

BF **M** **SPIEGEL**

Journal des Betriebswirtschaftlichen Forschungszentrums für Fragen der mittelständischen Wirtschaft e. V. an der Universität Bayreuth

Ausgabe 02 // Dezember 2017

Neues Forschungsprojekt

Prävention für ein sicheres und gesundes Arbeiten mit digitalen Technologien (PräDiTec) » Seite 14»

Conversational Commerce

Kundendialog über Chatbots und Messinger-Dienste » Seite 18»

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser des BF/M-Spiegels,

liebe Mitgliedsunternehmen und

liebe Interessierte,

das Jahr 2017 am BF/M-Bayreuth stand im Zeichen des Wandels. Mit dem Abschied von Frau Dr. Christina Stadler verließ die langjährige Geschäftsführerin das Institut. Sie folgte Ihrem Ruf an die Hochschule Ludwigshafen am Rhein. Auch unserer Kollegin, Frau Isabell Trebes-Koller, übermitteln wir alles erdenklich Gute und die besten Glückwünsche zum Nachwuchs.

Mit neuen Personalien - auch im Kuratorium - kommen die Rückbesinnung auf die Kernthemen des Instituts, die neue Orientierung auf Prozesse und die Stärkung der Kooperationen. Zusammen mit dem Gründerforum Bayreuth und den Wirtschaftsunioren Bayreuth gehen wir in das Jahr 2018 und schließen an die etablierte Zusammenarbeit mit dem Personet e. V., der Forschungsstelle für Familienunternehmen, der Forschungsstelle für Wirtschafts- und Medienrecht sowie der Forschungsstelle für Bankrecht und Bankpolitik an der Universität Bayreuth an.

Es ist weiterhin umso erfreulicher, dass neue Forschungsprojekte in den Themenfeldern Gründung und Innovation sowie dem Personalmanagement und der Arbeitspsychologie gewonnen werden konnten. Auch seitens unserer Mitglieder lancierte Aufträge fanden ihren Weg in das Institut. Dies unterstreicht nicht nur unsere Belegung als Forschungsinstitut, sondern auch als wichtige Institution der Oberfränkischen Wirtschaft. Dazu erfahren Sie mehr ab Seite 13.

Im Zuge der Neuausrichtung erfreut es uns umso mehr, dass bereits das erste Gründerteam durch unser Engagement und die Zusammenarbeit mit der Stabsstelle für Entrepreneurship und Innovation der Universität Bayreuth bei ihrer Ansiedlung dem Standort Bayreuth den Vorzug gegeben haben. Lesen Sie dazu sowie zu unseren neuen Mitgliedern mehr ab Seite 26.

Wir blicken daher erwartungsvoll in ein positives Jahr 2018 und wünschen Ihnen im Namen aller Vorstände und Mitarbeiter eine besinnliche und wunderbare Weihnachtszeit!

Ihr

Team des BF/M-Bayreuth



Inhaltsverzeichnis

Seite 4 - 12

Veranstaltungen

- 04 Selbstmanagement - So organisieren Sie sich in der modernen Arbeitswelt
- 05 Strategie und Implementierung von ERP Systemen
- 06 Indien - Chance oder Herausforderung?
- 07 Verhandlungsführung mit indischen Geschäftspartnern
- 08 5-Euro-Wettbewerb 2017
- 09 OpenInnovation. Start-Ups. CoWorking.
- 10 Durchbruchinnovationen systematisch erfinden
- 11 Ausblick: Google Zukunftswerkstatt
- 11 Ausblick: Digitale Geschäftsmodelltransformation
- 12 Ausblick: Arbeitskreis Controlling & Unternehmensfinanzierung
- 12 Ausblick: Erfahrungsaustausch zur DSGVO & 8. IT-Forum Oberfranken 2018

- 13 Danksagung und Abschied

Seite 13 - 17

Projekte

- 13 Zuschlag für die Konzeption des Regionalen Innovationszentrums
- 14 Prävention für ein sicheres und gesundes Arbeiten mit digitalen Technologien
- 15 Bayerisches Enterprise Risk Management Netzwerk
- 16 TeBeVAT: Erfolgreicher Abschluss des Erasmus+ Pilotprojektes
- 16 TeBeVAT 2.0: Projekthalbzeit und Start in die finale Phase des Projektes
- 17 Netzwerk Digitales Gründerzentrum: Nerdy Mondays an der Universität Bayreuth

Seite 18 - 23

Wissenschaft

- 18 Das aktuelle Stichwort: Conversational Commerce
- 20 Ausgewählte und aktuelle Abschlussarbeiten
- 22 Studie „E-Recruiting: Anforderungen und Präferenzen von HR-Professionals
- 23 Ausgewählte Neuerscheinungen am BF/M-Bayreuth

Seite 24 - 30

Mitglieder / Kooperation

- 24 BF/M-Bayreuth, Wirtschaftsjunoren Bayreuth und Gründerforum Bayreuth begründen Kooperation
- 26 Videospieldevelopper siedeln sich in Bayreuth an
- 27 Werbeagentur und Systemhaus in einem - Full Service für das 21. Jahrhundert
- 28 Unternehmer beraten Unternehmer - unser USP
- 29 Cybersicherheit ist ein kontinuierlicher Prozess
- 30 Hein Verpackungen GmbH - einen Schritt voraus

Seite 31

Personalia / Internes

- 31 Jörgen Eimecke - wissenschaftlicher Mitarbeiter am BF/M-Bayreuth
- 31 Saskia Lutz - neue Institutsassistentin am BF/M-Bayreuth

„Selbstmanagement 9.0 – So organisieren Sie sich in der modernen Arbeitswelt“

BF/M-Arbeitskreis mit Volkmar Helfrecht zur zielgerichteten Selbstorganisation in der digitalisierten Wirtschaft am 4. Juli 2017 in Bayreuth

Rege Interaktion, offene Diskussion und auf eindrucksvolle Art vermittelte individuelle Mehrwerte für 25 Zuhörer/-innen kennzeichneten einen spannenden BF/M-Arbeitskreis am 4. Juli 2017 in den Räumlichkeiten der IHK für Oberfranken Bayreuth. In Kooperation mit den Wirtschaftsjuristen Bayreuth konnte das BF/M-Bayreuth mit dem vorliegenden Format seinen Mitgliedern, Gästen und Freunden konkrete Tipps für ein zielgerichtetes und strukturiertes Arbeiten in der unternehmerischen Praxis an die Hand geben.

Sich selbst gut organisieren. Den Tag so gestalten, dass wir ihn optimal für uns nutzen. Dies ist eine Herausforderung, vor der Leistungsträger tagtäglich stehen. Im Zeitalter digitaler Werkzeuge ist die schriftliche Planung auf Papier nicht mehr überall die Regel. Smartphone & Co. bieten mit Apps und Zeitmanagement-Software neue Möglichkeiten: Innovativ, vernetzt, komfortabel. Aber in einer nie gekannten, verwirrenden Vielfalt, so dass es schwer fällt, den Überblick zu behalten.

