist Ihnen dankbar, weil er den Zusammenhang schneller erfasst und keine Wörterrätsel lösen muss.

Der Gedanke, komplizierte Inhalte müssten auch sprachlich kompliziert sein, sitzt tief. Neben der Angst, nicht als Profi durchzugehen, ist da noch die Überheblichkeit: Die Obrigkeit erhebt sich übers Volk und spricht geschwollen. Bildungsbürger glauben, wer besonders umständlich spricht, sei klug.

Das ist in Zeiten der Digitalisierung alles vorbei. Zeit war schon immer Geld, aber jetzt beschleunigt die Digitalisierung die Prozesse noch mal. Umständliche Dinge, die früher normal waren – Diafilme entwickeln, mit der Schreibmaschine schreiben –, sind weg. Sämtliches überflüssiges Theater steht auf dem Prüfstand. Und gerade

**Damit Ihr Unternehmen wirklich so freundlich wird wie im Leitbild – und damit Menschen und KI verstehen, was Sie sagen wollen.**

wenn wir über künstliche Intelligenz (KI) sprechen, muss Sprache einfach sein.

Sie können ja mal Siri im iPhone bitten: „In Anbetracht des Umstandes, dass wir jetzt die Eier ins kochende Wasser legen, bitte ich dich, deine Klingelfunktion auf acht Minuten zu legen.“ Bei einem nicht repräsentativen Test zu Hause fragte Siri erst nach: „Für wie lange?“, wir haben geantwortet: „Für acht Minuten“, und Siri antwortet: „Es gibt keinen Timer.“ Natürlich gibt es einen Timer, aber für den braucht Siri eben klare Worte.

Mein Appell an Sie: Prüfen Sie Ihre Unternehmenskommunikation. Interne E-Mails, Berichte, Anträge, Kundenbriefe, alles. Stoßen Sie auf eine unnötig umständliche Sprache, dann sollten Sie diese Sprache in klare Worte übersetzen. Damit Ihr Unternehmen wirklich so freundlich wird wie im Leitbild – und damit Menschen und KI verstehen, was Sie sagen wollen.



**Thilo Baum** ist Autor u.a. der Bücher „Komm zum Punkt!“ (2009), „Schluss mit förmlich!“ (2019) und „Die Kundenbrille“ (2022). Er hilft Unternehmen und anderen Organisationen, ihre Botschaften auf den Punkt zu bringen und so zu formulieren, dass die Zielgruppe sie versteht. Außerdem reduziert er im Unternehmen die E-Mail-Flut und Missverständnisse. Er hilft bei der Contententwicklung und sorgt für Tiefgang in Internettexten. Zudem leitet Thilo Baum die Rednerausbildung bei der German Speakers Association e.V. (GSA).  
[www.thilo-baum.de](http://www.thilo-baum.de)

Das Buch zum Thema: „Schluss mit förmlich! So geht menschliche Unternehmenskommunikation“. Als PDF bekommen Sie das Buch unter [thilo-baum.de/publikationen](http://thilo-baum.de/publikationen).

DO small THINGS –

# Warum groß, wenn es auch klein geht?

Wann kommt der Einzug von kleinen Terminals bei Ihnen?

Karsten Hagemeister, COO & Business Development bei der TQG Lottery Solutions GmbH

Der Wandel im Handel ist enorm. Die Digitalisierung hat hier bereits seit geraumer Zeit die Abläufe und die und Arbeitsweisen verändert. Durch die Möglichkeit die Kreuze auf dem Lottoschein über Bilderkennung digital zu erfassen, konnten in den 90ziger Jahren die Lottoscheine des Spielers bereits über ein Lottoterminal am Point of Sales eingelesen werden. Die Tipps wurden online noch während des Verkaufsvorgangs an ein zentrales Lotterieverarbeitungssystem weitergeleitet, verarbeitet und unmittelbar nach der Ziehung die Gewinner ermittelt. Die klassischen Lotterieterminals haben sich technologisch immer weiterentwickelt, allerdings sind diese relativ teuer und es wird aufgrund der großen Bauweise ein enormer Stellplatz benötigt. Dieses schränkt die Lotteriegesellschaften bei der Auswahl ihrer Verkaufsstandorte ein.

Das Spielverhalten der Lottospieler ändert sich zunehmend. Lottospieler spielen gerne den vorherigen Spielschein nochmals und es werden verstärkt Quicktipps gespielt. Sehr beliebt sind auch vorgefertigte Spiel-

karten mit aufgedrucktem Barcode – mit 5€ zum großen Glück. Es werden zunehmend weniger Spielscheine manuell per ankreuzen ausgefüllt und müssen eingescannt werden. Die Lottoannahmestelle ist mit Abstand noch die bevorzugte Vertriebschiene für die Lotteriegesellschaften, doch die Kunden spielen zunehmend auch über den PC im Internet bzw. auf dem Smartphone.

Auch das Einkaufsverhalten ändert sich zunehmend. Der kleine Tante Emma Laden ist bereits lange passé. Die klassischen Lotterieannahmestellen in Tabak- oder Zeitungskiosken verlieren ebenso an Bedeutung. Um

**Nutzen Sie die Möglichkeit beste Interaktion mit ihren Kunden aufzubauen und sich dort zu platzieren, wo es Ihnen heute bislang nicht möglich ist.**



den Kunden anzusprechen, folgt man den Trends im Handel.

### **Convenient ist gefragt**

Jetzt sofort, schnell, unkompliziert, spontan, gerade schon wieder vergessen – Hektik, Zeitmangel und schnelles Durchkommen ist beim Einkaufen gefragt. Schnell mal durch den Discounter, Getränke am besten bestellen und lieber Zeit für die schönen Dinge im Leben verwenden – Familie, Freunde, Freizeit, Flanieren.

Die TQG Lottery Solutions hat sich als einer der jüngsten Technologieanbieter im Lotterieuftumfeld bereits zu Beginn seiner Lotterieaktivitäten vor nunmehr zehn Jahren auf den modernen digitalen Vertriebsweg fokussiert und eine E-Commerce Plattform für die Lotterieberbieter entwickelt. Diese enthält alle Funktionen für eine sichere performante Spiel-

abwicklung, das Kundenmanagement und die Verwaltung der Spiele sowie das Ziehungsmanagement. Das System ist international sowohl bei staatlichen Lotterien als auch Soziallotterien im Einsatz. Der Internetauftritt (Frontend) wird für jede Lotterie individuell gestaltet und die Lotterieverwaltung (Backend) wird auf die spezifischen Kundenanforderungen und gesetzlichen Vorgaben zugeschnitten.

### **Handhelds bieten Höchstleistung in kompakter Form**

Mobile handliche Geräte ermöglichen einen dynamischen Point of Sale. Handheld-Terminals werden erfolgreich als Zahlungsterminal und als Kassensystem in der Gastronomie und dem Einzelhandel eingesetzt. Sie lassen sich sehr einfach in unterschiedlichste Checkout-Zonen bzw. Verkaufstresen integrieren. Das breite Spektrum an Standardgeräten bietet eine vielfältige Auswahl an Funktionen und Ausbaustufen. Es lässt sich einfach in die gesicherten Kommunikationsnetze der Lotteriegesellschaften einbinden und es benötigt nur sehr wenig Stellfläche, was für viele Einzelhändler enorm wichtig ist. Mit kleinen Handheld-Terminals erhalten Lotteriegesellschaften die Möglichkeit, sehr kostengünstig neue Vertriebs-

kanäle zu testen und zu erschließen. Die Bedienung ist an Mobiltelefone angelehnt und dadurch sehr intuitiv. Schulungsmaßnahmen und Einarbeitung für neue Mitarbeiter reduzieren sich erheblich, da die Bedienung selbsterklärend ist.

Es können Quicktips über das Touch-Display oder durch Einlesen eines Barcodes erzeugt werden. Selbstverständlich steht auch die beliebte Play Again Funktion, das erneute Spielen eines bereits gespielten Spielscheins, zur Verfügung. Es können Gewinne

geprüft und ausgezahlt werden. Eine Identifizierung eines Kunden über die Kundenkarte ist ebenso möglich.

## Das Spielverhalten der Lottospieler ändert sich zunehmend.

Handheld-Terminals können komplett über Akkus betrieben werden und sind somit vollkommen mobil

einsatzfähig. Der Einsatz an mobilen Standorten mit Promotion-Teams ist auch Outdoor möglich.

### Technische Anbindung

Handheld-Terminals können einfach über das TLS-Retail Management der TQG-LotterySuite angebunden und verwaltet werden. Für jeden Vertriebsstandort wird ein entsprechendes Kundenkonto eingerichtet. Es besteht die Möglichkeit Limits pro Vertriebsstandort zu setzen. Auch kann man spezifischen Vertriebsstandorten ein Verkauf auf aktivem Guthaben ein-

Die TQG-LotterySuite (TLS) ist eine Software Plattform für den Betrieb von staatlich lizenzierte Lotterien, für gewerbliche Spielvermittler und Soziallotterien. Seit der Einführung im Jahr 2012 und der stetigen Weiterentwicklung ist die TLS ein modernes und flexibles Zentralsystem, das alles bietet, was man für den Betrieb einer Lotterie oder Verlosung benötigt. Mit der Tool-Suite behalten die Kunden die Kontrolle rund um die Uhr über ihren Betrieb.

TLS ist so flexibel und konfigurierbar gehalten, dass jeder Kunde das gleiche TLS verwendet. Dies macht die Projektumsetzung deutlich schneller und ermöglicht es allen unseren Kunden, von neuen Funktionen zu profitieren. Der modulare Aufbau der TLS und die offenen Standard-APIs ermöglichen eine einfache Integration mit Systemen von Drittanbietern.

TLS ist ein End-to-End Lotterie Zentral- und Ziehungssystem, mit einer hoch performanten Transaction-Engine, das zu 100% an Sie angepasst und voll konfigurierbar ist. Wesentliche Bestandteile sind

- PAM – Player-Account-Management
- Gamekonfigurator
- Transactions-Engine
- Retailmanager

Das System ist WLA-SCS konform. Die TQG-LS ist nach ISO27001 und ISO9001 zertifiziert.



richten. Diese Funktion wird oftmals in LATAM oder Afrika gewünscht. Das Produktangebot wird in Abstimmung mit der jeweiligen Lotteriegesellschaft festgelegt und über eine lokale App auf dem Handheld-Terminal bereitgestellt.

### Vertriebskanalübergreifend

Durch die Anbindung an die TQG-LotterySuite sind viele Funktionen Vertriebskanalübergreifend (integrativ) verfügbar. So könnte ich die Gewinnprüfung meiner Spielquittung, die am Handheld-Terminal erzeugt wird auf meinem Smartphone prüfen, mögliche Gewinne direkt auf mein Kundenkonto auszahlen lassen oder diese Quittung auf dem Smartphone einfach erneut spielen.



**iALOG**  
magazin

**Karsten Hagemester** ist als COO bei The Quality Group - Lottery Solutions GmbH für die Ausrichtung, das Business Development und die Wettbewerbsfähigkeit der TQG verantwortlich. Er hat sich seit über 20 Jahren auf

die Bereitstellung von innovativen Lösungen und Dienstleitungen für staatlich lizenzierte Lotterieuernahmen fokussiert.

**The Quality Group - Lottery Solutions GmbH (TQG-LS)** ist Anbieter von innovativen und sehr effizienten IT-Lösungen für den weltweiten staatlich lizenzierten Lotterie Markt. TQG-LS ist gewachsen mit klassischen Internet Lösungen für Lotterien und autorisierten Lotterievermittlern. Mit der TQG-LotterySuite positioniert sich TQG-LS als Technologieanbieter von gesamtheitlichen End-to-End Lotterie-Spielesystemen. TQG-LS versteht sich als strategischer Partner der Lotterien, der die Geschäftsziele jedes einzelnen Kunden fördert.  
[www.tqg-lotterysolutions.com](http://www.tqg-lotterysolutions.com)

**TQG**  
LOTTERY SOLUTIONS

Lebenslanges Lernen

# Lernen für den Augenblick

Innovative Technologien und datenzentrierte Prozesse verändern die Art und Weise unserer Arbeit. Was bedeutet das für die betriebliche Weiterbildung? Welche Skills benötigen Fachkräfte in Zukunft? Und wie lassen sich erforderliche Fähigkeiten und Kompetenzen passgenau vermitteln? Erfahren Sie, warum die Transformation betrieblicher Weiterbildungskonzepte unumgänglich ist.

Markus Dohm, Bereichsvorstand Academy & Life Care bei der TÜV Rheinland Akademie

Fachwissen bleibt unverzichtbarer Bestandteil des beruflichen Skillsets. Ein Schweißer, der nicht schweißen kann, wird im Job künftig ebenso wenig überleben, wie ein Chemiker, der seine Formeln nicht versteht. Hervorragende Fachkenntnisse allein reichen aber künftig nicht mehr aus, um das Unternehmen auf Erfolgskurs zu halten. Die Herausforderung der betrieblichen Weiterbildung liegt künftig vor allem darin, die Mitarbeitenden sowohl beim Aufbau digitaler und technologischer Kompetenzen als auch in ihrer individuellen persönlichen Weiterentwicklung noch stärker zu unterstützen. Allerdings lassen sich die unterschiedlichen Bedürfnisse und Fähigkeiten der einzelnen Mitarbeitenden in der Regel nicht über einen Kamm scheren.

Der Trend geht zu „Learning Nuggets“  
Dementsprechend lässt sich mit Weiterbildungsangeboten von der Stange schon heute kaum noch ein Blumentopf gewinnen. Laut einer aktuellen Studie der Online-Jobplattform Stepstone wünschen sich Angestellte mehr Vielfalt in der Auswahl der Lernmethoden sowie Weiterbildungsange-

bote, die besser auf ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnitten sind. Mehr als die Hälfte der Studienteilnehmer würde ihre Weiterbildungspfade gerne eigenverantwortlicher gestalten. Außerdem empfiehlt die Studie, Lernen zu einem immanenten Bestandteil des Arbeitsalltags zu machen und nicht auf formale Wissensvermittlung zu begrenzen. Anstatt zu festen Zeiten und in Präsenz zu lernen, geht der Trend zu kleineren Wissensblöcken, so genannten „Learning Nuggets“.

Höchste Zeit also, dass Unternehmen die Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeitenden neu denken – und dabei vor allem die folgenden beiden Aspekte berücksichtigen: Zum einen müssen Lerninhalte wesentlich stärker an den individuellen Bedürfnissen der Lernenden ausgerichtet werden, zum anderen gehören aber auch die Lernformate auf den Prüfstand. Denn obwohl der Corona-bedingte Digitalisierungsschub die Entwicklung innovativer Lernformate angefeuert hat, klafft nach wie vor eine Lücke zwischen Wunsch und Wirklichkeit. Während sich viele Angestellte nach Learning on Demand-

Angeboten und individualisierten Fortbildungsmöglichkeiten sehnen, sucht man diese beim überwiegenden Großteil der deutschen Unternehmen bislang vergebens. Dabei stellen gerade derartige Formate die Weichen für erstklassige Lernerfolge. Schließlich lernt jeder anders. Und eben am besten das, was ihn interessiert und weiterbringt.

Was lernen wir daraus? Die richtige Mischung aus Online- und Präsenzangeboten ist der Schlüssel zu einer effektiven Weiterbildungsstrategie. Dabei geht es inzwischen um weit mehr als die Kombination von Präsenz- und Online-Angeboten. Vielmehr führt



Blended

Blended Learning synchrone und asynchrone Lernangebote zusammen. Heißt konkret: Teilnehmende können Wissen entweder asynchron – also zeitlich flexibel – erwerben (z.B. durch Online-Tutorials oder -Zertifizierungen) oder sich zu einem festen Zeitpunkt (synchron) mit anderen Teilnehmern fortbilden. Dabei spielt es keine Rolle, ob der Wissenserwerb in einer Präsenz-Schulung oder per Web-Seminar erfolgt. Blended

Learning führt also selbstgesteuertes Lernen mit klassischen Trainingsformaten, Learning on Demand, Gamification sowie Coaching- und Mentoring-Programmen zusammen und ebnet so den Weg zu einer passgenauen betrieblichen Weiterbildung.

