



# Der Beirat –

Sparringspartner des Unternehmers vor dem Hintergrund der fortschreitenden Digitalisierung

# Der Beirat –

## Sparringspartner des Unternehmers vor dem Hintergrund der fortschreitenden Digitalisierung

Eine ganze Reihe deutscher Unternehmen und ihre Lenker stecken in der Klemme. Alle haben längst realisiert, dass die Digitalisierung mit neuen Technologien, neuen Wettbewerbern und gewachsenen Kundenanforderungen sie vor eine riesige Herausforderung stellt, die sie meistern müssen, um die Unternehmenszukunft zu sichern. Aber vielen fehlt das Know-how für eine adäquate Anpassung oder Transformation. Schritte in diese Richtung werden nur zaghaft angegangen, führen nur scheinbar in die richtige Richtung oder stecken seit Jahren im Planungsstadium fest.

Laut KfW-Unternehmensbefragung befanden sich gleich zwei Drittel der Unternehmen 2019 überwiegend noch in dieser Planungsphase. Ein Fünftel hatte noch überhaupt keine Entscheidungen zur Digitalisierung getroffen und wo bereits Aktivitäten aufgenommen wurden, klagten fast neun von zehn Befragten über größere Hemmnisse und Probleme.

Einer der wesentlichen Gründe für die schleppende Entwicklung: Unternehmer oder Verantwortliche sind weitgehend auf sich allein gestellt angesichts einer neuen Problemstellung, die mit den bewährten Mitteln oder Mustern nicht zu lösen ist. Es fehlt ihnen am notwendigen Input mit Digitalkompetenz und einem erfahrenen, sachkundigen Partner, mit dem sie Hand in Hand die digitale Herausforderung angehen könnten – es fehlt ein digitaler Fachbeirat.

Dabei drängt die Zeit. Das Tempo, das die Digitalisierung vorgibt, ist hoch. Letztes Jahr entwickelte Konzepte, die heute langsam umgesetzt werden, können schon wieder überholt sein und damit den Transformationserfolg gefährden. Digitalstrategien müssen flexibler aufgebaut und laufend angepasst oder weiterentwickelt werden. Auch dabei hilft ein kompetenter Partner. Er bringt vom ersten Gespräch an das mit, was in den meisten Unternehmen fehlt: praktische Digitalkompetenz und erfolgreiche Transformationserfahrung.

## Innerhalb der Unternehmen ist keine echte Hilfe zu erwarten

Großunternehmen sind die Vorreiter der Digitalisierung in Deutschland. Oft sind es jüngere, digital-affine Vorstände – fast schon Digital Natives –, die dafür verantwortlich waren oder sind. Zudem genießen diese Konzerne den Luxus enormer finanzieller Mittel und kaufen sich passende Digitalkompetenz in weiteren Unternehmensbereichen kurzerhand ein, wo sie benötigt wird. So besitzen sie mittlerweile alle ihre eigenen Expertenteams, die mit dem Vorstand mutig in die digitale Zukunft navigieren können.

Wären die Unternehmensführungen ausschließlich auf ihren klassischen Partner – den Aufsichtsrat – angewiesen, sähe das wahrscheinlich ganz anders aus. Denn die honorigen Damen und Herren in den Räten sind oft noch weiter von der digitalen Technik und ihrem Verständnis entfernt als die Vorstände. Eine effektive Partnerschaft und Zusammenarbeit für die Weiterentwicklung des Unternehmens kann so zumindest für diesen Bereich nicht entstehen. Viele andere Unternehmen besitzen aber weder diese – zumindest theoretische – Option noch Liquidität oder Kapital für den Einkauf von Digitalkompetenz: KMU oder auch Einzelunternehmen.