Durchaus mit wiederkehrenden und sachlogischen Verweisen auf den seit Jahrzehnten bewährten Helfrecht-Planer als analogen und papier-gestützten Helfer aber vordergründig mit Fokus auf digitale Tools und Instrumente führte Volkmar Helfrecht (Vorstand der Helfrecht AG, Bad Alexandersbad) gekonnt durch eine nähere Betrachtung der folgenden neun Aspekte der Selbstorganisation:

Einem koordinierten Zusammenspiel aller Dimensionen fällt auf dem Weg zu einem gelungenen „Selbstmanagement 9.0“ eine erfolgskritische Bedeutung zu. Zu jedem Aspekt stehen in der modernen Arbeitswelt gleich mehrere unterstützende und erleichternde Instrumente zur Verfügung. Volkmar Helfrecht ordnete im Verlauf der Arbeitskreissitzung hierzu konkrete Software-Empfehlungen (beispielhaft) wie folgt den Aspekten zu:

- „Doodle“ oder „DUDLE“ für die Bereiche Aufgabenmanagement, Kontakt- und Kommunikationsmanagement sowie Zeitmanagement und Tagesgestaltung
- „One Note“, „Evernote“ oder „Trello“ für ein gelungenes Aufgabenmanagement, Ideenmanagement, Kontakt- und Kommunikationsmanagement sowie Dokumenten- und Wissensmanagement
- „Pinterest“ als Instrument des Zielmanagements, Ideenmanagements oder Stimmungsmanagements

Der Rückgriff hierauf erscheine nützlich, empfehlenswert und gegebenenfalls alternativlos. Nichtsdestotrotz verbleibe der essentielle Imperativ „Beherrsche dein Instrument!“. Auch digitale Helferlein können Leistungsträger in der unternehmerischen Praxis innerhalb der dargestellten Management-Herausforderungen bzw. -Aspekte nur bei richtiger und gekonnter Anwendung maximal sinnvoll unterstützen und somit zu einer nachhaltigen Steigerung von Produktivität bei gleichzeitigem persönlichem Wohlbefinden in einer multi-komplexen und immer weiter verdichteten Arbeitswelt führen.

Mit zahlreichen weiteren Tipps, dem Hinweis auf zur Verfügung gestellte individuelle Checklisten und folgerichtige Trainings und Seminarangeboten sowie der Stellung von „Hausaufgabe Sternplan“ endete der gelungene Workshop. Über das Ende des Inputs hinaus dauerten die Diskussionen unter und mit den Teilnehmer/-innen an. Das BF/M-Bayreuth bedankt sich sehr herzlich bei allen Anwesenden, insbesondere der gastgebenden IHK für Oberfranken Bayreuth und dem sehr guten Referenten Volkmar Helfrecht.

Weiterhin begrüßten wir Herrn Helfrecht in Kooperation mit der IHK für Oberfranken Bayreuth und den Wirtschaftsjuristen Bayreuth zur Veranstaltung „15 Kernaufgaben der Unternehmensführung“ am 30.11.2017. Eine Rückblende zu diesem Ereignis lesen Sie in der kommenden Ausgabe des Spiegels.



Die neun Aspekte der Selbstorganisation © Helfrecht

In seiner weiteren Tätigkeit möchte das BF/M-Bayreuth ähnliche Formate auch im neuen Jahr 2018 bespielen. Vortragsveranstaltungen beziehungsweise Arbeitskreise sollen wieder vermehrt als regelmäßige Informations- und Austauschplattformen zu aktuellen Themenstellungen, Trends oder Herausforderungen fachlicher oder überfachlicher Prägung fungieren. Wir bitten Sie hierzu um Mitteilung Ihrer (Themen-)Wünsche und Empfehlungen.

Autor:

Manuel Wolz, BF/M-Bayreuth



Volkmar Helfrecht bei seinen Ausführungen zum Selbstmanagement 9.0

6. CIO Round Table

Strategie und Implementierung von ERP Systemen

Erfolgreiches Treffen der oberfränkischen IT-Leiter in Rehau

Am 11. Juli 2017 fand der sechste „CIO Round Table“ unter dem Motto „Strategie und Implementierung von ERP Systemen“ bei der REHAU AG in Rehau statt. Die Veranstaltung wird regelmäßig von der Projektgruppe Wirtschaftsinformatik des Fraunhofer FIT gemeinsam mit dem Institut für Informationssysteme der Hochschule Hof (iisys), dem BF/M-Bayreuth und der Firma LAMILUX organisiert.

Ziel des CIO Round Table ist ein regelmäßiger Austausch zwischen Wissenschaft und Praxis zu aktuellen Themen im Bereich der Informationstechnologie. Auch bei der sechsten Veranstaltung konnten wieder viele hochrangige IT-Führungskräfte aus der Praxis sowie IT-Experten aus der Wissenschaft in den Räumlichkeiten der REHAU AG in Rehau begrüßt werden.

Moderiert wurde der Abend durch Prof. Dr. Nils Urbach von der Projektgruppe Wirtschaftsinformatik des Fraunhofer FIT, welcher die Veranstaltungsreihe regelmäßig organisiert. Der Gastgeber und Head of Integrated Business Solutions der REHAU AG, Herr Thomas Wölker, präsentierte zunächst die aktuelle SAP-Strategie des Unternehmens. Anschließend referierte Prof. Dr. Maximilian Röglinger vom Fraunhofer FIT im Rahmen seines Impulsvortrags gemeinsam mit Herrn Stefan Ebertsch von HEINZ-GLAS über das Thema „Geschäftsprozessmanagement als Chance für die Erneuerung operativer IT-Systemlandschaften - Enterprise Resource Planning bei HEINZ-GLAS“. An beide Vorträge schlossen sich angeregte Diskussionen an, welche wertvolle Erkenntnisse für alle Beteiligten lieferten.

Um den Abend ausklingen zu lassen, folgte nach den Vorträgen noch ein gemütliches „Get-together“. In entspannter Atmosphäre bot sich den Teilnehmern eine gute Gelegenheit, um Kontakte zu knüpfen sowie sich über aktuelle Fragestellungen im IT-Kontext auszutauschen. Nach dem gelungenen sechsten Durchlauf des CIO Round Table freut sich das Organisationsteam bereits auf die nächste Veranstaltung.

Autor: **Sören Diel**, Projektgruppe Wirtschaftsinformatik des Fraunhofer FIT

Ansprechpartner: **Dr. Alexander Sänn**, BF/M-Bayreuth



Die interessierten Zuhörer beim 6. CIO Round Table

German-Indian Round Table Oberfranken (GIRT) Indien – Chance oder Herausforderung?



Beim zweiten Treffen setzt GIRT Oberfranken seine Vortragsreihe in Coburg bei der KAESER KOMPRESSOREN SE fort

Am 13. Juli 2017 trafen sich mehr als 30 Unternehmensvertreter im Rahmen des „German Indian Round Table Oberfranken“ (GIRT) zum dritten Mal. Bei diesem Treffen drehte sich alles um die richtige Marktbearbeitung in Indien, angefangen von der Marktanalyse über die richtige Personalauswahl bis hin zum Aufbau eines eigenen Vertriebsnetzes.