#### **Technologische und didaktische Stolpersteine aus dem Weg räumen**

Damit Blended Learning in der Praxis sein volles Potenzial entfaltet, braucht es zunächst einmal das passende technologische Fundament. Das beste Online-Learning-Angebot nutzt schließlich nichts, wenn die Mitarbeitenden nicht darauf zugreifen können. Neben

technischen Hürden gilt es weitere Stolpersteine aus dem Weg zu räumen: Denn häufig bremsen auch mangelnde Kompetenzen der Mitarbeitenden im Umgang mit digitalen Lerninhalten und Tools sowie unzureichende didaktische Fähigkeiten der Trainer die Umsetzung zukunftsorientierter Weiterbildungsstrategien aus.

Für Unternehmen ergeben sich daraus vier Handlungsansätze:

#### **Technologische Rahmenbedingungen schaffen**

Gamification-Anwendungen lassen sich per Smartphone schlecht nutzen, Virtual Reality-Trainings erfordern den Einsatz entsprechender Datenbrillen. Der Einsatz digitaler Lernformate sollte deshalb gut vorbereitet sein. Denn ohne eine alltagstaugliche IT-Infrastruktur wird die digitale Learning Journey vieler Angestellten im Sande verlaufen.

# Blended Learning führt synchrone und asynchrone Lernangebote zusammen.

## Mit Weiterbildungsangeboten von der Stange lässt sich schon heute kaum noch ein Blumentopf gewinnen.

### Einfache Lernwerkzeuge bereitstellen

Während Lern-Apps, Video-Tutorials und Gamification für die Generation der Digital Natives leicht zu verstehen sind, tun sich viele ältere Arbeitnehmer mit Online-Lerntools schwer. Je unkomplizierter der Zugang zu eLearning-Angeboten, desto leichter lassen sich Berührungängste abbauen.

### Selbstlernkompetenzen stärken

Der Erfolg zukunftsorientierter Weiterbildungsangebote steht und fällt damit, ob die Mitarbeitenden bereit sind, Verantwortung für ihren Lernprozess zu

übernehmen. Viele müssen zunächst einmal lernen, eigenständig zu lernen. Umso wichtiger ist es, diese Selbstlernkompetenzen aktiv zu fördern.

### Trainer qualifizieren

Online und Präsenz, synchron und asynchron: Unterschiedliche Lernformate erfordern unterschiedliche didaktische Herangehensweisen. Um HR-Maßnahmen noch besser vorausschauend planen und das interne Wissensmanagement zeitgemäß vorantreiben zu können, müssen sich auch Trainer, Coaches oder Weiterbildungs-

verantwortliche mit digitalen Lernmethoden unbedingt vertraut machen.

Viele Unternehmen tun sich mit der Konzeption und Entwicklung als auch mit der Umsetzung digitaler Lernlösungen auf Basis interner Ressourcen schwer. Deshalb greifen immer mehr HR-Manager auf die Unterstützung ganzheitlicher Strategiepартner wie der TÜV Rheinland Akademie zurück, die sowohl didaktische, technische als auch fachspezifische Kompetenzen bündeln, um Fach- und Führungskräfte fit zu machen für die Zukunft.



**Markus Dohm** ist Leiter des Geschäftsbereichs Academy & Life Care bei TÜV Rheinland. Dieser Geschäftsbereich bündelt unter dem Motto „gesund, motiviert und qualifiziert arbeiten“ die

Kompetenzen rund um den Menschen an seinem Arbeitsplatz und in seinem beruflichen Umfeld. In Deutschland ist TÜV Rheinland der führende technisch orientierte Lerndienstleister, der analoge und digitale Lernlösungen (u.a. E-Learnings & Gamification) mit maßgeschneiderten Plattformangeboten für das systematische betriebliche Weiterbildungsmanagement verknüpft. Mit umfassenden Angeboten zum Betrieblichen Gesundheitsmanagement und der Qualifizierung von Menschen leistet TÜV Rheinland einen wichtigen Beitrag dazu, dass der Einzelne ebenso wie Organisationen die digitale Transformation meistern und ihre Chancen nutzen können.

[www.tr-academy.com/de](http://www.tr-academy.com/de)

 **TÜVRheinland®**  
Genau. Richtig.



# «VOI» voice of information

## Begleiter Ihres digitalen Wandels

- Zentrale fachliche Community für Informationsmanagement und digitale Geschäftsprozesse
- Interessensvertretung der Mitglieder gegenüber Behörden, Wirtschaftsorganisationen und gesetzlichen Gremien
- Herausgeber vieler Publikationen zu Themen rund um die digitale Transformation
- Veranstalter zahlreicher Webinare, Workshops, Fachtagungen, Kongresse und Foren
- Betreiber der eigenen Zertifizierungsstelle VOI-CERT
- Anbieter von kompetenter Beratung zu vielen Themen des digitalen Wandels
- Mittelpunkt für wegweisende Facharbeit in verschiedenen Gremien und Gruppen

# Elektronische Signatur – das Ende des Tintenfüllers?

Signature Excellence – wo Qualität und Effizienz sich treffen

Steffen Schaar, Leiter Vertrieb und Marketing bei The Quality Group GmbH

## Was ganz genau ist eigentlich eine Signatur?

Man kennt das, man verwendet Begriffe ganz alltäglich, aber wenn man dann genau erklären soll, worum es geht oder gar eine Definition parat haben soll, dann wird es manchmal eher eng. Am Beispiel der Signatur wird unser Dilemma sichtbar. Filmreif: „... unterschreib! – ich kann nicht schreiben! – dann mach xxx!“ Aktuell undenkbar meinen Sie? Helfen wir nach ...

Signatur kommt aus dem Lateinischen, signatura, und bedeutet Zeichen. Eine Signatur kann vieles sein. Das Synonym für die handschriftliche Unterschrift, aber auch die Signatur eines Kunstschaffenden auf seinem Werk als Urheber:angabe. Bei E-Mails und Postings steht die Signatur als Textabschnitt in Beziehung zum Absender. In der IT steht sie für

die Definition einer Methode oder Prozedur, bestehend aus Methodenname und Parametern. Im Druckwesen ist die Signatur eine Kerbe als Hilfsmarkierung an einer Drucktype, im Bibliotheks- und Archivwesen ist sie eine Standortbezeichnung und in der Kartografie ist sie Zeichen auf Karten der Angabe von Art und Lage von Objekten. Und schließlich in der Mathematik kann die Signatur eine Invariante einer Bilinearform, eine Konteninvariante, eine Menge von Relationssymbolen zusammen mit einer Stelligkeitsfunktion oder eine Invariante von Mannigfaltigkeiten sein. So viele wunderbare Bedeutungen.

## Elektronische Signatur oder digitale Signatur?

Die Zeit bringt es mit sich, denn heute spricht fast jeder im Business von der elektronischen oder digitalen Signatur. Beide Begriffe fallen manchmal sogar

in einem Satz! Aber was genau ist mit elektronisch und digital gemeint? Und überhaupt: ist das nicht dasselbe? Es lohnt sich einen Blick darauf zu werfen. Hier die Wahrheit: „Elektronische Signatur und digitale Signatur sind NICHT dasselbe!“

## Die elektronische Signatur ist...

ein Rechtsbegriff, der darauf abzielt, den Willen bzw. die Absichtserklärung des Unterzeichners zu beglaubigen. Sie ist das elektronische Gegenstück zur althergebrachten, mit Tinte aufgetragenen, händischen Unterschrift.



Ob handschriftlich auf dem Gerät des FedEx-Mannes, einem PIN-Code am Automaten, einer Grafik (PNG/JPG) für ein PDF, einen Klick oder Haken auf einer Internetseite oder die Eingabe des Namens in einer Mail. Auf jeden Fall keine Tinte und kein Papier! Sie ist quasi eine Marke, die auf einem elektronischen Dokument platziert ist. Ganz einfach, oder?!

Aber Vorsicht!!!

Das einfache Vorhandensein einer elektronischen Signatur in einem Dokument gewährleistet nicht die Integrität. Sie verhindert nicht die unautorisierte Modifikation von Informationen oder gewährleistet die Korrektheit bzw. Unversehrtheit von Daten.

**Und da kommt die digitale Signatur ins Spiel, denn sie ist ...**

mit einer Verschlüsselung versehen (private und öffentliche), es geht um Hash-Werte, um kryptographische Algorithmen – alles Dinge, die man nicht verstehen muss, aber akzeptieren und nutzen sollte. Denn wichtig ist, die digitale Signatur ist im Gegensatz zur elektronischen Signatur nicht die Absicht einer Person, ein Dokument zu unter-

zeichnen und damit einen Vertrag oder eine Vereinbarung einzugehen, sondern sie ist ein Satz von Zeichen, die nachträglich in ein Dokument eingefügt wurden. Sie dient dazu, den Unterzeichner zu identifizieren und nicht manipulierbar (kriminelle

## Die Signature Excellence ist keine Vision, sie ist Gegenwart.

Energie mal nicht berücksichtigt) zu bestätigen, dass das unterzeichnete Dokument gegenüber dem Original nicht verändert wurde.

Bei der digitalen Signatur geht es darum, wer es unterschrieben hat. Die digitale Signatur kann, was die elektronische Signatur alleine nicht kann: Sie identifiziert den Unterzeichner. Der digitale Schlüssel verrät es. Durch einen sogenannten „Stempel“ in einem Dokument, dem IdentKey, findet eine Personenidentifizierung statt.

War doch ganz einfach, oder? Denn die digitale Signatur unterstützt elektronische Signaturen, sichert sensible Daten, stärkt das Vertrauen der Unterzeichner und erkennt Manipulationsversuche. Sie erstellt einen elektronischen Fingerabdruck.

Also wo wenden wir welche Signatur an, wo hilft sie, wo reicht die einfache Signatur in Form von ... bitte kein Stift oder Papier mehr!

Es gibt eine Kategorisierung, welche die Qualität auszeichnet. Die EU nennt diese in der eIDAS-Verordnung (Verordnung (EU) Nr. 910/2014 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 23. Juli 2014 über elektronische Identifizierung und Vertrauensdienste für elektronische Transaktionen im Binnenmarkt und zur Aufhebung der Richtlinie 1999/93/EG – electronic identification authentication and trust services) drei Kategorien:

- EES – einfache elektronische Signatur
- FES – fortgeschrittene elektronische Signatur
- QES – qualifizierte elektronische Signatur

Diese unterscheiden sich in ihrer Gültigkeit, ihren Einsatzfällen, ihrer Integrität und Beweiskraft vor Gericht, aber auch in ihrem Implementierungsaufwand und ihrer rechtlichen Dokumentensicherheit.

**EES – einfache elektronische Signatur**

Unter einer einfachen elektronischen Signatur versteht man das Einfügen einer eingescannten Unterschrift per Drag & Drop, eine Unterschrift per Mouse oder Touchscreen oder den Scan von Dokumenten mit Original-Unterschrift sowie eine E-Mail mit elektronischer Grußformel. Sie wird häufig verwendet für interne Prozesse, wie z. B. Spesenabrechnungen, Freigabeprozesse, formfreie Vereinbarungen, Rechnungen, Urlaubsanträge, unternehmensinterner Schriftverkehr, etc. Die EES ist eine elektronische Signatur, die keine digitale Signatur beinhaltet. Sie unterliegt keinen strengen gesetzlichen Regeln, eine Integrität ist nicht gewährleistet, ihre Beweiskraft

vor Gericht ist gering, aber auch sie besitzt Rechtsgültigkeit.

### FES – fortgeschrittene elektronische Signatur

Die fortgeschrittene elektronische Signatur (FES) ist eindeutig dem Unterzeichnenden zugeordnet. Die Identifizierung des Unterzeichners erfolgt mit der Verwendung elektronischer Signaturrestellungsdaten, die der Unterzeichnende unter seiner alleinigen Kontrolle verwenden kann. Sie ist direkt mit den unterzeichneten Daten verbunden, so dass eine nachträgliche Veränderung der Daten erkannt werden kann. FES wird verwendet im Schriftverkehr, bei Verträgen und Vereinbarungen mit Kund:innen und Partner:innen wie z.B. Angeboten, B2B-Transaktionen, Aufträgen, Bestellungen, etc. Die gesetzlichen Grundlagen der FES sind das Gesetz zur elektronischen Si-

gnatur (SigG) und die Verordnung zur elektronischen Signatur (SigV) sowie die eIDAS-Verordnung. Ihre Integrität ist weitestgehend gewährleistet, ihre Rechtsgültigkeit ist vorhanden, aber die Beweiskraft vor Gericht ist lediglich als mittelmäßig zu bewerten.

„Denn wir sind, was wir wiederholt tun, daher ist Exzellenz kein einmaliger Akt, sondern eine Gewohnheit.“

Aristoteles

### QES – qualifizierte elektronische Signatur

Ohne Zertifikat handelt es sich nicht um eine QES. Die QES ist nur mit einer, durch Identifizierung bei der Bundesnetzagentur, geeigneten Signatursoftware möglich (Vertrauensdiensteanbieter). Dies erfolgt entweder durch In-Person-Feststellung oder per Video-Identifizierung, um die Validierung während des Signiervorgangs sicherzustellen. Ihre Anwendung findet sie bei Notaren für beurkundete und/oder beglaubigte Dokumente sowie im öffentlichen Vergabeverfahren als auch bei Beurkundungen von Geburt, Eheschließung und Sterbefälle. Des Weiteren findet sie auch bei fristgebundenen Schriftsätzen, die am Tage des Fristablaufs eingehen müssen oder beim elektronischen Abfallnach-

weisverfahrens (eANV) Verwendung. Die QES findet Anwendung in allen Fällen, die eine persönliche, digitale Identifizierung im Vorfeld benötigen oder jeder Anmeldung mit einer Zwei-Faktor-Authentifizierung.

Die QES bezieht sich auf die gleichen gesetzlichen Grundlagen wie die FES, SigG, SigV sowie die eIDAS-Verordnung. Ihre Integrität ist gewährleistet und sie besitzt die höchste Beweiskraft vor Gericht. Sie entspricht einer Originalunterschrift. Entsprechend ihrer hohen rechtlichen Dokumentensicherheit benötigt sie einen hohen Implementierungsaufwand.

Mit der sehr praktischen Namensgebung – einfache, fortgeschrittene, qualifizierte Signatur – sind gleichzeitig die **Stufen der Verbindlichkeit** einfach nachvollziehbar. Wie so oft erhöht sich, wenn man mehr Sicherheit haben will, auch der Aufwand. So ist es nicht selten der Fall, dass zugunsten der „Bequemlichkeit“ auf Sicherheit verzichtet wird, die Verschlüsselung von Mails im privaten Sektor ist der beste Beweis dafür. Eine Schlüsselerstellung ist für viele Benutzende zu komplex und schreckt ab. Die EES kommt daher auch nicht ohne Grund bei mehr als 80% aller elektronischen Signaturen zum Einsatz. Diese „Schwachstelle“ wurde erkannt, diverse Anbieter wie z.B. DocuSign arbeiten daran, die Benutzung von QES so einfach wie möglich zu gestalten.

von einer **Signature Excellence** – spricht man, wenn die Auswahl und Verwendung der digitalen Signatur einhergeht mit den Kriterien Sicherheit, Kosten und Nutzen. Dazu sind die Kategorien als auch der Automatisierungsgrad bei der Verwendung ein guter Maßstab.