**In diesem größten Bereich der deutschen Wirtschaft wird die Digitalisierung meist auf zwei Wegen probiert: durch eigene Mitarbeiter oder externe Berater.**

Falls eigene Mitarbeiter das nötige Fachwissen überhaupt besitzen, können sie trotzdem leicht zum Bremsklotz eines Digitalplans werden. Denn sie werden bei Gedankenspielen und Strategien auch immer ihre eigenen Interessen oder die ihrer Kolleginnen und Kollegen im Auge behalten. Zugleich sind sie stark geprägt von Kultur oder alten Strukturen des Unternehmens und damit oft blind für die Anpassungserfordernisse der Digitalisierung oder eine notwendige radikale Transformation.

Abseits der hohen Kosten bilden Unternehmensberater ebenso wenig eine Option. Mit ihrer Expertise hinterlassen sie zwar meist ein brauchbares Konzept, fehlen dann aber im konkreten Umsetzungsprozess, der sich zumeist nicht minder schwer gestaltet als die eigentliche Planung.

In der Praxis wird etwas ganz anderes gebraucht: Ein Partner, der langfristig eine externe, neutrale Perspektive auf das Unternehmen hat, und der zugleich eine breite Digitalkompetenz mit viel praktischer Erfahrung inklusive eines qualifizierten Netzwerks für mögliche Zusammenarbeiten mitbringt. Das alles kann ein digitaler Beirat leisten, der als Partner der Unternehmen und Unternehmer ebenso wie diese selbst am langfristigen Unternehmenserfolg Interesse hat und nicht einfach nur einen Job oder Auftrag übernimmt.

**Innerhalb weniger Jahre wird sich jedes Unternehmen in einem vollständig veränderten Wettbewerbsumfeld finden ...**

## Digitale Beiräte schaffen Wettbewerbsvorteile

Die Kooperation mit einem Beirat für die Digitalisierung gibt jedem Unternehmen schnell den dringend benötigten Handlungsspielraum, um eine erfolgreiche, nachhaltige digitale Transformation endlich fundiert, gerade noch just in time und koordiniert anzugehen. So erhalten Unternehmer kurzfristig die Chance noch auf den Digital-Zug aufzuspringen, bevor er abgefahren ist. Denn das droht vielen Unternehmen tatsächlich unabhängig von der Branche. Innerhalb weniger Jahre wird sich jedes Unternehmen in einem vollständig veränderten Wettbewerbsumfeld finden – mit alten Konkurrenten, die durch Digitalisierung stärker geworden sind, und neuen Wettbewerbern mit innovativem digitalem Geschäftsmodell.

Ein digitaler Beirat sorgt dafür, dass ein Unternehmen in der ersten Reihe dieser neuen Leader stehen kann und nicht von den hinteren Plätzen zusehen muss. Er kann die für das Unternehmen und seine Geschäftsfelder relevanten Digitaltrends zuverlässig identifizieren. Mit neutralem Blickwinkel entwickelt er daraus zusammen mit Unternehmern oder Geschäftsführung tragfähige Konzepte oder Strategien und begleitet deren Umsetzung step by step. Dabei findet zugleich ein Know-how-Transfer in die Unternehmen statt. Von der Leitung bis in tiefere Managementebenen wächst sukzessive die unternehmenseigene Digitalkompetenz im Zuge der Zusammenarbeit.

Digitale Beiräte sind auf allen Ebenen die starken Sparringspartner, die Unternehmen jetzt brauchen, um sich erfolgreich weiterzu-

**Sprechen wir doch einfach gleich persönlich über Ihre digitale Unternehmenszukunft.**

**Tel.: +49 30 235935572**

entwickeln und zu wachsen. Sparring ist in vielen Sportarten ein erfolgreich erprobtes und regelmäßig genutztes Mittel, um den Teilnehmer eines Wettkampfes unter realen Bedingungen besser zu machen. Das funktioniert nicht nur im Sport, sondern ebenso in der Wirtschaft mit einem Beirat als Sparringspartner für den Unternehmer. Weiterhin arbeiten diese Beiräte und erfahrenen Digitalexperten immer in großen Netzwerken, was gleichzeitig den Unternehmen Türen zu potenziellen Partnern oder innovativen Start-ups öffnet, mit denen durch Kooperationen oder in Netzwerken noch größerer Unternehmenserfolg möglich wird.