Die einführenden Worte zum Netzwerktreffen sprach der Unternehmer Thomas Kaeser persönlich und hob ausdrücklich den Wert von Netzwerkveranstaltungen wie dieser von GIRT Oberfranken hervor. Es gelte, Wissens- und Entscheidungsträger der Region zusammenzubringen und den Informationsaustausch unter diesen zu fördern, in diesem Fall zum Spezialthema „Indien“.

Im Anschluss an die Begrüßung referierte Michael Bischoff, Geschäftsführer der KAESER India Pvt. Ltd., über seine mehr als 15-jährige Erfahrung in Indien. Er selbst wurde 2002 mit dem Aufbau der Tochtergesellschaft in Indien betraut und leitet seit dieser Zeit geschäftsführend das Unternehmen. Das starke Wachstum und den beeindruckenden wirtschaftlichen Erfolg der KAESER-Tochter in Indien führte er auf drei Faktoren zurück: Die Grundlage für den Geschäftserfolg sei eine fundamentale Marktanalyse Indiens für das vom eintretenden Unternehmen angebotene Produktportfolio. Aufgrund der Größe des Landes gäbe es schließlich jedes Produkt schon in der ein oder anderen Form in Indien. Deutsche Unternehmen würden diesen bereits bestehenden Wettbewerb oftmals unterschätzen, während sie die Nachfrage nach ihren Produkten meist überschätzten.

Sollte die Marktanalyse positiv ausfallen, bestehe die nächste Aufgabe darin, die richtigen Personen einzustellen – und diese von Anfang an auf Führungspositionen hin zu entwickeln. Insbesondere Stabilität und Kontinuität innerhalb des Führungsteams seien entscheidende Erfolgsfaktoren, um Auslandstöchter in Indien erfolgreich zu etablieren. In diesem Zusammenhang gelte es, indische Gepflogenheiten und Sitten zu respektieren und im Geschäftsalltag zu akzeptieren. Andererseits müsse die Geschäftsführung jedoch bestimmte Akzente setzen und die indischen Mitarbeiter schrittweise an deutsche Unternehmensphilosophien, wie dem Qualitätsbewusstsein oder dem kooperativen Führungsstil, heranführen. Dieser Mentalitätswandel beanspruche Jahre, zahle sich letztlich jedoch aus. So konnte Herr Bischoff sukzessive seine Einsatzintensität in Indien vor Ort von anfänglich 2 bis 3 Wochen pro Monat auf mittlerweile eine Woche pro Quartal reduzieren. Auch aus vertrieblicher Perspektive zeigt sich Indien sehr herausfordernd, da das Land als Kontinent mit unterschiedlichen Ländern, Sprachen und Mentalitäten angesehen werden sollte. Unterschiedliche Regionen benötigen unterschiedliche Vertriebsansätze – und das Land sollte vertrieblich nur nach und nach erschlossen werden. Selbst nach 15 Jahren ist KAESER noch nicht in der Lage, ganz Indien vollständig abzudecken. Insbesondere das Ersatzteilgeschäft nehme in Indien eine große Bedeutung ein, da indische Kunden Hersteller bevorzugen, die eine zügige Ersatzteilversorgung glaubhaft zusichern können.

Die beiden Initiatoren des „GIRT Oberfranken“, Prof. Dr. Wengler und Prof. Dr. Kühlmann, zeigten sich sehr beeindruckt von dem Vortrag. „Der Vortrag hat wieder einmal gezeigt, dass Indien ein sehr herausforderndes Land ist. Mit ausreichend Struktur und kultureller Offenheit, wie KAESER India sie zeigte, kann man diese Herausforderungen jedoch überwinden und seine Geschäftstätigkeit in Indien erfolgreich entwickeln. Wir denken, dass unsere Netzwerkunternehmen heute wieder tiefere Einblicke in eine erfolgsversprechende Herangehensweise in Indien erhalten haben.“

Beim anschließenden Networking in den Räumlichkeiten und auf Einladung der KAESER KOMPRESSOREN SE tauschten die 30 Teilnehmer noch weitere Erfahrungen für eine erfolgreiche Marktbearbeitung Indiens aus.

Autor:

Prof. Dr. Stefan Wengler, GIRT Oberfranken



Von links nach rechts: Prof. Dr. Stefan Wengler (GIRT Oberfranken), Dipl.-Wirtsch.-Ing. Thomas Kaeser (Vorstandsvorsitzender der KAESER KOMPRESSOREN SE), Michael Bischoff (Geschäftsführer der KAESER India Pvt. Ltd.) sowie Prof. Dr. Torsten Kühlmann (BF/M-Bayreuth)

German-Indian Round Table Oberfranken (GIRT) Verhandlungsführung mit indischen Geschäftspartnern

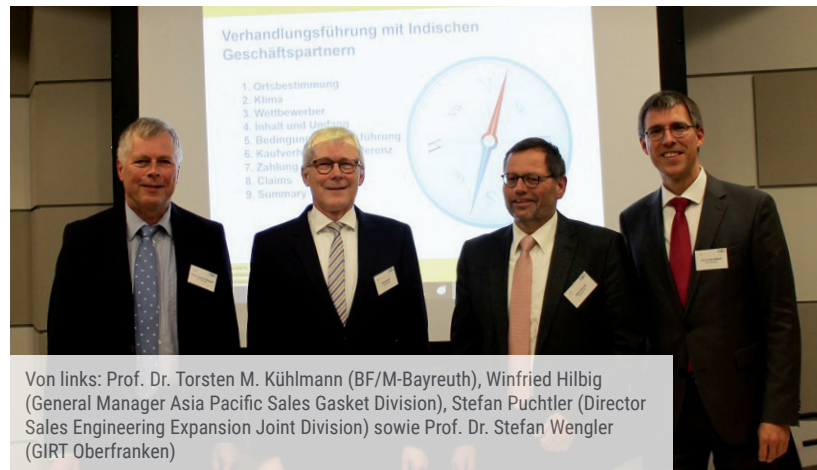


Drittes Treffen des GIRT Oberfranken in 2017 fand in Bayreuth statt

Am 9. Oktober 2017 traf sich der GIRT Oberfranken zum Thema „Verhandlungsführung mit indischen Geschäftspartnern“. Gastgeber der dritten Veranstaltung in diesem Jahr war die Handwerkskammer für Oberfranken, Bayreuth.

Die Einführung in das Thema der Veranstaltung übernahmen zwei Führungskräfte der Frenzelit GmbH, Winfried Hilbig, General Manager Asia Pacific Sales Gasket Division, sowie Stefan Puchtler, Director Sales Engineering Expansion Joint Division. Basierend auf ihren langjährigen Erfahrungen mit indischen Geschäftspartnern erörterten die Referenten die Besonderheiten und „Fallstricke“ der Verhandlungsführung von der Anbahnung bis zum Geschäftsabschluss. Zahlreiche Beispiele aus der Praxis der Frenzelit GmbH veranschaulichten die Ausführungen.