„Denn wir sind, was wir wiederholt tun“, sagte einmal Aristoteles und fügte hinzu „daher ist Exzellenz kein einmaliger Akt, sondern eine Gewohnheit“. Was für die Antike galt, ist heute noch brandaktuell. Die Signature Excellence ist keine Vision, sie ist Gegenwart. Man integriere in eine digitale Plattform ein Standard Signatur Tool ihrer Wahl, und definiere automatisiert ablaufende Workflows zur Genehmigung, Freigabe, Erstellung und Finalisierung von Verträgen, Dokumenten und Informationen auf Basis BPMN2.0-Notation (Standard Business Prozess Management Tool).

Die **TQG businessApp** platform® ist eine unternehmensweit einsetzbare LifeCycleManagement Plattform für die Optimierung und zukunftsweisende Strukturierung von Daten und Informationen zu Geschäftsprozessen, Verträgen, Dokumenten, Informationen und Verantwortlichkeiten. Sie ist modular, abteilungsübergreifend, transparent und zuverlässig in der Ablage, Recherche und Auditfähigkeit. Ihre „Signature Excellence“ ist eines der vielen Ansprüche, die wir und Sie an solch eine Wissensplattform haben sollten, ja, müssen. Egal ob einfache oder qualifizierte Signatur.

Während bei der einfachen elektronischen Signatur ausschließlich mit einer Bilddatei gearbeitet wird, nutzt die Variante mit der fortgeschrittenen elektronischen Signatur den allgemein akzeptierten und weit verbreiteten PDF-Standard mit einer über das Zertifikat der Anwendenden erstellten digitalen Signatur.

#### Signature Excellence bietet:

- einfaches und verbindliches Signieren von Dokumenten
- hohe Verbindlichkeit durch integrierte Prozesse
- den Einsatz für Mitarbeitende im eigenen Unternehmen oder auch über dessen Grenzen hinaus

abhängig der eingesetzten / ausgestellten personenbezogenen Zertifikate

- Verwaltung und Nutzung der Signaturen
- Anzeige des Signaturstatus
- 100% automatisierte Qualität und Ablagesicherheit im Signaturprozess
- automatische, aufgabengesteuerte Information
- medienbruchfreie, automatisierte Organisationsabläufe
- Third Party Integration mit e-Signature-Tool ihrer Wahl (Software wie z.B. DocuSign, Adobe,..)
- Effizienz & Zeitersparnis in der Dokumenterstellung mit smartLCM Templates oder Klausel-Management

#### Fazit

Die notwendige Verwaltungsarbeit zur Verfolgung und Durchführung von Unterschriftsprozessen wird durch Nutzung von Prozessen mit elektronischer Signatur wesentlich

beschleunigt. Der komplette Vorgang ist im System dokumentiert und der Prozess-Status ist zu jedem Zeitpunkt verfügbar. Neben der Beschleunigung wird durch den Wegfall manueller Arbeiten der prozessbegleitende Aufwand deutlich reduziert. Des Weiteren werden Geschäfts- und Compliance-Risiken durch geführte Prozesse reduziert. Die elektronische Signatur ist in fast allen Industrieländern rechtsgültig (z.B. in EU durch eIDAS und in den USA durch ESIGN Act geregelt). Durch die Nutzung verbreiteter und durchgesetzter Standards können Dokumente mit Vertragspartnerinnen direkt zur Unterschrift ausgetauscht werden.

Ein nachhaltiger Nebeneffekt des Einsatzes einer solchen Lösung kann an dieser Stelle auch noch genannt werden, so geben große Unternehmen an, seit Einführung der elektronischen Signatur bis zu einer Million Blatt Paper jährlich zu sparen.

Schnell – effizient – rechtssicher – integriert und kompatibel, so soll es sein.



**Steffen Schaar** ist seit 2011 Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter Vertrieb und Marketing bei The Quality Group.

**The Quality Group** ist einer der führenden Anbieter von unternehmensweiter und zukunftsorientierter Beratung und Lösungen für die Optimierung und Strukturierung von Geschäftsprozessen, Informationen, Dokumentationen und Verantwortlichkeiten. Die **TQG businessApp** platform® ist die führende, standardisierte Lösung für die Anforderungen zukunftsorientierter Unternehmen in Compliance, Agilität und Risikominimierung gemäß dem Anspruch an Enterprise Information Management (EIM). Mehr als 100 Mitarbeiter an den Standorten in Böblingen und Hamburg vertreten unser Leistungsportfolio kundenorientiert und sind regional für unsere Anwender, Kunden und Partner aufgestellt.

[www.tqg.de](http://www.tqg.de)

# TQG

Virtuelle Events

# Von der Infoveranstaltung zum Networking-Event

Detlev Artelt, Geschäftsführer der Aixvox GmbH

Haben Sie sich auch gefreut? Das Jahr ist gut gestartet, die Covid-Zahlen nicht zu hoch, alles sah noch Ende 2021 so aus, als könnten wir in 2022 wieder zu Meeting, Messen und Events fahren. Endlich wieder das Messefeeling aufsaugen, neue Menschen von Angesicht zu Angesicht treffen, spontaner Smalltalk, Leads generieren und persönlich Netzwerken. Aber falsch gedacht, mit Omikron stiegen die Zahlen noch höher als zuvor, fast jeder hat zumindest einen oder sogar mehrere Menschen in seinem Umfeld, der bereits an Corona erkrankt war. Also war auch diese (Vor)Freude schnell vorbei. Also sitzen wir doch wieder von unseren Rechnern und Kameras, Events werden wieder virtuell – mit ein bisschen Glück hybrid.

Doch auch nach zwei Jahren, in denen virtuelle Events fast an der Tagesordnung standen, sind bei der Durchführung immer noch deutliche Unterschiede in Qualität, Interaktionsmöglichkeiten und Kommunikation zu spüren. Oftmals scheinen Event-Konzept und Plattform einfach nicht zueinander zu passen: Interaktionsmöglichkeiten fehlen oder sind nicht durchdacht. In anderen Fällen gibt es quasi an jeder Stelle die Möglichkeit zum Netzwerken, diese werden aber nicht angenommen. Woran liegt das und wie findet man die optimale

Plattform für die eigene Veranstaltung? Sicher basiert die Auswahl der Plattform bzw. Event-Lösung auch auf persönlichen Vorlieben bzw. unternehmerischer Ausrichtung. Grundsätzlich sollten aber auch andere Faktoren, die Auswahl, beispielsweise: geplante Anzahl der Sprecher, erwartete Anzahl Besucher, Streaming-Möglichkeiten, hybrid oder virtuell und die Anforderung an Interaktionsmöglichkeiten.

## Kollaborations- und Kommunikationsplattformen sind Teil unseres Alltags geworden.

Events auf/ mit der Meeting- und Kollaborationsplattform

Kollaborations- und Kommunikationsplattformen sind Teil unseres (Arbeits) Alltags geworden und haben in den letzten Jahren deutlich an Features und Funktionen gewonnen. Die bekanntesten sind wohl Zoom und Teams bzw. das gesamte Microsoft365. Beide ermöglichen nicht nur die Durchführung von Videoanrufen bzw. kleineren Webinaren und im Fall von Teams die generelle Zusammenarbeit zwischen verteilten Teams, sondern auch die Ausrichtung von größeren Events.

Zoom hat dafür eigens die Plattform Zoomevents zur Verfügung gestellt. Diese bietet Funktionalitäten, die über die reine Videomeeting-Erfahrung, wie wir Sie von Teams kennen deutlich hinaus geht. Inkludiert ist eine Plattform, die es mit wenigen Handgriffen ermöglicht, eine Ausstellung, das Ticketing, Networking-Möglichkeiten in der Lobby sowie ein umfassendes Monitoring. Damit bietet die Plattform deutlich mehr als beispielsweise ZoomWebinar, ist aber trotzdem einfach zu bedienen.

Wer sich gar nicht aus seinem gewohnten Umfeld herausbewegen möchte, kann größere Events auch mit MS365 bewältigen. Microsoft 365 kann durch seine Lösungen

und Apps vom kleinsten 1:1-Videogespräch bis hin zu einer groß angelegten öffentlichen Übertragung mit bis zu mehreren Tausend Teilnehmern skaliert werden. Allerdings nur mit mehreren Apps und Anwendungen aus dem Microsoft 365 Umfeld, die miteinander kombiniert werden, beispielsweise Stream und Forms. Wirklich aus einem Guss und intuitiv zu bedienen ist diese Lösung damit nicht und für Einsteiger eher ungeeignet.







Wer sich also noch nie mit der Planung und Durchführung eines hybriden oder rein virtuellen Events beschäftigt hat, greift vielleicht eher zu einer all-in-one Plattform. Aber auch hier gibt es einige Unterschiede. Schaut man sich die unterschiedlichen Anbieter an, sind über die Meeting- und Kollaborations-Tools hinaus aktuell drei Arten von Lösungen auf dem Markt verfügbar.

#### Lösungen für virtuelle Messen mit Ausstellern und Messeständen

Der Fokus dieser Lösungen liegt ganz klar darauf, reale Events optisch so gut wie möglich nachzuahmen. 3D-Grafik ermöglicht einen Gang durch eine Messehalle mit Ausstellern, eine Lobby mit verschiedenen Areas und den Besuch eines/ oder mehrerer Kongress-

**Die eingehenden Überlegungen, welche Art von Event Sie durchführen möchten, gepaart mit einer umfassenden Recherche sind eine ideale Basis, um ihrem virtuellen Event – ohne Angst– zum Erfolg zu verhelfen.**

säle. Je nach Hersteller unterscheidet sich die Grafik in ihrer Realitätstreue und dem Detailreichtum. Interaktionen mit den Ausstellern sind meist per Chat, in einigen Lösungen aber auch per Video möglich. Auf den Ständen können die Besucher Kontakt aufnehmen, Dokumente herunterladen oder auch vorproduzierte Videos anschauen.

Hier steht vor allen Dingen das visuelle Erlebnis für den Besucher im Vordergrund. Dies geschieht durch

3D-Animationen von Messeständen oder sogar durch die Möglichkeit, den Event mittels Virtual Reality zu besuchen.

Die Qualität der Ausgestaltung ist meist gut. Eines fällt allerdings auf: Oftmals brillieren die Plattformen durch Optik, aber die Möglichkeiten zur Interaktion halten sich in Grenzen. Video-Kommunikation oder auch Breakout-Räume sind hier nicht durchgängig gegeben. Meist kann nur mittels Chats eine Kontaktaufnahme auf den Messeständen erfolgen.

#### Lösungen für Kongresse und Live-Events

Plattformen für Kongresse und andere Events, die hauptsächlich auf Webcasts und Live-Streams fokussieren,

setzen auf die Interaktion zwischen Teilnehmern und Referenten. Hier sind keine 3D-Stände zu finden. Informationen über beteiligte Unternehmen und deren Produkte gibt es auf einem „Marktplatz“ oder auch auf einer eigenen Website, auf der es einen „Über Uns“-Text gibt und Informationsbroschüren sowie weitere Dokumente heruntergeladen werden können. Aktuell ist bei vielen Lösungen hier noch die Möglichkeit hinzugekommen, Termine zu buchen – sowohl während des Events, als auch danach.

Der Fokus liegt auf der Interaktion, dem Netzwerken oder auf der Leadgewinnung. Daher finden sich hier auch unterschiedliche Ausprägungen. Möchten Sie die Interaktion und Kommunikation zwischen den Teilnehmern fördern, können Sie eine Plattform wählen, die Gamification-Elemente anbietet, Video-Stammtische oder auch virtuelle Mittagspausen. Steht die Gewinnung von neuen Leads im Vordergrund, wählen Sie einen Anbieter mit Matchmaking, Video-Chat oder auch der Möglichkeit Meeting-Termine und Visitenkarten zu tauschen zu vereinbaren.

**Lösungen mit Teilnehmermanagement, Ticketing und Projektplanung**  
Einige aktuell am Markt verfügbare Lösungen bieten zusätzlich zu der eigentlichen Event-Plattform weitergehende Services an. Hierzu gehören beispielsweise das Teilnehmermanagement, zu dem auch das Erstellen einer Event-Plattform, das E-Mail-Management (Bestätigungsemails, Erinnerungen, etc.) gehören, aber auch beispielsweise die Pflege von Landing-Page und Agenda.

Auch das Ticketing, Also An- und Abmeldung, Verkauf von Tickets und Abrechnung wird zum Teil angeboten. Sollten Sie diese Elemente nicht intern in Ihrem Unternehmen umsetzen können, nutzen Sie Komplettlösungen,

die im Self-Service gestaltet werden können.

Wenige haben ein richtiges Projektmanagement integriert, das übersichtlich Termine für E-Mails, Onboarding der Referenten und andere Zeitkritische Elemente darstellt.

**Ihr Weg zur richtigen Lösung**  
Betrachtet man die Masse der Lösungen, wird eines deutlich: die berühmte Eilerlegende Wollmilchsau gibt es nicht. Jede aktuelle Lösung hat ihre Vor- und Nachteile. Bei den Kollaborationsplattformen, kennen Sie vielleicht die Oberfläche, Plattformen wie Hopin, Let's get digital oder auch eoa.live bieten mehr Kommunikations- und Interaktionsmöglichkeiten, andere wie mootup, visiovent oder auch room die bessere Grafik, die dritte das ideale Matchmaking.

Die eingehenden Überlegungen, welche Art von Event Sie durchführen möchten, gepaart mit einer umfassenden Recherche sind eine ideale Basis, um ihrem virtuellen Event – ohne Angst zum Erfolg zu verhelfen. Benötigen Sie darüber hinaus einen erfahrenen Partner oder Unterstützung bei der Konzeptionierung und Durchführung stehen Ihnen Experten, wie die Kommunikations-Architekten der aixvox GmbH aus Aachen, gerne zur Seite.