## Digitalisierung ist kein Problem, sondern die Lösung

To spar with someone – das bedeutet, sich mit einem starken Gegenüber auseinanderzusetzen und in dieser Auseinandersetzung besser zu werden. Es ist eine Form des Trainings, die auf den Wettbewerb und die nächste Herausforderung vorbereitet. Die Qualität der Vorbereitung hängt dabei wesentlich von der Qualität des Vorbereitungspartners ab. Ein erfahrener Digitalbeirat ist hier der beste Vorbereitungspartner für die Herausforderung Digitalisierung.

Mit einem Digitalbeirat schaffen Sie die Digitalisierung leichter, schneller und erfolgreicher. Da spreche ich aus Erfahrung. Ich arbeite seit über 25 Jahren erfolgreich im Bereich der ITK- und Medienbranche als Geschäftsführer, Aufsichts- und Beirat, Mentor oder Business Coach und unterstütze gern auch Ihr Unternehmen bei einer erfolgreichen Digitalisierung.

## Schritt für Schritt zum Digitalbeirat

### # 1

#### Schritt 1

Digitale Beiräte helfen allgemein bei einer kompletten Unternehmenstransformation oder auch nur bei der Neuausrichtung einzelner Bereiche sowie projektbezogen. In einem ersten Schritt muss diese Zielsetzung der Partnerschaft abgesteckt werden.

### # 2

#### Schritt 2

Nach der Zielsetzung werden die passenden Beiräte und weitere notwendige Experten ausgewählt. Generalisten mit breiter Digitalkompetenz sind dabei die perfekten Sparringspartner für Unternehmen oder Management, um global in einer intensiven Auseinandersetzung die neue Ausrichtung zu entwickeln. Im Bereich der konkreten Umsetzung von Strategien wird angesichts der sehr komplexen Materie oft tieferes Fachwissen notwendig. Beide Positionen sollten besetzt sein.

### # 3

#### Schritt 3

In dieser Konstellation erfolgt nun die Vergabe von Aufgaben und Verantwortlichkeiten sowie die Formulierung von Erwartungen und Zielen. Die Eckpunkte dieser Absprachen werden schriftlich festgehalten – genauso weitere Punkte der Partnerschaft und Zusammenarbeit wie deren Dauer oder die Vergütung. Damit ist das Team formiert und die Arbeit kann beginnen.

### # 4

#### Schritt 4

Die folgende Zusammenarbeit baut auf regelmäßige Meetings von Unternehmern, ihren Managern und den Beiräten auf. Hier bringen Diskussionsrunden einzelne Schritte oder größere Projekte voran. Der Austausch führt die aktuelle Geschäftsentwicklung mit dem Experten-Input der Beiräte zusammen und entwickelt die passenden erfolgversprechenden Handlungsoptionen.

### # 5

#### Schritt 5

Digitalbeiräte sitzen zwar mit der Unternehmensleitung an einem Tisch, sie sind aber nicht entscheidungs- oder weisungsbefugt. Mit ihrem Rat und ihren Vorschlägen unterstützen sie die Unternehmen nach bestem Wissen und Gewissen. Am Ende entscheiden die Unternehmen immer allein, ob und inwieweit sie ihren Expertenbeiräten nun folgen wollen. Die Erfahrung zeigt, dass sie diesen Schritt in der Praxis häufig gehen und sich daraus schon einige langfristige Partnerschaften mit laufender Erfolgskontrolle und hoher Motivation zu weiteren gemeinsamen Schritten ergeben haben.