Im Anschluss ergab sich ein lebhafter Austausch mit den Teilnehmern zu zahlreichen Details der Verhandlungsführung in Indien. Im Mittelpunkt stand u. a. die Frage, wie stark sich indische Geschäftspartner voneinander unterscheiden und welche Schlussfolgerungen sich daraus für die Verhandlungsführung ableiten lassen. Zum Ausklang der Veranstaltung lud das BF/M-Bayreuth die Teilnehmer zu einem gemeinsamen Imbiss ein, der von den Teilnehmern für weiterführende Einzelgespräche genutzt wurde.



Von links: Prof. Dr. Torsten M. Kühlmann (BF/M-Bayreuth), Winfried Hilbig (General Manager Asia Pacific Sales Gasket Division), Stefan Puchtler (Director Sales Engineering Expansion Joint Division) sowie Prof. Dr. Stefan Wengler (GIRT Oberfranken)

GIRT steht für den „German Indian Round Table“ und ist ein deutschlandweites Netzwerk von Managern für Manager, die im deutsch-indischen Geschäftsumfeld tätig sind. Seit November 2016 gibt es mit dem „GIRT Oberfranken“ nun auch in Oberfranken eine entsprechende Plattform, die den Erfahrungsaustausch zwischen Indien-Kennern und Indien-Neulingen fördern und so die Wirtschaftsbeziehungen zu Indien ausbauen soll.

Autor:

Prof. Dr. Stefan Wengler, GIRT Oberfranken



Die interessierten Zuhörer im Konferenzsaal der Handwerkskammer für Oberfranken

Innovative Produkte und Dienstleistungen siegten beim 5-Euro-Wettbewerb in Bayreuth und Bamberg

Bamberg und Bayreuth feierten am 20. Juli 2017 gemeinsames Finale an der Uni Bayreuth



Das Siegerteam aus Bayreuth mit seinem „RuckSattl“

Für Bayreuth belegte die „RuckSattl GbR“ den ersten Platz, gefolgt von der „Patch Caps GbR“. Für die Universität Bamberg konnte das Team „Octoplate GbR“ den Siegertitel für sich entscheiden, gefolgt vom Team „Erntebox GbR“. Die Gewinner-teams erhielten für ihre Performance 800 Euro, die Zweitplatzierten können sich über 600 Euro Preisgeld freuen.

Das Team „RuckSattl GbR“ landete mit seinem innovativen Produkt, das dem Endkunden sowohl als Sattelhaube als auch als Einkaufs- bzw. Sportbeutel seine Dienste leistet, auf dem Siebertreppchen. Die fünf Studierenden der Universität Bayreuth überzeugten durch ihre Teamperformance, den gelungenen Prototypen und ihr Geschäftsmodell, ihr Produkt nicht Endkunden, sondern Firmenkunden als Marketingartikel anzubieten. Platz zwei konnte die „Patch Caps GbR“ erringen. Die beiden BWL-Studenten konnten die Jury durch ihr Produkt flexibel gestaltbarer Baseball- bzw. Freizeitkappen überzeugen. Mit Hilfe von Magneten und einer eingebauten Metallplatte lassen sich bei den PatchCaps Logos und Motive auf der Kappe individuell austauschen und anpassen.

In Bamberg wird dank der „Octoplate GbR“ schon bald die Gastronomie im Allgemeinen und der Bestell- und Bezahlvorgang im Besonderen digitalisiert und somit revolutioniert ablaufen. Die vier Wirtschaftsinformatikstudenten der Universität Bamberg überzeugten durch ihre innovative Idee, die ein bekanntes Problem, nämlich Wartezeiten im Restaurant, mit einer praktischen Lösung abwenden möchte. Und über noch einen neuen Service kann man sich in Bamberg bald freuen:

Die „Erntebox GbR“ ermöglicht es den Bambergern, frische Lebensmittel aus der Region in speziellen Automaten rund um die Uhr zu erwerben. Die teilnehmenden Landwirte erhalten auf diese Weise einen neuen Weg der Direktvermarktung. Die zwei Studenten der Politikwissenschaft und der Wirtschaftsinformatik freuen sich über den zweiten Platz im diesjährigen 5-Euro-Business- Wettbewerb in Bamberg.

Zum Hintergrund

Das BF/M-Bayreuth betreute das 5-Euro-Business im Sommersemester 2017 bereits zum 14. Mal als regionaler Ausrichter. Bayernweit wird der Wettbewerb vom Bildungswerk der Bayerischen Wirtschaft e. V. organisiert und durch bayme vbm – Die bayerischen Metall- und Elektro-Arbeitgeber unterstützt. Als Initialsponsor fungiert die ISU – Interessengemeinschaft Süddeutscher Unternehmer e. V.

Autor und Ansprechpartner:

Julian Kettl, BF/M-Bayreuth



Das Bamberger Siegerteam „Octoplate GbR“

OpenInnovation. Start-Ups. CoWorking.

Wie arbeiten eigentlich Start-Ups? Um diese Frage ging es beim Themenevent „OpenInnovation. Start-Ups. CoWorking.“ des Digitalen Gründerzentrums am 24. Oktober 2017 im Tagungszentrum des Studentenwerk Oberfranken



Dr. Franz Glatz, Geschäftsführer des Ingolstädter Gründerzentrums brigk

Zu Beginn der Veranstaltung begrüßte Julian Kettl, wissenschaftlicher Mitarbeiter am BF/M-Bayreuth, die Gäste und stellte das Institut sowie dessen Projekte und Angebote vor. Insbesondere auf die Möglichkeit des CoWorkings für junge Unternehmen in den Räumen des BF/M-Bayreuth ging er dabei genauer ein.

Julian Kettl übergab das Mikrofon an den ersten Keynote-Speaker des Abends, Dr. Franz Glatz, dem Geschäftsführer des Ingolstädter Gründerzentrums brigk. Zum Thema „How startup work!“ berichtete Dr. Glatz von seinen Erfahrungen, die er während seiner Zeit als Geschäftsführer des Werk1 in München und des brigk in Ingolstadt sammeln durfte. Insgesamt begleitete er dabei rund 500 Start-Ups aus unterschiedlichen Branchen und in unterschiedlichen Entwicklungsstufen. Mit einem einführenden Beispiel, der fiktiven Idee eines nie abstumpfenden Bleistifts, skizzierte er die Unterschiede bei der Umsetzung und Markteinführung von innovativen Produkten zwischen Start-Ups und großen Unternehmen.

Während große Unternehmen diese Produkte sofort in großen Mengen auf den Markt werfen, betreiben Start-Ups meist erst OpenInnovation. Sie binden also zunächst Freunde und Bekannte und später weitere potenzielle Käufer in den Entwicklungsprozess ein, um so Feedback für das Produkt zu erhalten und es weiter zu optimieren. Diese Einbindung des Kunden einerseits und der gegenseitige Austausch zwischen verschiedenen Start-ups in CoWorking-Spaces andererseits tragen stark zum Erfolg vieler Start-Ups bei. Im weiteren Verlauf stellte Dr. Franz Glatz außerdem weitere Möglichkeiten zur Ideengenerierung und -optimierung, wie etwa Hackathons oder BarCamps, vor.