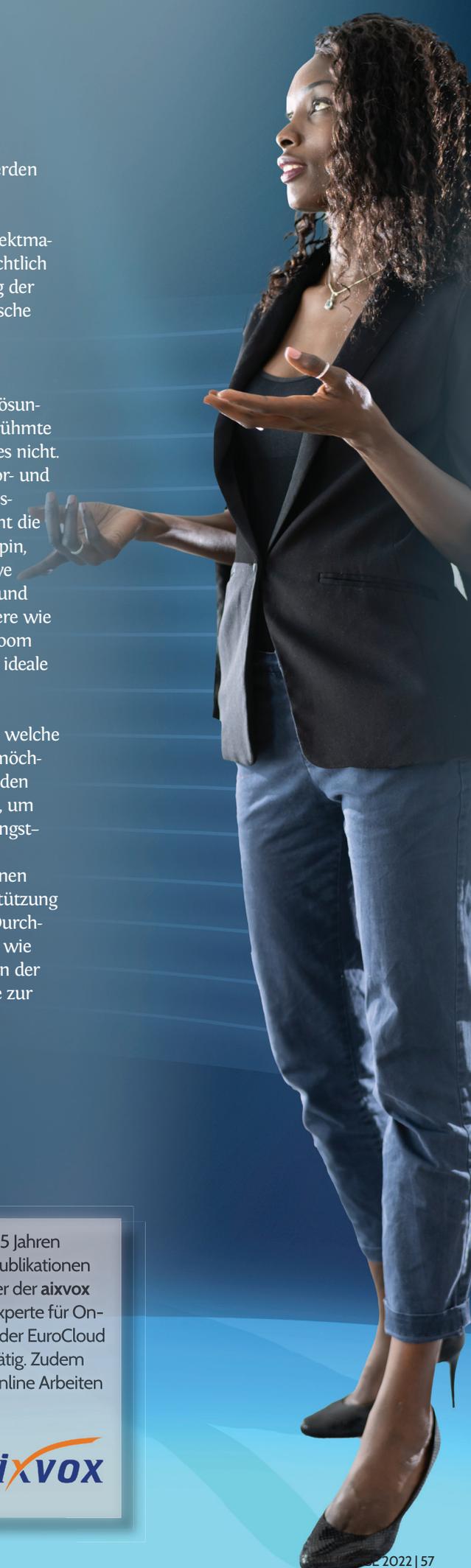


**iALOG**  
magazin

„Einfach Anders Arbeiten“ ist seit mehr als 15 Jahren sein Thema - in Workshops, Beratungen, Publikationen und Events. **Detlev Artelt** ist Geschäftsführer der **aixvox**

GmbH, einem herstellerunabhängigen Beratungsunternehmen aus Aachen. Der Experte für Online Arbeit des eco e.V. leitet die Kompetenzgruppe Business Communications bei der EuroCloud und ist auch als Sprecher, Moderator sowie Beirat auf internationalen Kongressen tätig. Zudem ist er Co-Founder des Beraternetzwerks NEUWORK. Unter dem Brand „Einfach Online Arbeiten - EOA.live“ bietet er zudem mit einem Team an Experten die Konzeption und Durchführung von virtuellen und hybriden Events an. Detlev Artelt ist Herausgeber und Autor der Fachbuchreihe „voice compass“, den „PRAXIS-TIPPS Kundenkommunikation“ sowie von „EINFACH ANDERS ARBEITEN“:  
[www.aixvox.com](http://www.aixvox.com)

**aixvox**





# The missing Link

## To Connect Professionals through Intelligent Design

Selman Özen, Geschäftsführer und Dr. Alexander Deicke, weiterer Gesellschafter bei der directra. GmbH

Der Versuch, alles über sich selbst als Bewerber:in mitzuteilen und zu erklären, warum man die beste und optimale Wahl für eine offene Stelle ist, ist stressig - besonders für Talente aus den regulatorischen Bereichen (Recht, Steuern, Wirtschaftsprüfung, Datenschutz und IT-Sicherheit). Als Instrument zur Leistungsanalyse oder als Prognoseinstrument ist ein Lebenslauf eigentlich furchtbar. Nach Angaben der Society for Human Resource Management brechen Bewerber:innen

hat, wird im Bereich Personalvermittlung immer noch verstärkt mit einfachen Datenbanken mit wenig Kontext innerhalb der Daten gearbeitet. Themen wie Qualität, Übereinstimmung der gesuchten Profile mit Angeboten sind oft durch zeitlichen Druck nachgelagert und mit hohem persönlichem Aufwand der Personalvermittlungen verbunden. Somit sind die angebotenen Profile oft nicht das, was von den Projektanbietenden gesucht wird.

ist, um zu bleiben. Treibende Faktoren auf Seiten der Geschäftskunden, um Freelancer zu nutzen, sind zum einen die mangelnde Expertise im eigenen Unternehmen und der steigende Bedarf an Flexibilität, um die benötigte Expertise gezielt und angepasst für die Dauer eines Projekts abzurufen, also qualifizierte Arbeitskräfte-on-demand. Diese Tendenzen sind auch in den Bereichen Recht, Steuern, Datenschutz und IT-Sicherheit zu sehen. Die directra. hat die Vision Projektsuchende und führende Projektanbieter schnell, effizient und zugleich einfacher nach ihren Kenntnissen, Fähigkeiten, Projekterfahrungen, Vorstellungen und Wünschen zusammenzubringen.

## Mit Hilfe künstlicher Intelligenz analysiert directra. Daten, um unsere Arbeitswelt zu einem faireren Ort der Begegnung zu machen.

Online-Bewerbungen in 60 % der Fälle ab, weil sie verwirrend oder zeitaufwändig sind. Die directra. ist die Brücke zwischen Talenten und Projektanbietern, ohne dass Lebensläufe, Anschreiben oder altmodische Einstellungsprozesse erforderlich sind.

Während in vielen anderen Industrien die Digitalisierung zu einem verstärkten Einsatz von Data Analytics geführt

In den letzten 30 Jahren nahm die Anzahl der als Freelancer arbeitenden Selbstständigen in Deutschland stetig zu. Dass es sich hierbei nicht um ein lokales Einzelphänomen handelt, zeigt eine Studie von McKinsey, nach der 30 % der arbeitenden Bevölkerung Europas als Freelancer tätig sind. 162 Millionen aktive Freelancer in Europa zeigen, dass man davon ausgehen muss, dass es ein Trend ist, der gekommen

### directra. mit jahrzehntelanger Erfahrung

Die directra.-Teammember kennen sich aus mehrjähriger Zusammenarbeit und ergänzen sich hinsichtlich ihrer fachlichen Expertise. Juristische, betriebswirtschaftliche und IT-Kompetenzen sind bei den vier Gründern (Dr. Alexander Deicke, Denis Schorr, Philipp Walter und Selman Özen) vorhanden. Zudem sind aus den bisherigen Tätigkeiten Erfahrungen in der Vermittlung von freiberuflich arbeitenden Expert:innen aus regulatorischen Bereichen sowie Kenntnisse des Zielmarktes und der Bedürfnisse der Zielkunden vorhanden.

## Keine langen Wartezeiten, keine lästigen Anschreiben

directra. steht als Provider nicht im Mittelpunkt des Geschehens, sondern garantiert eine sichere Kommunikation zwischen den Parteien und Abwicklung der bürokratischen Prozesse. Ehrlichkeit bedeutet Transparenz. Es ist nicht mehr zukunftsfähig auf ein asymmetrisches Informationsgefälle zwischen den Projektanbietern und qualifizierten Projekt-suchenden zu bauen. Die Parteien können sich innerhalb von lediglich drei Schritten vollumfänglich anmelden und direkt mit der aktiven Suche starten. Dies bedeutet, dass nach erfolgreicher Anmeldung den jeweiligen Parteien mögliche Stellen mit hoher prozentualer Übereinstimmung vorgelegt werden: Keine langen Wartezeiten, keine lästigen Anschreiben und es sind keine Vorgespräche notwendig.

**Die directra. ist die Brücke zwischen Talenten und Projektanbietern, ohne dass Lebensläufe, Anschreiben oder altmodische Einstellungsprozesse erforderlich sind.**

## Fokus: Kompetenzen, Skills, Mindset und keine personenbezogenen Daten

Mit dem directra.-Pseudonymisierungskonzept wird garantiert, dass bis zu einer ersten Kontaktmöglichkeit personenbezogene Daten keine Grundlage der Bewerbung sind und

ausschließlich die jeweiligen Kompetenzen im Fokus stehen.

## Keine Lust auf falsche Versprechen?

Mit Hilfe künstlicher Intelligenz analysiert directra. Daten, um unsere Arbeitswelt zu einem faireren Ort der Begegnung zu machen. Mit directra. erhalten Projektsuchende und Projektanbieter eine skalierbare Plattform zur Vermittlung von Begegnungen.

Die Grundprinzipien sind, dass neben einem Antibias-Ansatz und einer Safe-Zone für Projektkompetenzen und Projektanbieter, ein starker Fokus auf die gegenseitige Abstimmung und Kommunikation von Bedürfnissen und Interessen gelegt wird. Und welche Fragestellungen in der aktuellen Projektvermittlung noch entstehen können.

Projektanbieter profitieren unter anderem von ausgezeichneter Prozessautomatisierung, agilem Dokumentenmanagement, übersichtlicher Darstellung und einem effizientem Datenmanagement. Wir glauben an die Menschen und freuen uns, wenn wir großartige Talente mit der richtigen Gelegen-

heit zusammenbringen.

Die directra. sorgt für eine einfache, angenehme und sichere Erfahrung. Die Profile und Projekte werden verifiziert, potenzielle Matches werden bei gemeinsamen Fähigkeiten angezeigt und mit Hilfe eines intelligenten Nachrichtensystems können die ersten Gespräche entstehen.



**iALOG**  
magazin

Das Start Up Directra GmbH wurde im November 2021 gegründet. Der Geschäftsführer **Selman Özen** und der weitere

Gesellschafter **Dr. Alexander Deicke** sind Experten in ihren Gebieten. Durch ihre etlichen Projekte im Interimsmanagement, Legal, Datenschutz, Entrepreneurships sowie Informationssicherheit und IT-Compliance-Management wissen sie, welche Anforderungen in den Projekten bestehen und welche Probleme in der aktuellen Projektvermittlung vorliegen können. Qualität einer ehrlichen, fairen und vor allem zusammenpassenden Vermittlung steht folglich an höchster Stelle. [www.directra.de](http://www.directra.de)



directra.



# LEGAL WORKFLOW CREATION

2-tägiges Seminar | Frankfurt | Informationen & Anmeldungen: [www.diruj.de](http://www.diruj.de)

Alles in einer **digitalen Plattform**  
für Ihren **digitalen Alltag**

Dokumente, Akten, Verträge, Termine,  
Kontakte & Workflows

**Theorie** gemeinsam  
in die **Praxis**  
umsetzen

Im Team modellieren  
Sie selbst "hands-on"  
eigene digitale  
Workflows für  
Ihren Alltag



**Workflows**  
auf Basis von  
**BPMN 2.0**

Genehmigungen,  
Services, Approvals,  
Formularfreigaben,  
Document Assembly,  
Vollmachten etc.

Innovative  
**Methoden** und  
**Prozesse** erlernen

Stellen Sie sich den Herausforderungen im  
Prozessmanagement und entwickeln Sie gemeinsam  
Strategien und Lösungen für Ihre Rechtsabteilung

Drei Fragen an...

# Yves Alain Lambert

Herstellungsleiter Drittmittel bei der Filmakademie Baden-Württemberg

*Die Filmakademie BW sollte man beauftragen, wenn...*

Die Filmakademie Baden-Württemberg sollte man beauftragen, wenn man offen ist für kreative Ideen. Kreativwettbewerbe und Pitches öffnen den Horizont und machen neue Perspektiven sichtbar. Auf hohem professionellem Niveau werden Kampagnen, Spots und Filme mit viel Leidenschaft produziert. Auftragsproduktionen an der Filmakademie Baden-Württemberg werden mit erfahrenen Studierenden und Alumni sowie bevorzugt auch mit Produktionsfirmen aus der Region realisiert. Somit kann hier von praktizierter Strukturförderung des Medienstandorts gesprochen werden, da diese Aufträge oftmals nicht ohne direkte Zusammenarbeit mit der Filmakademie zustande kommen.

*Was war bisher das interessanteste, größte oder verrückteste Filmprojekt, das Sie an der Filmakademie umgesetzt haben?*

Im Rahmen der Drittmittelprojekte hat die Filmakademie eine Vielzahl spannender Projekte umgesetzt. Besonders in Erinnerung geblieben ist mir der Anruf des Managements der Kultband „Die Ärzte“, ob wir die Musikvideos für das neue, noch unveröffentlichte Album umsetzen wollen. Klar wollten wir! Man stelle sich das Briefing vor: Ein Saal voller Studentinnen und Studenten die konzentriert unveröffentlichten Songs lauschen – Geheimhaltung war vereinbart. Die Band war von den im Nachgang präsentierten Konzepten derart begeistert, dass man für jedes Lied jeweils zwei Videos – Realfilm und Animationsclip – insgesamt 22 Stück in Auftrag gab.

Auf einem einzigartigen Campus in Ludwigsburg mit der Filmakademie Baden-Württemberg, ihrem Animationsinstitut, dem Postgraduierten-Programm Atelier Ludwigsburg-Paris sowie der benachbarten Akademie für Darstellende Kunst erhalten die ca. 500 Studierenden eine breite interdisziplinäre und transmediale Vernetzung. Zur Lehrphilosophie gehören ein starker Praxisbezug durch über 350 Fachleute aus der Film- und Medienbranche, das Arbeiten in gemischten Teams vom ersten Semester an sowie enge Kontakte in den Markt mit etlichen Fernsehsendern, Streaming-Diensten und der regionalen Filmförderung. Den Erfolg des Konzepts belegen u.a. 7 „Student Oscars“ (Stand: 2021).

Neben den 3 Diplom-Studiengängen (Dauer: 8 Semester) Film + Medien, Produktion und Filmmusik + Sounddesign bietet die FABW seit dem Studienjahr 2019/20 auch 8 Diplom-Aufbaustudiengänge (Dauer: 4 Semester) an: Animation/Animation & Effects Producing, Animation/Technical Directing, Fernsehjournalismus, Filmmusik, Filmtone/Sounddesign, Interaktive Medien, Motion Design sowie Szenenbild.

[www.filmakademie.de](http://www.filmakademie.de)

 **FILMAKADEMIE**  
BADEN - WÜRTTEMBERG

*Was ist die größte Herausforderung in der Zusammenarbeit mit den Studenten, Kreativen und den Kunden?*

Jeder hat seinen eigenen Film im Kopf. Jeder ist geprägt durch seinen sozio-kulturellen Hintergrund. Um zu erkennen, was sein Gegenüber für ein Mind Set hat und ein Verständnis für dessen Vorstellungen und Bedürfnisse zu entwickeln bedarf es eines intensiven Gedankenaustauschs. Eine gute Planung mit Schulterblicken und gemeinsamen Vereinbarungen hilft enorm. Wichtig ist die Bereitschaft, sich auf die Perspektive der anderen zumindest einzulassen.

*Vielen Dank, Herr Lambert.*



Yves Alain Lambert ist ein diplomierter Designer. Er hat Filme produziert und auf Agenturseite in der Beratung gearbeitet. Aus geplanten drei Jahren, zunächst als künstlerisch wissenschaftlicher Assistent, wurden über 18 Jahre an der Filmakademie. In der Funktion des Herstellungsleiters Drittmittel ist er der Ansprechpartner für die externen Aufträge. In dieser Zeit wurden im Sinne der Start-Up-Förderung mehrere hundert Aufträge erfolgreich umgesetzt.



Bitcoin - Chancen und Risiken

# Digitalwährung auf dem Prüfstand

Christian Brom, Gründer und Geschäftsführer der Limytd AG

Die Achterbahnfahrt des Bitcoin hält weiter an. In den vergangenen Monaten verzeichnete er erneut eine wahre Rally, um dann wieder einzubrechen. Dennoch ist die Kryptowährung mittlerweile bei Zahlungsdienstleistern und in Investoren-Kreisen salonfähig geworden. Der zentralamerikanische Staat El Salvador hat sie Anfang September des Jahres 2021 sogar als erstes Land weltweit als offizielles Zahlungsmittel zugelassen. Zu Recht oder nicht?

## Phänomen Bitcoin

Hören Sie in den Medien auch immer wieder von der berühmtesten aller Kryptowährungen, dem Bitcoin? So richtig verstehen tun Sie jedoch nicht, warum dieser immer wieder Auf und Abs hinlegt und alle Welt über ihn spricht. Dann wird es höchste Zeit, dass wir die volatile und geheimnisvolle Kryptowährung gemeinsam

einmal näher betrachten und auf den Prüfstand stellen. Wo sind die Chancen in der Zukunft und welche Risiken birgt der Bitcoin? Und das alles Entscheidende: Wie können Sie die aktuelle Situation insgesamt für sich nutzen?

Gegenwärtig ist es so, dass sich der Bitcoin vom Kurs her wieder im Abwärtstrend befindet. Ja, Sie haben richtig gelesen: "wieder". Denn es geht kräftig auf und ab, was sich zum einen durch gestiegenes Interesse am Phänomen Bitcoin erklären lässt, welches sich über die letzten Jahre nicht nur bei Privatanlegern, sondern mittlerweile auch bei institutionellen und gewerblichen Großanlegern gefunden hat. Zum anderen ist der Bitcoin natürlich nicht immun gegen Marktschwankungen und ebenso wie Aktienkurse den weltweiten wirtschaftlichen Trends, Nachrichten

und auch politischen Auswirkungen unterlegen.