# Über den Autor



## Rolf Christian Kassel

### Aktuelle Positionen

#### Geschäftsführender Partner

Valuedfriends Deutschland GmbH & Co. KG,  
Berlin

#### Geschäftsführender Partner

Valuedfriends Venture GmbH,  
Berlin

#### Managing Partner

Valuedfriends Venture Ltd., London

#### Associated Partner

Berlin Digital Group, Berlin

### Persönliche Daten

Geboren: 02.09.1966 in Moers  
Verheiratet, 2 Kinder  
+49 176 31505043  
office@rolfkassel.eu  
www.rolfkassel.com

### Freizeit Interessen

Golf, Joggen, Klettern, Kochen

### Sprachen

Deutsch, Englisch

Rolf Christian Kassel war mehr als 25 Jahre als Geschäftsführer für Unternehmen der ITK- und Medienbranche tätig.

Er ist heute Geschäftsführender Partner der Valuedfriends Deutschland GmbH & Co. KG in Düsseldorf und Berlin, Geschäftsführer der Valuedfriends Venture GmbH in Düsseldorf, Managing Partner der Valuedfriends Venture Ltd. in London und vielfältig als selbstständiger Business Consultant engagiert. Des Weiteren übt er zahlreiche Beirats- und Aufsichtsratsmandate aus.

Er zählt zu den führenden Beratern für digitale Transformation und unterstützt Unternehmen bei den Herausforderungen und Veränderungen, die sich durch die Digitalisierung ergeben. Dabei zeigt er Unternehmen auf, wie sie durch den Einsatz von innovativen Technologien zukünftig neue Wertschöpfungsquellen erschließen, ihr Wachstum fördern, und ihre Wettbewerbsfähigkeit verbessern können.

### Aus- und Weiterbildung

- Betriebswirt
- Dozent
- Business Coach

### Kernkompetenzen

- Geschäftsführung von mittelständischen Unternehmen
- Strategische Geschäftsfeldentwicklung für Unternehmen vor dem Hintergrund der fortschreitenden Digitalisierung
- Entwicklung von neuen digitalen Geschäfts- und Erlösmodellen
- Strategische Neuausrichtung von Unternehmen im Kontext der fortschreitenden Digitalisierung und von technologischen Innovationen
- Aufbau von strategischen Partnerschaften
- Digitale Markenbildung und Markenführung
- Entwicklung und Umsetzung von Marketing- und Vertriebsstrategien
- Restrukturierung von Unternehmen
- Company-Building
- Exzellentes Branchennetzwerk

### Berufliche Schwerpunkte

- Mehr als 25 Jahre Geschäftsführer für verschiedene Unternehmen der ITK- und Medienbranche (Unternehmensgröße bis zu 800 Mitarbeitern)
- 10 Jahre Managementberater im Bereich Digitale Transformation
- Beirats- und Aufsichtsratsmandate
- Company-Building: Aufbau von mehr als 10 Start-ups schwerpunktmäßig in der ITK- und Medienbranche

### Methodenkompetenz

- Design Sprints
- Design Thinking
- Lean Startup
- Customer Journey Mapping
- Business Model Canvas

## Beirat

Rolf Christian Kassel gibt als Beirat zur Digitalisierung nicht nur einen Anstoß zur Veränderung, sondern hilft bei der Umsetzung und Steuerung.

Er ist strategischer Sparringspartner der Geschäftsleitung, wenn es darum geht, Digitalisierung zu treiben, Marketing-, Vertriebs-, Produktions-, und Logistikprozesse effizienter zu machen.

Mit seiner Unterstützung wird das Sichtfeld auf neue Geschäftsmodelle mit neuen Erlösquellen erweitert.

### Ihre Vorteile sind:

Digitale Trends werden identifiziert, die das Unternehmen und sein Geschäftsmodell signifikant verändern können.

Ergänzung von Digitalisierungskompetenzen auf Management-Ebene.

Hochkarätiges Netzwerk kann Türen für Partnerschaften und Kollaborationen mit Start-ups öffnen.

Digitalstrategie wird durch den Beirat als Sparringspartner gesteuert.

## Kontakt

Rolf Christian Kassel  
c/o Valuedfriends Deutschland GmbH & Co. KG

Kolonnenstr. 8  
10827 Berlin

Mail: [mail@rolfkassel.com](mailto:mail@rolfkassel.com)  
Tel.: +49 30 235935572