Die zweite Keynote kam von zwei Vertretern des Bayreuther Videospiele-Start-Ups Burning Bonsai, Carina Nusser und Florian Berninger. Beide erzählten von ihrem Werdegang und wie ihnen, zusammen mit ihrem Teampartner Sören Dietrich, die Idee kam, ein eigenes Videospiele zu kreieren zu wollen. Aber auch davon, was man neben der eigentlichen Kernaufgabe der Gründung, noch zu beachten und erledigen hat, berichteten beide.

So wiesen sie darauf hin, dass es wichtig sei, sich von Anfang an Gedanken über die passende Rechtsform, das Erstellen eines Gesellschaftervertrages und mögliche Gründungskosten und -aufwände zu machen.

Sowohl Dr. Franz Glatz als auch das Team von Burning Bonsai stellten die hohe Bedeutung der Kommunikation miteinander heraus, da der Austausch mit anderen Gründern, Professoren und Förderern einen wirklichen Mehrwert für Start-Ups schafft. Durch dieses Netzwerk ergab sich für Burning Bonsai auch der Kontakt zum BF/M-Bayreuth, in dessen Räumen das Start-up aktuell im Rahmen des CoWorkings aktiv ist.

Interessante Gespräche zwischen Rednern und Zuhörern beendeten die gelungene Veranstaltung. Das BF/M-Bayreuth bedankt sich sehr herzlich bei den Rednern und Gästen.

Autor und Ansprechpartner:

Julian Kettl, BF/M-Bayreuth



Von links: Florian Berninger und Carina Nusser (Burning Bonsai) erzählten von ihrem Werdegang

Durchbruchinnovationen systematisch erfinden

Vortrag und Workshop der LEAD Innovation GmbH



Großes Interesse am Thema Innovation und der Lead User-Methode zeigten sich am 16.11.2017 bei dem Vortrag zum Thema „Durchbruchinnovationen systematisch erfinden“ und dem anschließenden Workshop zur Innovationskultur durch Herrn Michael Putz von der LEAD Innovation GmbH.

Um die Lead User-Methode ging es beim Vortrag mit dem Titel „Durchbruchinnovationen systematisch erfinden“. Dazu konnte das BF/M-Bayreuth Herrn Michael Putz, Gründer und Partner der LEAD Innovation GmbH, begrüßen. Die LEAD Innovation GmbH, hervorgegangen aus der Wirtschaftsuniversität Wien, ist eine der wenigen Unternehmen, die lange Zeit nur mittels Lead User-Methode gearbeitet haben und dies als Innovationsdienstleistung anbietet.

Die am Massachusetts Institute of Technology (MIT) entwickelte Lead User-Methode stellt eine der wichtigsten Instrumente zur Entwicklung radikaler Innovationen dar. Sie bedient sich des Open Innovation-Paradigmas und nutzt insbesondere Wissen aus analogen Bereichen. Dabei geht sie sehr selektiv vor und betrachtet lediglich ausgewählte Kunden. Michael Putz stellte in seinem Vortrag das Potenzial dieser Innovationsmethode heraus und zeigte anhand von prominenten Beispielen die Chancen und Risiken in der Handhabung für Unternehmen auf. Zum Ende des Vortrages wurden interessante Fragen aus dem Publikum gestellt und es entwickelte sich eine rege Diskussion.

Workshop: Innovationskultur in Oberfranken beleuchten und den Bedarf entdecken

Im Anschluss an den Vortrag fand ein Workshop mit Michael Putz als Moderator zum Thema der Innovationkultur in Oberfranken statt. Was setzen Unternehmen der Region im Sinne einer Open Innovation bereits schon um? Welche Services und Möglichkeiten der Zusammenarbeit wünschen sie sich von einer unabhängigen Einrichtung?

Ziel dieses Workshops war es, potenzielle Nutzer eines Innovationszentrums in Bayreuth (vgl. Seite 13) zusammenzubringen und deren Bedürfnisse und Wünsche für dieses Zentrum abzustecken. Die Teilnehmer gliederten sich in Vertreter aus etablierten Unternehmen und Jungunternehmern, Gründern und Wissenschaftlern. Zunächst sollte innerhalb von drei Gruppen erarbeitet werden, welche Anforderungen die jeweiligen Akteure stellen und welche Angebote sie selbst beitragen können. In einem nächsten Schritt wurden die Gruppen durchgemischt und es erfolgte eine fruchtbare Diskussion zwischen den Vertretern der einzelnen Gruppen. Schließlich wurden die Ergebnisse vor allen Teilnehmern vorgestellt.

Es zeigte sich, dass der Zuspruch für ein Innovationszentrum von allen Seiten sehr groß ist und gleichzeitig viele Erwartungen in dieses Vorhaben gesetzt werden. Einig war man sich auch, dass Innovationszentrum nicht in Konkurrenz zum freien Wettbewerb stehen darf, sondern eher eine Vermittlerrolle im Sinne einer Community einnehmen sollte. Die Verbindung von Wissenschaft und Wirtschaft sowie das Zusammenbringen junger Gründer und etablierter Unternehmen wurden als Hauptziel und dringenden, sowie wichtigsten Bedarf definiert. Gleichzeitig wurde angemerkt, dass auch eine Strahlkraft auf die umliegenden Landkreise um Bayreuth existieren sollte, um so einen Nutzen für die gesamte Region zu stiften.

Das BF/M-Bayreuth bedankt sich herzlich bei Herrn Michael Putz für die Einblicke sowie bei allen Zuhörern und Teilnehmern des Workshops für das Interesse und die spannenden Diskussionen.

Autor: **Julian Kettl**, BF/M-Bayreuth

Ansprechpartner: **Dr. Alexander Sänn**, BF/M-Bayreuth



Dr. Alexander Sänn (rechts) bedankt sich bei Michael Putz für seine Moderation

Save-the-Date:

google Zukunftswerkstatt

**11. Dezember 2017, 10:00 bis 16:00 Uhr, Studentenwerk Oberfranken Tagungsraum**

Das BF/M-Bayreuth freut sich, in Zusammenarbeit mit dem Lehrstuhl für Innovations- und Dialogmarketing und der equo GmbH die Zukunftswerkstatt zum Thema „Onlinemarketing“ im Rahmen des Digitalen Gründerzentrums begrüßen zu dürfen.

Für alle Einsteiger im Online Marketing bietet diese Veranstaltung einen ersten Einblick in die Grundlagen, Möglichkeiten und Trends des Onlinemarktes. Dabei wird dargestellt, inwiefern das Internet und die Nutzung von Smartphones das Konsumverhalten beeinflussen und wie dieser Einfluss für erfolgreiches Marketing ausgeschöpft werden sollte. Neben den wichtigsten Grundregeln des Onlinemarketings werden die stärksten Online-Kanäle beleuchtet und eine konkrete Strategie zur erfolgreichen Umsetzung vorgestellt. Außerdem werden Tools zur Auswahl der Kanäle sowie zur Erfolgsmessung der Strategien vorgestellt.