So kam es bis jetzt beispielsweise immer wieder zu signifikanten Kursrücksetzern, wenn sich die Volksrepublik China wieder einmal spontan dafür entschieden hat, das rigorose Verbot aller Kryptowährungen anzukündigen. El Salvador hingegen hat im September 2021 als eines der ersten Länder den Bitcoin als offizielles Zahlungsmittel eingeführt, doch auch hier blieb die große Kursrally aus, weil starke Abverkäufe stattfanden und Großinvestoren Gewinnmitnahmen tätigten. Dafür ging es dann bis Oktober diesen Jahres (2021) wieder kräftig nach oben und neue Allzeithochs waren in Sicht.

## Die Upside

Die ausgeprägte Volatilität des Kurses lässt sich absolut nicht bestreiten und ist nichts für schwache Nerven.





Allerdings bietet sie für clevere Trader tolle Handlungsoptionen, bei denen man beispielsweise auch mit Hebelprodukten agieren kann. So lässt sich innerhalb von einem kurzen Zeitraum eine ansehnliche Rendite generieren, wenn der Kurs wieder einmal nach oben oder nach unten ausbricht und sich ein Trend abzeichnet. Darüber hinaus kann man die beliebte Kryptowährung als Langzeitinvestment sehen und die "buy and hold"-Strategie verfolgen. Wer früh mit einer Summe X eingestiegen ist, darf sich jetzt über eine tolle Wertentwicklung im Zuge diesen Jahres freuen. Bedenken Sie dabei Folgendes: Zu Anfang Dezember des Jahres 2020

war ein Bitcoin lediglich 15.000 Euro wert.

## In Zeiten von Inflation und Negativzinsen bietet Bitcoin einen optimalen Inflationsschutz und wird nicht umsonst als digitales Gold gehandelt.

### Die Downside

Nun fragen Sie sich sicherlich: Weshalb sind trotzdem manche Anleger skeptisch und zurückhaltend, wenn es um die Kryptowährung Bitcoin geht? Das hat mehrere, durchaus berechtigte Gründe.

Da gibt es beispielsweise den Vorwurf des immensen Stromverbrauchs, da das Mining von Bitcoins (Herstellungsprozess durch komplexe Rechenleistung von Spezial-Computern) nicht gerade umweltschonend ist und extrem viel Energie bedarf. Mittlerweile existieren zahlreiche Krypto-Alternativen am Markt, die wesentlich weniger Strom benötigen. Dann darf man nicht vergessen, dass der gesamte Kryptomarkt weltweit immer noch nicht reguliert ist. Manche Marktkenner gehen davon aus, dass von Seiten der Politik in den nächsten Jahren eine drastische Regulierung und somit Einschränkung der finanziellen





Chancen und Möglichkeiten rund um den Bitcoin und andere Kryptowährungen stattfinden wird, was die Investitions-Euphorie beim Einzelnen auf jeden Fall bremsen würde. Das Pandemie-Geschehen ist ebenfalls ein völlig unberechenbarer Faktor, der mit neuen Hiobsbotschaften jederzeit wieder die Kaufkraft, Wirtschaftslage und damit auch Wertentwicklungen alternativer Anlageprodukte wie den Bitcoin negativ beeinflussen kann.

#### Fazit

Wenn man all das weiß und mit den Schwankungen bzw. der hohen Volatilität umgehen kann, ist und bleibt der Bitcoin eine wahnsinnig interessante Kryptowährung, die mehr Chancen als Risiken birgt. In Zeiten von Inflation und Negativzinsen bietet sie einen optimalen Inflationsschutz und wird

nicht umsonst als digitales Gold gehandelt. Das bedeutet, dass Menschen auch in der Zukunft ihr Vermögen in sicher geglaubte Werte wie Gold und Bitcoin anlegen werden. Die Marktkapitalisierung gibt dem beliebtesten aller Vertreter von Kryptowährungen Recht, denn diese ist schon zu groß, als dass der Bitcoin von heute auf morgen verschwinden könnte. Zudem ist die Technologie der Blockchain bahnbrechend, da sie dezentrale Finanzsysteme durch lückenlose und fehlerfreie, für immer nachvollziehbare, ano-

nyme Transaktionen gewährleistet. Mittlerweile gehen sogar bekannte Unternehmen dazu über, die Zahlung per Bitcoin zu ermöglichen. So kann virtuelles Geld sicher von Person A zu Person B transferiert werden.

Es bleibt abzuwarten, inwiefern sich staatliche Regulierungen auf die Kursentwicklung in der Zukunft auswirken werden – dennoch würde ich Ihnen den Bitcoin als größten Vertreter digitaler Währungen und gute Investment-Chance jederzeit ans Herz legen.

**Ich lege Ihnen den Bitcoin als größten Vertreter digitaler Währungen und gute Investment-Chance jederzeit ans Herz.**



**Christian Brom** ist Experte für Themen rund um die Blockchain und Kryptowährungen. Er verfolgt als Gründer und Geschäftsführer von der **Limytd Blockchain Akademie** einen visionären Ansatz, indem er die Anwendungs- und Investment-Potenziale der Blockchain-Technologie einer breiten Masse an potenziellen Investoren zugänglich macht. Da er selbst erfolgreich im Bereich der Kryptowährungen tätig ist, begeistert er sich für alle Potenziale,

die Digitalwährungen entspringen.  
[www.limytd.com](http://www.limytd.com)

# Datenschützer... machen die nicht...

Was meine Freunde denken, was ich mache:



Was Unternehmen denken, was ich mache:



Was ich denke, was ich mache:



Was ich wirklich mache:



## Datenschutz ist anders, als die meisten denken.

Für viele ist der Datenschutz wie ein **Fabelwesen**: obskur und häufig garstig. Am besten geht man ihm so weit wie möglich aus dem Weg, richtig?

Falsch! Mit dem **richtigen Partner** an Ihrer Seite brauchen Sie den Datenschutz nicht meiden. Ihre Experten der **K11 Consulting GmbH** aus dem Herzen der Barockstadt Ludwigsburg unterstützen Sie dabei, Ihren Datenschutz in den Griff zu bekommen. Unser Team aus Juristen und Betriebswirten begleitet Ihr Unternehmen von der Auditierung über die Beratung bis hin zur Umsetzung und Integration des Datenschutzes in Ihre internen Prozesse.

Nutzen Sie die Gelegenheit, um Ihre interne Baustelle Datenschutz auf Vordermann zu bringen! Zusammen mit Ihrem Partner **K11 Consulting GmbH**.



### K11 Consulting GmbH

Kaffeeberg 11 71634 Ludwigsburg

T/ +49 (0) 7141 947532-1

F/ +49 (0) 7141 947532-6

[info@k11consulting.de](mailto:info@k11consulting.de)

[www.k11consulting.de](http://www.k11consulting.de)

### Kompetenzen

- » Datenschutzprojekte (DSGVO)
- » Externe Compliancefunktionen
- » Datenschutz Interim Einsätze
- » Contract Management
- » Externe Datenschutzbeauftragte (DSB)
- » Legal Interim Management
- » Datenschutzgutachten
- » Aufbau Rechtsabteilung
- » Hotlines, Tel., Cloud (Daily Business)
- » Externe Rechtsabteilung

Wir suchen ständig Verstärkung rund um den Datenschutz. Melden Sie sich gerne bei Interesse. Wir freuen uns auf Sie!

# Sammeln alleine reicht nicht

So heben Sie mit einer Big-Data-Strategie Ihre Datensätze

Mehdi Hermi, Geschäftsführer bei \*instincttools GmbH

Daten sind zu einem der wichtigsten Assets eines Unternehmens geworden, und ein Betrieb ohne Datenstrategie wird kaum das Beste aus seinen Daten Ressourcen herausholen können. Wir stellen Ihnen hier die wesentlichen Elemente einer Big-Data-Strategie vor und geben nützliche Einblicke, damit Sie auf dem richtigen Weg bleiben.

Big Data und Daten im Allgemeinen haben sich zu einem der bedeutendsten Bestandteile jedes Unternehmens entwickelt und sind ein entscheidender Faktor für die globale digitale Transformation, die das Internet der Dinge, künstliche Intelligenz und andere neue Technologien umfasst. Um sicherzustellen, dass Unternehmen den größten Nutzen aus ihren Daten ziehen, müssen sie strategisch vorgehen und eine Datenstrategie entwickeln.



**Was versteht man unter Big Data?** "Daten" gab es auch schon vor Computern und Datenbanken, z. B. in Form von Kunden- und Transaktionsdaten. Mit Computern wurde es jedoch einfacher, auf Daten zuzugreifen und sie mit Hilfe von Tabellen und Datenbanken zu organisieren. Statt umständlicher Papieraufzeichnungen machten Computer mit einem Mausklick eine enorme Menge an Daten verfügbar.

In der heutigen Zeit sind die Datenmengen extrem gestiegen. Alle zwei Tage erzeugen wir so viele Daten wie seit Anbeginn der Zeit bis zum Jahr 2000. Inzwischen stehen uns etwa 50 Zettabyte an digitalen

Informationen zur Verfügung. Zur Veranschaulichung: Ein Zettabyte entspricht 1.000.000.000.000 Megabyte. Damit lassen sich bspw. 660 Milliarden Blu-Rays beschreiben oder 33 Millionen menschliche Gehirne füllen.

Diese explosionsartige Zunahme der Datenmenge wurde dadurch begünstigt,

## Eine wirksame Big-Data-Strategie muss mit den Unternehmenszielen verknüpft sein.

dass fast jede unserer Handlungen eine digitale Spur hinterlässt. Alles, was wir online tun, z. B. wenn wir einkaufen und mit unserer Kreditkarte bezahlen, selbst wenn wir mit unseren mit GPS ausgestatteten Smartphones durch die Stadt fahren oder unsere persönlichen digitalen Assistenten zu Hause bitten, uns die Vorhersage zu geben oder Musik abzuspielen, erzeugt Daten. Unternehmen, von Herstellern bis hin zu Einzelhändlern, sammeln Daten von Sensoren, Transaktionen usw. und sollten diese Daten und die daraus gewonnenen Erkenntnisse dann zu ihrem Wettbewerbsvorteil nutzen. Dies kann nur durch die Entwicklung einer Big-Data-Strategie erreicht werden.

### **Big Data ist ohne eine Big-Data-Strategie bedeutungslos**

Häufig wird auf die Entwicklung einer Big-Data-Strategie leichtfertig verzichtet, während man versucht, mit der Menge der erzeugten Daten zurechtzukommen. Es ist jedoch ein Fehler, sofort in Datenanalysen und -Technologien zu investieren, ohne zu wissen, was Ihr Unternehmen braucht, um erfolgreich zu sein. Es ist unbedingt

erforderlich, zunächst eine Big-Data-Strategie zu entwickeln, damit Sie das Beste aus den Daten herausholen können, die Ihr Unternehmen sammelt. Eine Big-Data-Strategie zeigt auf, wie die Daten in der Praxis genutzt werden und welche Art von Daten Sie benötigen, um bestimmte Unternehmensziele zu erreichen.

Die Erstellung von Daten läuft weiter auf Hochtouren. Je mehr Daten erzeugt und gesammelt werden, desto komplexer werden sie. Die einzige Möglichkeit, sie für konkrete Geschäftsziele nutzbar zu machen, besteht darin, eine Big-Data-Strategie zu etablieren.

### **Eine Big Data-Strategie beginnt mit Anwendungsfällen**

Jedes Unternehmen kann und wird Daten sammeln, die einen echten Vorteil für das Geschäft bringen können. Dieser Vorteil geht jedoch ohne eine Strategie verloren, die darlegt, wie die Daten genutzt werden können, um die Unternehmensziele zu erreichen. Daher beginnt der Aufbau einer Big-Data-Strategie mit der Ermittlung von Anwendungsfällen für Ihr Unternehmen.

Wenn wir mit Unternehmen jeder Größe zusammenarbeiten, um eine Big-Data-Strategie zu entwickeln, empfehlen wir, sich auf drei bis fünf Big-Data-Anwendungsfälle zu konzentrieren.

Eine wirksame Big-Data-Strategie muss mit den Unternehmenszielen verknüpft sein. Dadurch wird sicher-

gestellt, dass die Big-Data-Strategie Ihres Teams von Anfang an auf die richtigen Ziele ausgerichtet ist.

Überlegen Sie, wie Ihr Unternehmen Daten nutzen könnte, um z. B.:

- Potenzielle Risiken zu identifizieren
- Ihre Kunden zu verstehen
- Innovative Produkte zu entwickeln
- Interne Prozesse zu verbessern
- Kunden zu gewinnen und zu binden

Sobald Sie einen Anwendungsfall für Ihre drei bis fünf wichtigsten Ziele erstellt haben, ist es an der Zeit, Ihre Big-Data-Strategie zu entwickeln.

#### Big-Data-Strategie

Wir empfehlen Ihnen, bei der Erstellung Ihrer Big-Data-Strategie neben den drei bis fünf anderen Datenswerpunkten für das Jahr auch ein paar "Quick-Win" Anwendungsfälle für Big Data zu definieren. Diese "Quick-Wins" zeigen, wie wertvoll Daten für Ihr Unternehmen sein können, indem sie schnell zu Geschäftsergebnissen führen.

Eine klare Big-Data-Strategie für Ihr Unternehmen sollte für Sie umsetzbar sein. Um dies zu erreichen, können Unternehmen bei der Formulierung ihrer Big-Data-Strategie dem folgenden 5-Schritte-Ansatz folgen:

## Big Data und Daten im Allgemeinen haben sich zu einem der bedeutendsten Bestandteile jedes Unternehmens entwickelt.

**Definieren Sie die Anforderungen an Ihre Daten:** Welche Art von Daten benötigen Sie? Sind sie ausreichend diversifiziert? Wie werden Sie sie sammeln und speichern?

**Etablieren Sie Data Governance:** Dazu gehören wichtige Überlegungen wie der aktuelle Stand der Datenqualität, der Sicherheit, des Zugangs, des Eigentums, der Ethik und des Datenschutzes in Ihrem Unternehmen.

**Wählen Sie die richtige Technologie:** Eine geeignete Infrastruktur zur Unterstützung der von Ihnen benötigten Daten ist entscheidend. Achten

Sie darauf, dass Sie die vier Ebenen der Datennutzung berücksichtigen, d. h. das Sammeln, Speichern, Verarbeiten/Analysieren und Vermitteln von Erkenntnissen Ihrer Daten.

**Bewertung von Kompetenzen und Kapazitäten:** Wenn Ihr Unternehmen mit Big-Data-Kenntnissen oder Wissenslücken zu kämpfen hat, sind Sie nicht allein. Dies könnte jedoch Ihre Big-Data-Strategie behindern. Ermitteln Sie Ihren Schulungsbedarf und/oder

ob Sie externe Dienstleister beauftragen oder mit anderen Datenspezialisten zusammenarbeiten müssen, um Ihre Ziele zu erreichen.

**Implementation / Change Management:** Berücksichtigen Sie auch andere Herausforderungen, die den Erfolg Ihrer Big-Data-Strategie beeinträchtigen könnten, z. B. die mangelnde Akzeptanz durch die Führungsebene oder die interne IT-Abteilung.

Schließlich sollten Sie nicht vergessen, dass Big Data ohne eine Big-Data-Strategie nutzlos und wertlos ist, auch wenn Ihrem Unternehmen große Datenmengen zur Verfügung stehen.



Seine Leidenschaft und Expertise für IT zeichnen **Mehdi Hermi** aus. Die Themenfelder Cloud und KI liegen ihm dabei besonders am Herzen. Seine Tätigkeit als Softwareentwickler auf dem deutschen Markt und seine Laufbahn bei dem größten IT-Systemhaus gepaart mit seiner Business-Expertise legten den Grundstein für mehrere erfolgreiche Firmengründungen. Heute ist Mehdi Hermi Geschäftsführer der \*instinctools GmbH und u.a. für die Cloud-Strategie des expandierenden Unternehmens verantwortlich.