Die Veranstaltung ist in 3 Sessions aufgeteilt:

1. Onlinemarketing: Grundlagen, Möglichkeiten und Trends, Strategien zur Umsetzung und Tools zur Auswahl passender Kanäle
2. Online-Kommunikation: Auswahl passender Kanäle, Tools und Best Practices; Strategien
3. Web-Analytics: Analyse und Nutzen gewonnener Daten, Kennzahlen und Datenschutz

Bei Rückfragen steht Ihnen sehr gern **Prof. Dr. Daniel Baier**, BF/M-Bayreuth, zur Verfügung. **Anmeldungen nehmen wir gern unter info@bfm-bayreuth.de bis 08. Dezember 2017 entgegen.**

Als Trainer heißen wir Herrn Michael Badichler willkommen. Er ist seit 20 Jahren im Bereich „Digital“ unterwegs und arbeitete für große Agenturen, wie die argonauten in München, für Konzerne wie ProSiebenSat1 oder Migros (Schweiz). Er war Geschäftsführer und E-Commerce-Leiter in verschiedenen Start-Ups und war in beratender Tätigkeit in den Bereichen Digitale Strategy, Online Marketing Cross Channel Management und Digitale Transformation aktiv.

Save-the-Date:

Global Game Jam @ Uni Bayreuth

26. bis 28. Januar 2018, Geschwister-Scholl-Platz 3, Bayreuth

Auch 2018 ist die Medienwissenschaft der Universität Bayreuth wieder eine offizielle Location des Global Game Jam, eines der größten dezentral organisierten Hackathons weltweit. Mehr Informationen gibt es unter <https://gamejam.uni-bayreuth.de/>

Save-the-Date:

7. CIO Round Table - Digitale Geschäftsmodelltransformation

23. Januar 2018, 18:00 bis 21:00 Uhr, BAUR in Altenkunstadt

Liebe Leserinnen und Leser, hiermit möchten wir Sie frühzeitig auf den 7. CIO Round Table am 23. Januar 2018 von 18 bis 21 Uhr in den Räumlichkeiten der BAUR-Gruppe in Altenkunstadt hinweisen. Die kommende Veranstaltung steht unter dem Motto „Digitale Geschäftsmodelltransformation“. Bitte merken Sie sich diesen Termin schon einmal in Ihrem Kalender vor. Ziel des CIO Round Table ist ein regelmäßiger Austausch zwischen Wissenschaft und Praxis zu aktuellen Themen im Bereich der Informationstechnologie. Mit dieser Veranstaltung sprechen wir insbesondere IT-Führungskräfte in mittelständischen Unternehmen und IT-Experten aus der Wissenschaft an. Die Veranstaltung wird von der Projektgruppe Wirtschaftsinformatik des Fraunhofer FIT an der Universität Bayreuth, dem Institut für Informationssysteme der Hochschule Hof (iisys), dem Betriebswirtschaftlichen Forschungszentrum für Fragen der mittelständischen Wirtschaft (BF/M) und der Firma LAMILUX organisiert. Weitere Informationen zum 7. CIO Round Table erhalten Sie rechtzeitig mit der offiziellen Einladung.

Autor: **Prof. Nils Urbach**, Projektgruppe Wirtschaftsinformatik des Fraunhofer FIT

Ansprechpartner: **Dr. Alexander Sänn**, BF/M-Bayreuth

Save-the-Date:

Controlling & Unternehmensfinanzierung

Finanzierungsmöglichkeiten für den bayerischen Mittelstand

24. Januar 2018, 16:15 Uhr, UBT

Am 24.01.2018 gibt Ralf Heisig von der LfA Bayern Einblicke in LfA-gestützte Finanzierungsmöglichkeiten für den bayerischen Mittelstand. Dabei geht er insbesondere auf das Schwerpunktthema Unternehmensnachfolge, aber auch auf die Finanzierung von Innovationen und Investitionen im Ausland ein. Der Arbeitskreis findet im S62 im Gebäude RW I an der Universität Bayreuth ab 16:15 Uhr statt. Eine Einladung mit näheren Einzelheiten folgt in Kürze.

Budgetierung im Mittelstand

Bitte vormerken: 28. Februar 2018

An dieser Stelle möchten wir Sie außerdem auf die geplante Veranstaltung des Arbeitskreises Controlling & Unternehmensfinanzierung zu dem Thema „**Budgetierung**“ mit Prof. Dr. Friedrich Sommer aufmerksam machen. Weitere Informationen zu dieser Veranstaltung erhalten Sie mit der offiziellen Einladung.

Autor und Ansprechpartner:

Julian Kettl, BF/M-Bayreuth

Save-the-Date:

Lessons Learned: Erfahrungsaustausch zur DSGVO

8. Februar 2018, 18:00 bis 21:00 Uhr, IHK für Oberfranken Bayreuth

Die geplante Veranstaltung richtet sich an Datenschutzbeauftragte und Verantwortliche gem. EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) zum Erfahrungsaustausch mit der Einführung der DSGVO-Regularien im Unternehmen. Es sollen Problemstellungen mit dem Teilnehmerkreis diskutiert und Handlungsempfehlungen ausgetauscht werden. Eine Einladung mit näheren Einzelheiten folgt in Kürze.

Ansprechpartner: **Dr. Alexander Sänn**, BF/M-Bayreuth

Save-the-Date:

8. IT-Forum Oberfranken 2018

15. März 2018, 12:00 bis 21:00 Uhr, Universität Bayreuth

Wir laden Sie am Donnerstag, den 15. März 2018, von 12:00 bis ca. 21:00 Uhr herzlich zum IT-Forum Oberfranken 2018 in die Rechts- und Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät der Universität Bayreuth ein.

Oberfranken kennzeichnet sich als eine Region, in der zum einen forschungsstarke Hochschulen und wissenschaftliche Institutionen, insbesondere im Themenfeld der Digitalisierung, angesiedelt sind und zum anderen zahlreiche kleine und mittelständische Unternehmen als „Hidden Champions“ innovative Produkte und Dienstleistungen erzeugen. Um die Vernetzung zwischen Wissenschaft und Praxis zu stärken und die regionalen Betriebe und Unternehmen beim effizienten Einsatz von modernen Informations- und Kommunikationstechnologien zu unterstützen, wird einmal im Jahr das IT-Forum Oberfranken von den vier in der TechnologieAllianzOberfranken (TAO) zusammengeschlossenen oberfränkischen Hochschulen (Bamberg, Bayreuth, Hof und Coburg), dem Branchennetzwerk IT-Cluster Oberfranken sowie der regionalen IHK und HWK ausgerichtet.

„Der Mensch im Mittelpunkt der Digitalisierung“

Unter dem Themenschwerpunkt „Der Mensch im Mittelpunkt der Digitalisierung“ werden am IT-Forum Oberfranken 2018 namhafte Referenten in drei Keynotes aktuelle und zukünftige Auswirkungen der Digitalisierung auf Geschäfts- und Arbeitsmodelle vorstellen und in mehreren themenspezifischen Panels mit den Teilnehmern diskutieren. Abgerundet wird die Veranstaltung durch eine Begleitmesse, auf der sich IT-Unternehmen als Sponsor sowie universitäre und außeruniversitäre Institutionen mit ihren Produkten und Dienstleistungen präsentieren werden. Anmeldung unter <https://itfo-2018.de/anmeldung/> ist ab sofort möglich.

Autor: **Paul Schott**, Projektgruppe Wirtschaftsinformatik des Fraunhofer FIT

Ansprechpartner: **Dr. Alexander Sänn**, BF/M-Bayreuth

Danksagung und Abschied

Nach langjährigem Engagement am BF/M-Bayreuth ziehen sich im Jahr 2017 Herr Dr. Wolfgang Wagner von der Frenzelit GmbH, Bad Berneck, sowie Herr Heinz Greiffenberger von der Greiffenberger Holding GmbH, Thurnau, als Kuratoren zurück. Beide Herren standen uns seit langer Zeit mit Rat und konstruktiver Kritik zur Ausrichtung des Instituts beiseite. Wir bedanken uns recht herzlich für ihr Engagement und ihren wertvollen Erfahrungsschatz, der mit in die Institutsarbeit eingebracht wurde!

Weiterhin muss unser Institut im Jahr 2017 Abschied von altingesessenen Mitgliedern nehmen: Unser Gründungsmitglied KARL MAYER in Naila sowie der traditionsreiche Porzellanhersteller Seltmann Weiden verlassen auf eigenen Wunsch zum Ende des Jahres hin unser Netzwerk. Weiterhin nehmen wir im Jahr 2017 Abschied von der CYBEX GmbH. In allen Fällen ging der langjährige Ansprechpartner in den Ruhestand bzw. verließ

das Unternehmen. Auch unser Mitglied, die Greiffenberger AG, konzentriert sich auf seinen Unternehmensstammsitz in Augsburg und scheidet in Verbindung mit einer neuen Struktur des Unternehmens aus. Die ISPEX GmbH verlässt das BF/M-Netzwerk auf eigenen Wunsch hin.

Wir wünschen allen Unternehmen weiterhin viel Erfolg, nehmen die Hinweise zur Gestaltung unseres Netzwerks gern in die Institutsarbeit mit auf und freuen uns auf ein Wiedersehen in zukünftigen, gemeinsamen Projekten.

Autor:

Dr. Alexander Sänn, BF/M-Bayreuth

Stadt Bayreuth gibt Zuschlag für die Konzeption des Regionalen Innovationszentrums an das BF/M

Potentialanalyse und Modellierung des Business Case zur Entwicklung des RIZ

Mit Stolz dürfen wir unseren Mitgliedern mitteilen, dass das BF/M-Bayreuth den Zuschlag für die Ausschreibung der Stadt Bayreuth für das „Regionale Innovationszentrum am Standort Bayreuth (RIZ)“ mit Schreiben von Frau Oberbürgermeisterin Brigitte Merk-Erbe am 05.10.2017 erhalten hat.

Die Stadt Bayreuth prüft die Errichtung und den Betrieb eines Regionalen Innovationszentrums (RIZ) unter Einbeziehung von Fördermitteln des Freistaats Bayern in räumlicher Nähe zur Universität und deren geplanten Institut für Entrepreneurship und Innovation mit Innovationswerkstatt. Das RIZ soll neben der Förderung von Start-ups und jungen Innovatoren sowie einer Coworking-Area auch als Innovationsschnittstelle für regional ansässige Unternehmen fungieren. Es soll einerseits gründungswillige Hochschulabsolventen in Bayreuth halten, andererseits bestehenden Betrieben gute Nachwuchskräfte sichern und notwendige innovative Impulse geben. Mit dem RIZ soll eine Maßnahme zur nachhaltigen Stärkung der regionalen Wirtschaftsstruktur umgesetzt werden. Durch die Angebote des RIZ sollen damit insbesondere bestehende Unternehmen in ihrer Wettbewerbsfähigkeit gestärkt und Neugründungen unterstützt werden. Das Projekt umfasst die Konzeptentwicklung mit Potenzialanalyse und Betrachtung des Business Case.

Dazu analysiert das BF/M die Module „Start-Up Point und junge Innovatoren“, „Coworking-Area“ sowie „Open Innovation“. Das Projekt wird im Zeitraum von Oktober 2017 bis Januar 2018 durchgeführt. Die Konzeptentwicklung und die Betrachtung eines realistischen Business Case hängen von multiplen Variablen ab. Eine erfolgreiche Durchführung kann nur unter ständiger Einbeziehung von Entwicklungspartnern realisiert werden. Hierzu greift das BF/M-Bayreuth auf die enge Zusammenarbeit und Abstimmung mit der Stabsabteilung „Entrepreneurship und Innovation“ sowie unserem Unternehmensnetzwerk zur Umsetzung von Fokusgruppen nach dem Lead User-Prinzip zurück. Bereits jetzt ist sicher, dass das Innovationszentrum nur mit der Unterstützung und Hilfe aus der Praxis gestaltet werden kann.

Autorin: **Anni Hofmann**, BF/M-Bayreuth

Ansprechpartner: **Dr. Alexander Sänn**, BF/M-Bayreuth

E-Mail: riz@bfm-bayreuth.de

Neues BF/M-Projekt

Prävention für ein sicheres und gesundes Arbeiten mit digitalen Technologien (PräDiTec)

Forschungskonsortium untersucht, wie ungesund das Arbeiten mit digitalen Technologien ist und entwickelt passende Präventionsmaßnahmen

Das Projektkonsortium PräDiTec, unter der Leitung der Projektgruppe Wirtschaftsinformatik des Fraunhofer-Instituts für Angewandte Informationstechnik (FIT), konnte sich im Forschungsprogramm „Gesund – ein Leben lang“ des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF) erfolgreich gegen zahlreiche Mitbewerber durchsetzen.

Im Zusammenspiel von Wissenschaft und Praxis arbeiten die Projektpartner aus der Wirtschaft (AVS, danova, ias und Loewe Technologies) und der Forschung (FIT, BF/M und die Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin [BAuA]) an Lösungen für veränderte Belastungs- und Beanspruchungsprofile durch digitale Technologien, mit dem Fokus auf kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Unter der Leitung von Herrn Prof. Kühmann ist das BF/M-Bayreuth insbesondere für das Teilvorhaben: „Analyse veränderter Belastungs- & Beanspruchungsprofile aus KMU-Perspektive“ zuständig.

Technologische Innovationen und insbesondere digitale Technologien, als wichtige Schlüsselfaktoren der unternehmerischen Wettbewerbsfähigkeit, ermöglichen es beispielsweise, an jedem Ort und zu jeder Zeit zu arbeiten sowie auf eine überschaubar

große Menge an Informationen zuzugreifen. Damit wird gleichzeitig eine ständige Lernbereitschaft und Anpassungsfähigkeit der Beschäftigten gefordert, und es muss sichergestellt werden, dass sowohl die Gesundheit als auch das Wohlbefinden der Beschäftigten von diesen Entwicklungen profitieren. Fehlbelastungen durch die Arbeit mit neuen digitalen Technologien müssen gleichwohl vermieden werden.