\*instinctools ist ein international tätiges IT- und Beratungshaus. Seit über 21 Jahren fokussieren wir uns auf die digitale Transformation. Mit Hilfe von Technologie, Strategie und Daten ermöglichen wir es unseren Kunden, Ihre Geschäftsprozesse zu digitalisieren.

[www.instinctools.de](http://www.instinctools.de)

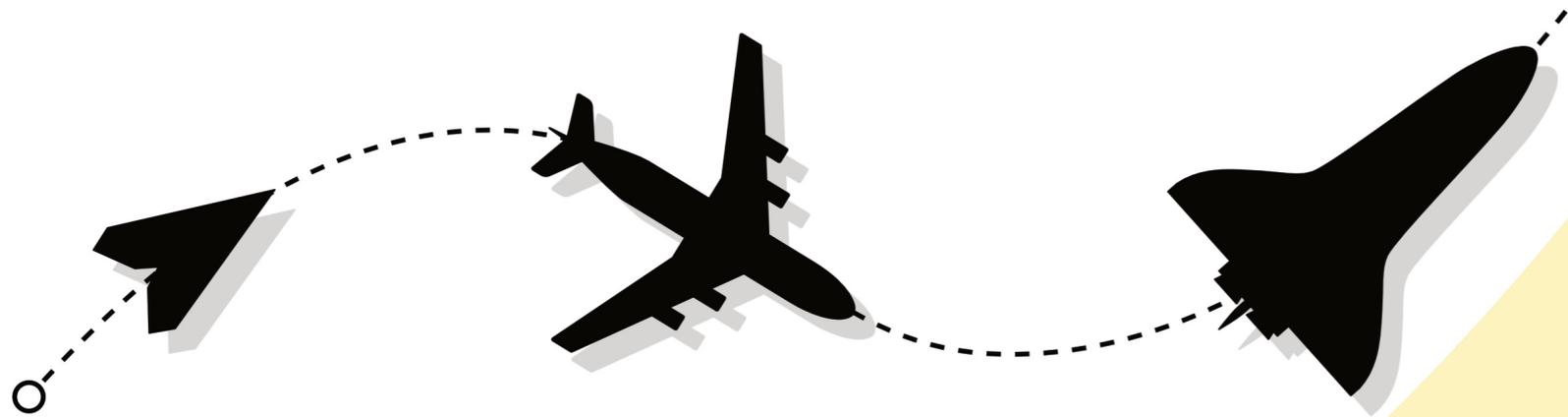


Wir begleiten unsere Kunden  
auf ihrem Weg zum  
**digital erfolgreich**  
kommunizierenden Unternehmen.



# trigger<sub>01</sub>

Shaping the b2b marketing of tomorrow...



**...on channels where your customers are!**

Der  
**PROZESS  
MANAGER**  
[www.der-prozessmanager.de](http://www.der-prozessmanager.de)

360.000 Fachkontakte/Jahr





Ist der Mittelstand auf die neuen Compliance-Anforderungen in der Lieferkette vorbereitet?

# Chancen als Zulieferer nutzen

Fabian Remppis und Dirk Libuda, Co-Gründer und Geschäftsführer der LCS Lean Compliance Services GmbH

## Mehr Compliance und Nachhaltigkeit

Die Zeiten, als der Einkauf nur Sorge dafür tragen musste, dass Produkte oder Services mit richtiger Qualität, in richtiger Menge, am richtigen Ort und möglichst mit den günstigsten Kosten ankommen, sind schon länger vorbei. Neue Vorschriften und Regularien für mehr Compliance und Nachhaltigkeit fordern den Mittelstand heraus. Der Druck auf KMU in der Supply Chain wächst: Seit 2016 gibt es die "17 Sustainable Development Goals (SDG)" der UN, seit 2021 das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) und demnächst folgt die "Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD)" der EU.

Einige mittelständische Unternehmen haben das noch nicht so im Blick, denn momentan trifft z.B. das deut-

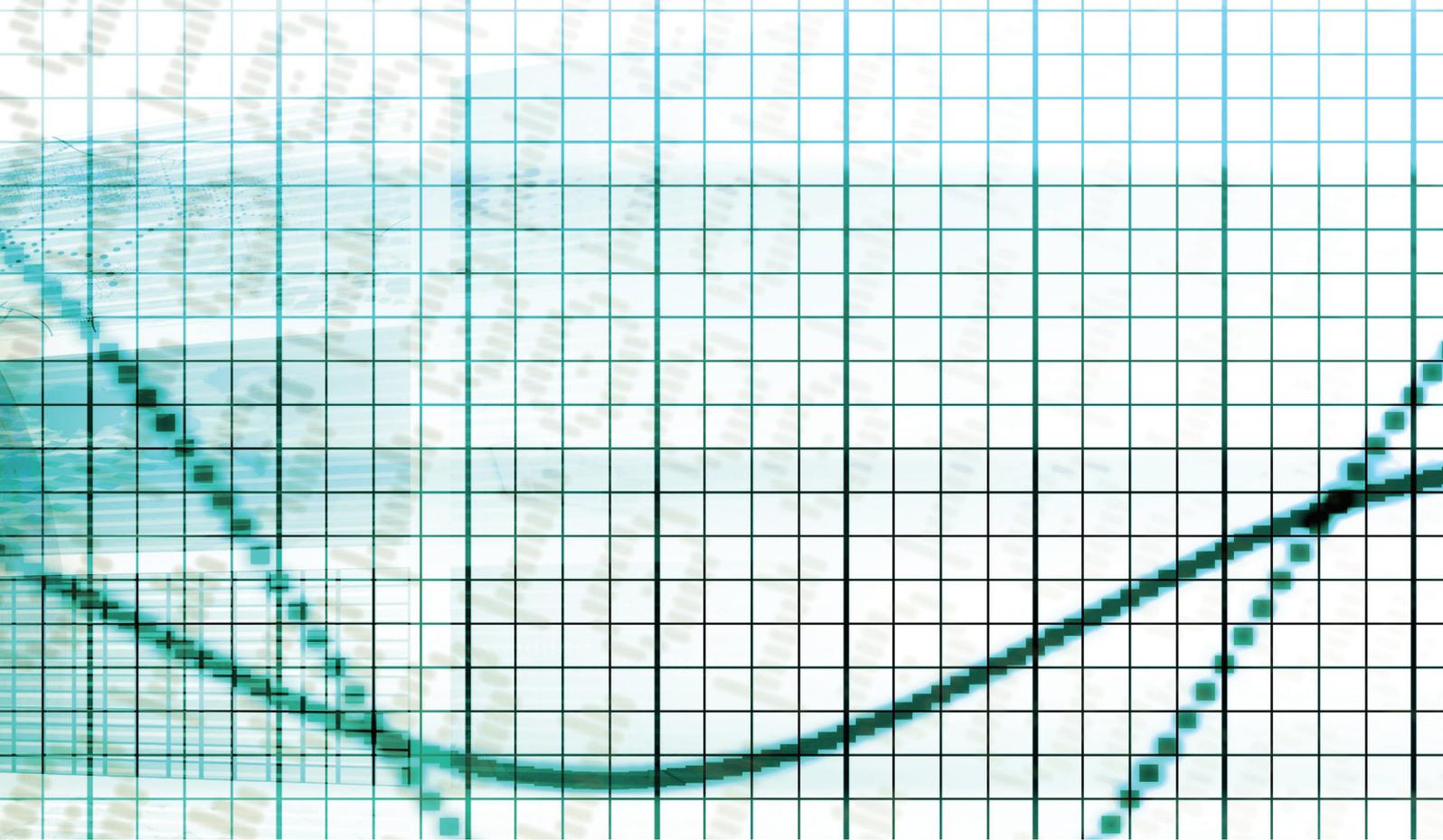
sche LkSG primär größere Unternehmen. Nach einer Umfrage des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (BME) sind 47% der Unternehmen die Nachhaltigkeitsrisiken in der Lieferkette nicht bewusst, weil die nötige Transparenz gänzlich fehlt, 74% haben keinen Nachhaltigkeitsbericht. Dabei bieten sich Unternehmen, die bei ihren geschäftlichen Aktivitäten mit nachhaltiger Compliance vorangehen, perspektivisch erhebliche Wettbewerbsvorteile und neue Wachstumschancen.

Am Beispiel des LkSG zeigt sich, dass verpflichtete Unternehmen entsprechende Standards auch von ihren Zulieferern erwarten. Über "Druck vom Kunden" berichten 55% der vom BME befragten Unternehmen. Und so wird am Ende jedes Glied in der Wert-

schöpfungskette in die Pflicht genommen. Wie lassen sich nun Compliance und Nachhaltigkeit bei KMU einfach und doch wirksam umsetzen?

## Wer ist vom LkSG betroffen?

Zum 1.1.2023 tritt das Gesetz über die unternehmerischen Sorgfaltspflichten in der Lieferkette (LkSG) für Unternehmen ab 3.000 Beschäftigte in Kraft. Zum 1.1.2024 wird der Schwellenwert auf 1.000 Arbeitnehmer reduziert. Ziel ist es, den Schutz grundlegender Menschenrechte zu verbessern und insbesondere das Verbot von Kinderarbeit durchzusetzen. Auch Umweltbelange sind relevant, wenn sie zu Menschenrechtsverletzungen führen oder dem Schutz der menschlichen Gesundheit dienen.



Ist die gesetzliche Anforderung nur für die ‚Großen‘ relevant? Mitnichten! Die Großunternehmen, u.a. DAX- und börsennotierte Unternehmen, haben begonnen, ihr Nachhaltigkeitsmanagement genauso wie ihre Sorgfaltspflichten in der Lieferkette zu professionalisieren. Nach dem LkSG sind die betroffenen Unternehmen verpflichtet, ein Risikomanagement

nehmen (z.B. Logistik, Kantine). Denn mehr und mehr Großunternehmen fragen zur Absicherung ihrer Veröffentlichungs- oder Sorgfaltspflichten den Stand ihrer Lieferanten zu ESG, CSR, Compliance- und Lieferkettenthemen ab.

Im Rahmen des Lieferantenmanagements genauso wie bei der Erstellung

Investoren zunehmend Compliance-Kriterien in ihre Ratings und Entscheidungen mit ein.

Der Mittelstand sollte sich also den Themen rund um Nachhaltigkeit, Compliance sowie Sorgfaltspflichten annehmen und diese sukzessive beständig in den eigenen Managementprozessen verankern.

## Tue Gutes und sprich darüber!

ein- und regelmäßig Risikoanalysen durchzuführen. Und hier kommen auch kleinere oder mittelständische Unternehmen ins Spiel. Dies betrifft Lieferanten (z.B. Material, Vorprodukte) genauso wie Dienstleistungsunter-

nehmen (z.B. Logistik, Kantine). Denn mehr und mehr Großunternehmen fragen zur Absicherung ihrer Veröffentlichungs- oder Sorgfaltspflichten den Stand ihrer Lieferanten zu ESG, CSR, Compliance- und Lieferkettenthemen ab. Im Rahmen des Lieferantenmanagements genauso wie bei der Erstellung

### Was ist zu tun? Grundausrüstung etablieren

Die Themen und Anforderungen aus den Bereichen Nachhaltigkeit, Compliance sowie Sorgfaltspflichten in der Lieferkette haben allesamt sehr große Schnittmengen und teilen sich einige Instrumente. Deshalb ist es ratsam, die Themen gemeinsam zu betrachten und damit den Arbeitsaufwand effizient zu gestalten (Abbildung 1).

Empfehlenswert ist es, ein Set an grundsätzlichen Instrumenten zu etablieren. Dazu zählt die folgende Grundausrüstung:

- Benennen Sie eine geeignete Funktion für die Koordination aller Compliance-Themen, die sowohl einen guten Überblick über die Geschäftsprozesse hat und darüber hinaus eine unabhängige Stellung einnimmt. Hier kommen etwa Beschäftigte aus der Personalabteilung, der Datenschutzbe-

auftragte oder eine Assistenzfunktion der Geschäftsleitung in Frage. Diese Aufgabe ist bei kleineren Unternehmen mit wenigen Stunden im Monat zu schaffen, denn die Fachbereichsverantwortlichen müssen die Aufgaben mit ihren Teams umsetzen.

- Ein Verhaltenskodex muss in verständlicher Sprache kommuniziert und verstanden sein. Dieser muss regelmäßig eine Rolle in Schulungen und der Geschäftslei-

tungskommunikation spielen, um Relevanz zu entfalten.

- Ebenso sollten Sie die unmittelbaren Lieferanten auf einen ‚Supplier Code of Conduct‘ und dazugehörige Schulungen verpflichten.
- Etablieren Sie eine digitale Hinweisgeberfunktion (Whistleblowing) für das erforderliche Beschwerdeverfahren. Das schafft Vertrauen bei Mitarbeitenden und Partnern.
- Veröffentlichen Sie jährlich eine Grundsatzklärung zu den Aspekten von Nachhaltigkeit und Menschenrechten. Diese beruht auf einer Risikoanalyse. Hiermit können Sie sowohl den Anforderungen des LkSG als auch z.B. dem ‚UK Modern Slavery Act‘ entsprechen.
- Sobald die ersten Schritte getan sind, entwickeln Sie einen einfachen Nachhaltigkeitsbericht, der

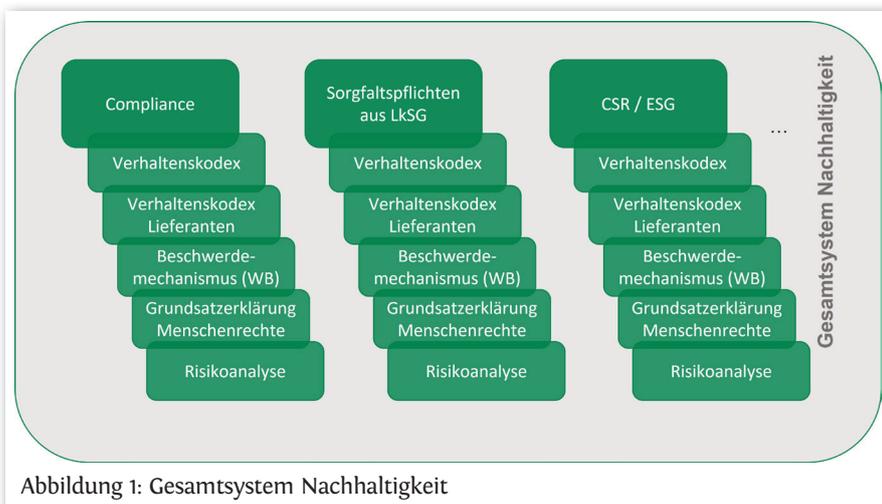
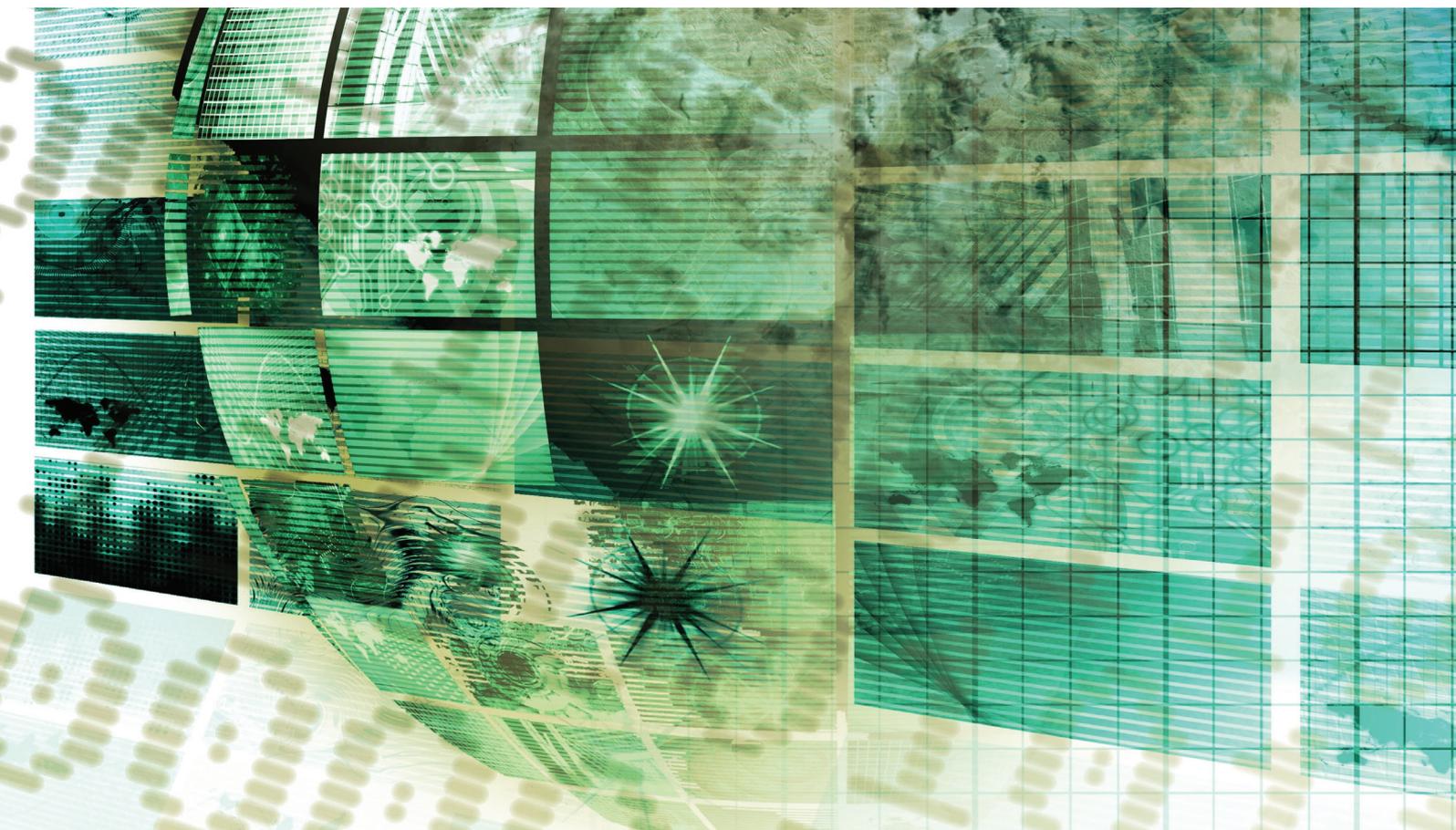


Abbildung 1: Gesamtsystem Nachhaltigkeit



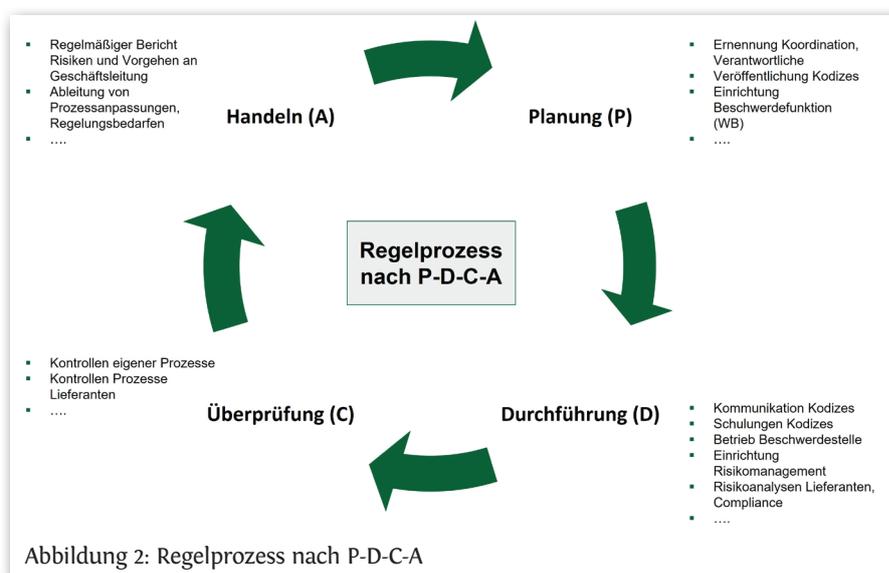
zunächst eher einen rückblickenden Charakter hat. Hier nehmen Sie die Aktivitäten aus den Bereichen Compliance, genauso wie Umwelt (Einsparungen, LED, etc.), Gesellschaft (Mitarbeiterförderung und -bindung) und Ökonomie (Entwicklungsausgaben, Investitionen, Umsatzentwicklung) auf. Hiermit punkten Sie bei der eigenen Belegschaft, der interessierten Öffentlichkeit genauso wie bei den externen Partnern.

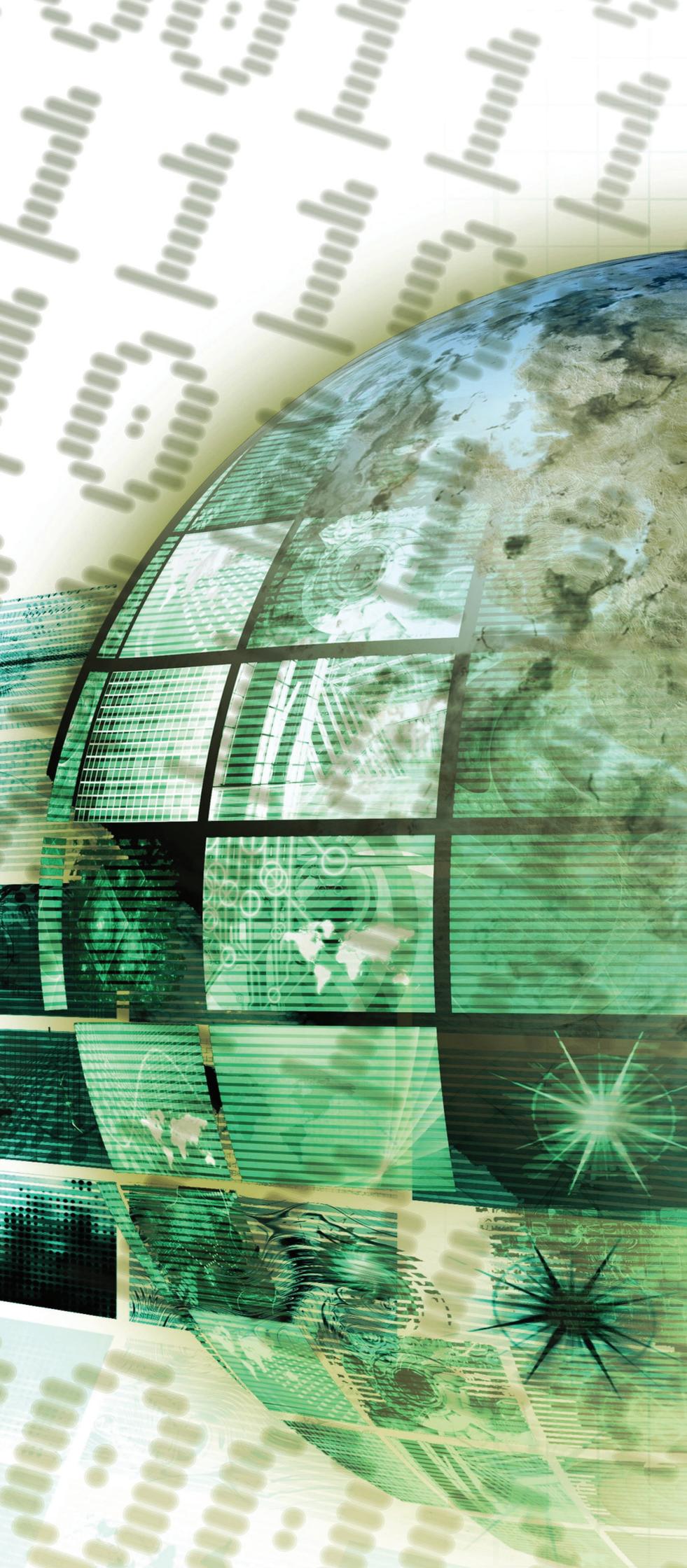
- Um den Themen eine wirkliche Verankerung in den Prozessen und der Unternehmenskultur zu ermöglichen, müssen Sie die Themen regelmäßig auf die Tagesordnung heben. Das ist der anstrengendere Teil. Tricksen Sie sich doch einmal selbst aus: Sie terminieren jedes Halbjahr einen Termin oder Tagesordnungspunkt, zu welchem Ihr Koordinator/in Compliance die Abarbeitungsschritte, Analyseergebnisse und Maßnahmen mit dem Umsetzungsstand vorträgt.

Erst in diesem Zyklus (P-D-C-A, siehe Abbildung 2) werden die Themen durch Nachfragen, Folgeaufträge und die Involvierung der Belegschaft in der Breite wirklich in der Organisation greifen.

**Orientierung in der Lieferkette: Noch keine Standards vorhanden**  
Alle Unternehmen, egal ob unmittelbar über das LkSG verpflichtet oder

als Teil der Lieferkette in die Pflicht genommen, stehen vor der Herausforderung, dass sie noch keine Standards zur Orientierung heranziehen können. Die Vielzahl der im Anhang zum LkSG genannten Leitlinien erschreckt mehr als diese bei einer einfachen Umsetzung helfen. Warten ist allerdings keine Option, um im Rennen zu bleiben. Also lautet das Motto: Anfangen, sich auf wesentliche Ziele sowie priorisier-





te Maßnahmen fokussieren und dann kontinuierlich Jahr für Jahr weiterentwickeln.

Der Fahrplan für eine schlanke und möglichst digitale Lösung sollte nachfolgende Punkte aufgreifen:

- Wie gehen die Abnehmer vor?
- Was machen die Wettbewerber?
- Welche Instrumente sind schon vorhanden?
- Was fehlt und lässt sich schnell ergänzen?
- Welche Maßnahmen haben die eigenen Zulieferer z.B. in der Selbstauskunft aufgeführt?
- Wer kümmert sich intern am besten um das Thema?
- Mit welchen digitalen Mitteln lässt sich das Thema abbilden?

#### **Integration der LkSG-Anforderungen in das Compliance-System**

Nachhaltigkeit und Compliance haben viele Gemeinsamkeiten (z.B. Risikoanalyse, Verhaltenskodex, Beschwerdeverfahren, Kommunikation). Beide Themen berühren typischerweise zahlreiche Schnittstellen im Unternehmen. Insofern bietet es sich an, eine systematische Verbindung und Verankerung in den Geschäftsprozessen herzustellen. Und der Koordinator für Compliance mit den Klassikern wie Antikorrruption, Kartellrecht, Export etc. kann ebenfalls die Rolle des Beauftragten für Lieferketten Compliance übernehmen.

#### **Digitale Hinweisgeberlösung für Beschwerden nutzen**

Hat Ihr Unternehmen schon eine Hinweisgeber-Lösung, um den Anforderungen der EU-Richtlinie zum Schutz von Hinweisgebern zu entsprechen? Eine solche Lösung ist für Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitenden verpflichtend und soll vertrauliche Meldungen über einen geeigneten Meldekanal ermöglichen. Dieser Meldekanal lässt sich ebenso für das Beschwerdeverfahren nach dem LkSG nutzen.

Mit einem digitalen Hinweisgebersystem können die einzelnen Fälle sicher und zentral bearbeitet werden. Um

in der Lieferkette mögliche Verstöße vor Ort in Ländern nachvollziehen zu können, in denen z.B. Mitarbeitende in der Produktion bisweilen eine Lese- und Schreibschwäche haben, ist ergänzend eine Kooperation mit lokalen Ombudspersonen oder NGO lohnenswert.

### Tue Gutes und sprich darüber!

Diese über 60 Jahre alte Zitat, welches von Georg-Volkmar Graf Zedtwitz-Arnim, der damals Kommunikationschef bei BASF war, entwickelt wurde, ist heute genauso wichtig. Denn was hilft das beste System, wenn es niemand kennt? Nehmen Sie alle Anspruchsgruppen mit auf ihre lange Reise in Richtung Nachhaltigkeit und Compliance.

### Ihre Chance – Involvieren Sie die Belegschaft und die Öffentlichkeit

Informieren und involvieren Sie die Belegschaft, indem Sie sie etwa wertvolle Beiträge der Abteilungen zu den Themen erarbeiten lassen und diese bei Mitarbeiterveranstaltungen vorgetragen werden. Als Standard sind selbstverständlich die Intranet- und

E-Mailkommunikation zu nutzen, um die Themen immer wieder zu transportieren. Die jungen, anspruchsvollen Talente erreichen Sie jedoch am besten in den modernen Formaten der Social Media wie etwa LinkedIn. Bestenfalls gehen Sie sogar den Schritt in Richtung Podcast oder veröffentlichen ein Video mit ihren Statements zu den Themen. Das ist das beliebteste und wirksamste Webformat, sorgt es durch bewegte Bilder und Ton / Stim-

**Wer frühzeitig und professionell handelt, erhöht seine Chancen im Markt und positioniert sich mit positiver Reputation bei Geschäftspartnern, Investoren sowie Kunden und steigert das Image als attraktiver Arbeitgeber.**

me für hohe Glaubwürdigkeit innen wie außen.

Vergessen Sie aber nicht die interessierte Öffentlichkeit oder auch Ihre Partner und Lieferanten. Hier eignet sich bestens eine Internetveröffentlichung, unterstützt durch zielgruppenspezifische Anschreiben der Geschäftsleitung. Social Media (LinkedIn

und Co) hat auch für die externe Kommunikation stark an Bedeutung gewonnen.

Zum Training der Mitarbeiter genauso wie der Lieferanten empfehlen sich frisch und modern gestaltete E-Learnings, die Sie bereits fertig bei den Anbietern erwerben und in die vorhandene, eigene Lernplattformen integrieren können. Fehlt kleineren Unternehmen ein Lernmanagementsystem, stellen die Anbieter von E-Learning-Kursen dieses zur Verfügung, so dass ein digitales Training einfach und günstig möglich ist.

### Fazit

Selbst kleinere Mittelständler sind sowohl durch den zunehmenden Druck der großen Abnehmer als auch aufgrund der rechtlichen Entwicklung gefordert, sich als Teil der Lieferkette compliant und nachhaltig zu verhalten. Dies erfordert zunächst Energie und Aufwand, lohnt sich aber: Wer frühzeitig und professionell handelt, erhöht seine Chancen im Markt und positioniert sich mit positiver Reputation bei Geschäftspartnern, Investoren sowie Kunden und steigert das Image als attraktiver Arbeitgeber.



**Fabian Remppis** ist Betriebswirt und Unternehmensberater bei FR4 Consulting UG und Geschäftsführer der **LCS Lean Compliance Services GmbH**. Er verfügt über langjährige Erfahrung aus Geschäftsführungs- und Managementfunktionen in einem DAX Konzern.

**Dirk Libuda** ist Jurist, selbständiger Compliance Consultant und Compliance Manager sowie Geschäftsführer der Libuda consulting, Co-Founder von DILICoMan und **LCS Lean Compliance Services GmbH**.

**Aus der Praxis, für die Praxis.** LCS startete mit der Vision, Mittelständlern eine einfache und bezahlbare Compliance Lösung anzubieten. Die Compliance Suite wird von einem Team mit jahrzehntelanger Erfahrung - national wie international - in den Gebieten Compliance, Recht, IT, Risikomanagement, Ermittlungen, Umweltschutz und Change Management entwickelt.

Die Gründer verstehen die Funktionsweise von Behörden und die ESG/CSR Anforderungen großer Konzerne an ihre mittelständischen Lieferanten. Als Geschäftsführer mittelständischer Unternehmen haben sie gelernt, mit diesen Anforderungen umzugehen. Der LCS Anspruch: Compliance einfach und lean für den Mittelstand.

[www.lean-compliance.com](http://www.lean-compliance.com)



# Kommunikation von Recht

Warum es so wichtig ist, das Recht anwenderorientierter zu kommunizieren ist und wie das in Unternehmen gelingen kann

Anna Murk Wirtschaftsjuristin, Co-Founder und Managing Partner von LEGAL LAYMAN



Wer kennt es nicht? – Es gibt neue Vorschriften, die im Unternehmen umgesetzt werden müssen. Viele Jurist:innen verbringen enorm viel Zeit damit, diese erst einmal zu identifizieren und in Form von Dienst-anweisungen & Co. festzuhalten. Daraufhin folgen zahlreiche E-Mails, Aushänge am schwarzen Brett, Schulungen, Personalbesprechungen o.ä., um die Mitarbeiter:innen über diese Regelungen zu informieren. Und trotzdem stellt man dann fest, dass sie nicht eingehalten oder umgesetzt werden. Woran liegt das? Und was könnte man dagegen tun?

Jede einzelne Person in einem Unternehmen muss sich an eine Vielzahl von Vorschriften halten – egal, ob sie sich dessen überhaupt

bewusst ist oder auch nicht. Gesetze, Richtlinien, Dienst-anweisungen, Verhaltenskodizes u.v.m. All diese Regelungen müssen von Jurist:innen erst einmal identifiziert, konzipiert und kontrolliert werden. Das kostet

Zeit. Und somit auch Geld. Kommen diese Vorschriften dann aber nicht im praktischen Arbeitsalltag an, sondern funktionieren nur gut in der Theorie und auf einem Blatt Papier, war nicht nur der dahintersteckende Aufwand umsonst, sondern es drohen bei Rechtsverstößen auch hohe Schäden für das Unternehmen.

Die Brücke, durch die man die Distanz zwischen Theorie und Praxis überwinden kann, nennt sich Kommunikation. Bei einer innovativeren und effizienteren Kommunikation von Recht geht es deshalb vor allem darum, rechtliche Informationen so zu vereinfachen, zu gestalten und zu übermitteln, dass sie bestmöglich bei den Mitarbeiter:innen ankommen, die ganz überwiegend gerade keine Jurist:innen sind. Dieser Beitrag soll einen solchen Kommunikationsprozess in seinen Grundzügen aufzeigen und mit ein paar praktischen Tipps dabei helfen, ihn verbessern zu können.

### 1. Ankommen

Eine (rechtliche) Information muss erst einmal überhaupt alle Personen erreichen können, die sie erreichen soll.

## Wer gar nichts von Vorschriften weiß oder sie nicht versteht, kann sich auch nicht an sie halten.



Der erste Teilprozess ist so simpel, dass er schon wieder viel zu wenig Beachtung erhält - und das, obwohl mit ihm der ganze restliche Kommunikationsprozess steht und fällt. In der Praxis ist das auch die häufigste Ursache, warum Regelungen nicht eingehalten werden: Man wusste schlichtweg gar nichts von ihnen. Hier kommt es auf die Zielgruppe, die entsprechende Organisation und den richtigen Einsatz verschiedener Medien an.

**Tipps:**  
Je größer und diverser die Gruppe der Empfänger:innen ist, desto vielfältiger sollten auch die Kanäle bzw. Medien sein, über die sie kommunizieren! Schreiben Sie z.B.

lediglich eine Rundmail, kommen die Informationen darin häufig nicht dort an, wo wenig bis gar nicht am Computer gearbeitet wird oder wo sich mehrere Personen einen E-Mail-Account teilen. Das ist oft in der Produktion der Fall. So schön und sinnvoll die Digitalisierung auch sein mag, aber hier lohnen sich vor allem analoge Medien, wie etwa Aushänge am schwarzen Brett.



**iALOG**  
magazin

**Anna Murk, LL.M.Eur.** ist Wirtschaftsjuristin, Co-Founder und Managing Partner von LEGAL LAYMAN. Nach ihrer Tätigkeit im Compliance-Bereich hat sie sich auf die Kommunikation von Recht („Legal Communication“) spezialisiert. Hierbei geht es darum, rechtliche Informationen so zu vereinfachen, zu gestalten und zu kommunizieren, dass sie auch von juristischen Laien verstanden und angewendet werden können.

Mit ihrem Unternehmen **LEGAL LAYMAN** gestaltet sie nicht nur juristische Texte nutzerfreundlicher oder berät Unternehmen und Jurist:innen bei der Optimierung rechtlicher Kommunikationsprozesse, sondern gibt auch noch eine gleichnamige „juristische Zeitschrift für Nichtjuristen“ heraus, in der aktuelle Themen und komplexe Materien aus dem Rechtsbereich einfach und verständlich erklärt werden.

[www.legallayman.de](http://www.legallayman.de)

**LEGAL  
LAYMAN**

## 2. Wahrnehmen

Die Information muss wahrgenommen werden, d.h. man muss sie sich ansehen, durchlesen oder anhören.

Die häufigsten Probleme liegen hier darin, das a) das optische Erscheinungsbild der Information schon abschreckt, b) die Mitarbeiter:innen gar keine Zeit dazu haben, sich z.B. seitenlange Dienstanweisungen durchzulesen oder c) daran, dass sie sich davon

## Die Brücke, durch die man die Distanz zwischen Theorie und Praxis überwinden kann, nennt sich Kommunikation.

nicht (emotional) angesprochen fühlen. Es geht also hierbei darum, die Aufmerksamkeit der Empfänger:innen zu erhalten und sie dazu zu bewegen, sich überhaupt mit dem Inhalt der Informationen zu beschäftigen.

**Tipps:**  
Verzichten Sie bitte auf schwarz-weiße Texte, die zudem noch sehr lang sind. Diese werden ungerne und auch nur selten gelesen. Verwenden Sie stattdessen Farben, Grafiken, ggf. eine „catchy“ Headline. Priorisieren und kürzen Sie die Inhalte (drastisch), sodass man nicht allzu viel Überwindung und Zeit zum Lesen benötigt.

## 3. Verstehen

Der Inhalt muss „im Hirn“ der Zielgruppe ankommen und begriffen werden.

Problematisch ist hier vor allem die juristische Fachsprache. Schachtelsätze, unzählige Paragraphen, Fachbegriffe, zu viel Abstraktes und zu wenig Beispiele. Hier muss nicht nur darauf geachtet werden, praxisnahe Beispiele anzubringen, sondern auch darauf, eine möglichst einfache, verständliche und klare Sprache zu verwenden.

**Tipps:**  
Ein (juristischer) Text wird alleine dadurch schon lesbarer, indem man simple, sprachlich-grammatikalische Tipps umsetzt: Aktiv statt Passiv, mehr Verben statt Substantive (Nebensätze mit „dass...“, „damit...“, „wenn...“ etc. sind dazu sehr hilfreich), lieber mehrere Sätze als ein langer usw. Selbst juristische Fachbegriffe müssen gar nicht komplett herausgenommen werden, jedoch sollte man erklären, was sie bedeuten.

Das größte Problem was rechtliche Vorgaben betrifft ist jedoch, ein wirkungsvolles Verständnis dafür zu schaffen, ob und wie man wann in der Praxis handeln sollte. Hier ist es wichtig, den Empfänger:innen einerseits konkrete Beispiele zu nennen, andererseits aber auch ein flexibleres „Gespür“ dafür zu vermitteln, worauf es wirklich ankommt.

#### 4. Handeln

Der Inhalt einer Regelung muss im „Herz“ der Zielgruppe ankommen und sie muss schließlich auch dementsprechend handeln.

Erst dann, wenn eine Information angekommen ist, wahrgenommen und verstanden wurde, könnte man auch dementsprechend handeln - man könnte es aber auch einfach lassen. Es braucht zusätzlich also noch einen persönlichen Nutzen oder Leidensdruck. Im letzten Teilprozess geht es um die klassische Motivation, also um das, was uns letztendlich dazu bewegt, etwas in die Tat umzusetzen.

#### Tipps:

Versuchen Sie, den Empfänger:innen einen positiven Nutzen aufzuzeigen oder ihnen zumindest bestehende Ängste zu nehmen. Daher sollten Sie vor allem auf den Sinn und Zweck hinter Vorschriften abstellen und den Mitarbeiter:innen so ein Gefühl dafür vermitteln, dass sie zu etwas Gutem beitragen. Zum Beispiel: „Beim Datenschutz geht es eigentlich gar nicht um den Schutz von Daten. Es geht um den Schutz von Menschen vor einem willkürlichen Umgang mit ihren Daten, die sie uns anvertrauen. Helfen Sie mit, unsere Kund:innen und ihr Vertrauen in uns zu schützen!“

#### Fazit

Wer gar nichts von Vorschriften weiß oder sie nicht versteht, kann sich auch nicht an sie halten. Wenn man also möchte, dass Regelungen im Unternehmen auch tatsächlich umgesetzt werden, muss sich die Kommunikation an diejenigen orientieren, die sie letztlich umsetzen müssen – und das sind meist juristische Laien. Die dazu nötigen Prozesse bauen aufeinander auf und müssen daher von Anfang bis Ende erfolgreich durchlaufen werden, um das gewünschte Ergebnis (sog. „Compliance“) zu erhalten. Um durch eine anwenderorientierte Kommunikation von der Theorie bishin zur Praxis zu gelangen, ist es ein weiter und leider oft auch ungewohnter Weg. Aber es ist der einzige, den es gibt.



# Das große Ganze

Digitalisierung ist ein Hype, der auch wieder vorbeigeht...

Lieber Herr Schaar,

Sie schreiben, Sie seien mein Fan. Und das freut mich, denn damit haben wir etwas gemeinsam: Ich bin auch Fan von mir selbst! Ja, das mag sich jetzt ein wenig selbstherrlich lesen, aber wenn es eben so ist? Und warum ist es so? Weil ich immer Rückmeldungen wie die Ihre erhalte: „Toller Vortrag“, „tolles Beispiel“, „tolles Buch“, noch ein „tolles Buch“, „toller Artikel“, „toller Impuls“, „toller Mensch“ – und wie soll man sich da nicht toll vorkommen? Da muss ich mich ja geradezu bemühen, diesem Gefühl „toll zu sein“ entgegenzutreten. Aber muss ich das überhaupt?

Nun haben Sie sich dazu entschlossen, dass wir ein Doppel spielen und auf der gleichen Seite des Courts stehen, auf dem ich tatsächlich noch nie in echt stand. Soweit ich das aber überblicken kann und aus der Sportschau kenne, braucht es einen Gegner, also jemanden auf der anderen Seite jenseits des Netzes, um retournieren zu können. Gegner zeichnen sich dadurch aus, dass sie einen herausfordern. Kein Gegner: Keine Herausforderung. Also brauchen wir einen Gegner, der behauptet: „Reimer, ich bin besser! Und Digitalisierung ist ein Hype, der auch wieder vorbeigeht!“ Dann wäre ich herausgefordert. Und Sie mit mir, denn wir stehen auf derselben Seite. Was also tun? Auf der einen Seite: Toll! Auf der anderen Seite: Nicht toll! Was treibt mehr an? Wir wissen es. Wir brauchen also Herausforderungen, die uns antreiben. Es ist wie auf

Märkten. Man kann sich dem Wettbewerb stellen, man muss es aber nicht. Man ist dann halt recht schnell kein Marktteilnehmer mehr. Und damit bin ich wieder bei mir. Sie haben mich kennengelernt, weil ich mich um das Thema „Digitalisierung“ gekümmert habe. Nicht technisch-physisch, sondern eher „meta-physisch“ – oder besser: philosophisch. Das ist ja auch meine berufliche Herkunft.

Doch warum habe ich mich überhaupt um Digitalisierung gekümmert? Weil ich mich vorher mit „Qualität“ befasst habe. Als Third-Party-Auditor für Qualitätsmanagementsysteme brenne ich für das Thema „Qualität“. Dazu habe ich einen gut gebuchten Vortrag kreiert. Aber irgendwann war für mich der Punkt erreicht, an dem ich festgestellt habe: Qualität wird zu klein gedacht. Qualität schien das Bestehende abzusichern, mehr aber auch nicht. Auch wenn es den Punkt „Entwicklung“ in ISO 9001 schon immer gab. Aber wenn er denn durch das Unternehmen nicht ausgeschlossen wurde, so wurde er dennoch stiefmütterlich behandelt. Also dachte ich: Das Neue, die Innovation muss in die Qualität Einzug finden. Schon hatte ich zwei Vortragsthemen: „Qualität“ und „Innovation“. Wenn ich aber Innovation vorantreiben will, dann brauche ich zwei Dinge: Wissen und kreative Kompetenz. Also musste ich mich auch um „Wissen“ kümmern: dritter Vortrag. Reicht es, wenn in Organisationen sich einige Wenige um Wissen, Innovation und Qualität kümmern? Natürlich nicht: Es muss

eine andere Organisations- und Führungskultur erdacht und umgesetzt werden: die lernende, oder aktueller „Die agile Organisation“. Eine Organisation, in der Qualität größer gedacht wird, Innovation Einzug gefunden hat, alle sich um das notwendige und darüber hinausgehende Wissen kümmern und in einer agilen Umgebung einbringen können: Da waren es vier Themen und damit vier Vorträge.

Aber kann man Qualität, Innovation, Wissen und Agilität so alleine stehen lassen? Wo bekommen wir unser Wissen her? Aus dem Internet. Wo sind unsere Netzwerke? Im Internet. Wie kommunizieren wir? Übers Internet. Überhaupt machen wir alles über digitale Netze – und damit musste „Digitalisierung“ als weiteres Thema bearbeitet werden, um die anderen Themen abdecken zu können. Ein fünfter Vortrag. Zuletzt: Kann man heute noch ökonomisch agieren, beruflich und privat, ohne die Aspekte Soziales und Ökologie mit ins ernste Spiel aufzunehmen? Nein, kann man nicht. „Nachhaltigkeit“ ist seit 2020 mein neuester und damit sechster Vortrag. Diese Vorträge halte ich vor vielen Menschen, von denen mir viele, aber nicht alle anschließend sagen, dass ich das toll machen würde. Aber was ist mit den anderen? So ist es einfach, sich toll zu finden. Dessen bin ich mir bewusst.

Ich bin mit sechs unterschiedlichen Vorträgen unterwegs, die aber alle zusammenhängen und ineinander verschränkt sind; das eine Thema ist



ohne die anderen Themen nicht mehr denkbar. Wir alle müssen uns um das große Ganze kümmern.

Daher stehe ich gerne auf Ihrer Seite, lieber Herr Schaar! Wir müssen gemeinsam und aufeinander abgestimmt spielen, um die anstehenden Herausforderungen anzugehen. Das ist seit Februar 2022 ganz sicher nicht einfacher geworden. Wer steht also auf der anderen Seite des Courts? Richtig! Eine nicht mehr auszuschaltende, nach allen Seiten schießende Ballmaschine, namens Realität. Wir haben sie zu größten Teilen und eher unbewusst selbst so entwickelt und geschaffen, so wie sie nun da drüben steht. Und jetzt müssen wir gemeinsam unentwegt retournieren. Nicht nur wir Beide. Wir werden viele Mitspieler auf unserer Seite und mittragende Fans brauchen, die die Returns auch dann gut finden, wenn sie weh tun. Und das werden sie. Ob wir irgendwann als tolle Sieger vom Platz gehen werden? Wer weiß das schon. Aber vielleicht schaffen wir es, auf das berühmte „Fargo“-Zitat zu kommen: „Eigentlich halten wir uns ganz gut.“

Ihr Markus Reimer

# DIALOG CLUB'22

Exklusiver Gedankenaustausch  
für digitale Trendsetter

29./30. September | Böblingen

**MIT VOLLGAS IN DIE  
DIGITALE ZUKUNFT**