Das Ziel des Forschungsprojekts PräDiTec ist es, das durch das Voranschreiten der Digitalisierung veränderte Belastungs- und Beanspruchungsprofil zu analysieren und spezifische Präventionsmaßnahmen zu erarbeiten. Digitale Systeme sollen dabei menschenzentriert gestaltet werden. Damit soll Arbeit so organisiert werden, dass der Einsatz digitaler Systeme psychische Fehlbeanspruchung vermeidet (Verhältnisprävention). Es werden Maßnahmen, wie beispielsweise Checklisten und Lernkonzepte, entwickelt, durch die Beschäftigte unterstützt werden, mit der zunehmenden Digitalisierung bestmöglich umzugehen (Verhaltensprävention).

Am BF/M-Bayreuth erfolgen Identifikation, Konzeption und Evaluation von KMU-tauglichen Werkzeugen zur Erfassung digital-bedingter Fehlbeanspruchung am Arbeitsplatz. Dem Prinzip der Theoretical Saturation folgend werden Interviews mit Experten aus Wissenschaft und Praxis durchgeführt. Darüber hinaus werden Gruppeninterviews in Form von Fokusgruppen mit Arbeitnehmer/-innen verschiedener Berufsgruppen, Hierarchiestufen sowie Bildungsniveaus mit und ohne Migrationshintergrund durchgeführt. Die gewonnenen Erkenntnisse fließen in die Konzeption einer quantitativen Befragung mit der Zielstellung einer in der Breite gültigen Überprüfung ein.

Das Projekt startete am 15./16.11.2017 mit einer Kick-Off-Veranstaltung der Projektpartner am Kernkompetenzzentrum Finanz- und Informationsmanagement (FIM) in Augsburg.

Durch diese Forschungsarbeiten arbeitet das BF/M-Bayreuth weiterhin auf aktuellstem Stand an Herausforderungen durch neue digitale Technologien, die insbesondere auf das Arbeitsumfeld in KMU erschwerend wirken und kann auch in Zukunft seinen Mitgliedern in Oberfranken wirkungsvolle Unterstützung im digitalen Transformationsprozess bieten.

Autoren und Ansprechpartner:

Manuel Wolz, BF/M-Bayreuth
Jörgen Eimecke, BF/M-Bayreuth
 E-Mail: praeditec@bfm-bayreuth.de

GEFÖRDEBT VOM



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung



Gruppenfoto der Projektpartner beim PräDiTec-Kick-Off am 15./ 16. November 2017 © „Projektgruppe WI des Fraunhofer FIT“

Bayerisches Enterprise Risk Management Netzwerk BayRisk

Wissensportal geht mit erster Lerneinheit an den Start



Die erste Lerneinheit wird im Dezember auf die Wissensplattform des Projekts BayRisk geladen. In diesem Modul werden die rechtliche und ökonomische Motivation für ein Risikomanagement im Unternehmen vorgestellt. Lerninhalte, wie etwa die Systematisierung von Risiken oder Erläuterungen zur Risikokultur, legen zunächst betriebswirtschaftliche Grundlagen. Außerdem werden verbindliche Rechtsnormen und freiwillige Normen und Standards als gesetzliche Grundlage erläutert. In das Portal eingepflegte Videosequenzen gehen dabei detaillierter auf ausgewählte Themen ein.

Prof. Dr. Klaus Schäfer in Zusammenarbeit mit dem Betriebswirtschaftlichen Forschungszentrum BF/M-Bayreuth) und der Julius-Maximilians-Universität Würzburg (Forschungszentrum Risikomanagement; Lehrstuhl für BWL und Wirtschaftsinformatik, Prof. Dr. Axel Winkelmann, Prof. Dr. Rainer Thome).

Autor und Ansprechpartner:

Julian Kettl, BF/M-Bayreuth

Telefon: 0921 530397-21

E-Mail: julian.kettl@bfm-bayreuth.de

www: <http://www.fiba.uni-bayreuth.de>

Diese erste Lerneinheit dient als Hinführung zu den kommenden Modulen, welche dann den Risikomanagement-Prozess ausführlich beleuchten. Anfang des neuen Jahres wird die zweite Lerneinheit zum Thema Risikoidentifikation auf das Portal gestellt.

Hintergrund:

Das Projekt Bayerisches Enterprise Risk Management Netzwerk (BayRisk) greift den derzeit dringenden Nachholbedarf kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) in Bezug auf die Gestaltung ihrer Risikomanagement- und Finanzierungsstrukturen auf. Das verantwortliche Team für BayRisk besteht aus Experten der Universität Bayreuth (Lehrstuhl für Finanzwirtschaft und Bankbetriebslehre,



EUROPÄISCHE UNION
EUROPÄISCHER SOZIALFONDS

ESF IN BAYERN
WIR INVESTIEREN IN MENSCHEN

The screenshot shows the BayRisk website interface. At the top, there is a navigation bar with the BayRisk logo and several menu items: Motivation zum Risikomanagement, Risikoidentifikation, Risikobewertung & -aggregation, Risikosteuerung, and Risikoreporting. The main content area is titled 'M1 | Rechtliche und betriebswirtschaftliche Motivation'. Below the title, there are two buttons: 'Betriebswirtschaftliche Grundlagen des Risikomanagements' and 'Gesetzliche Grundlagen des Risikomanagements'. To the right, there is a video player showing a man in a suit, with a search bar and a menu below it. The menu lists various topics related to risk management, such as 'Rechtliche und ökonomische Motivation', 'Betriebswirtschaftliche Grundlagen', 'Definitionen', 'Systematisierung von Risiken', 'Risikomanagement als eigenständige Disziplin', 'Strategisches Risikomanagement', 'Aufbau- und Ablauforganisation', and 'Risikokultur'.

Lerneinheit: Rechtliche und ökonomische Motivation des Risikomanagements

TeBeVAT: Erfolgreicher Abschluss des Erasmus+ Pilotprojektes



Endpunkt des Projektes bildete die Abschlussveranstaltung im September 2017, das Nachfolgeprojekt läuft noch bis nächstes Jahr

Förderung:



Prof. Dr. Torsten M. Kühlmann begrüßt die Projektpartner

Am 19. September diesen Jahres konnte Prof. Dr. Torsten M. Kühlmann und das Bayreuther BF/M Team die Partner aus dem Erasmus+ geförderten Projekt „TeBeVAT: Teilzertifizierung im Berufsfeld Veranstaltungstechnik“ und zahlreiche interessierte Teilnehmer zur finalen Veranstaltung des ersten Teilprojektes an der Universität Bayreuth willkommen heißen.

Neben den Projektergebnissen und weiterführenden Informationen zu anderen Projekten, wie ECVAET und ESCO, die durch die Projektpartner Randell Greenlee des VPLT in Hannover und Chris van Goethem von STEPP aus Brüssel referiert wurden, fanden auf der englischsprachigen Konferenz auch Vorträge über informelles Lernen in klein- und mittelständischen Unternehmen (Ramona Heinz, BF/M Bayreuth) sowie Gamification und die Thematik von informellem Lernen in Videospiele (Burning Bonsai, Bayreuth), statt.

Nach regen Diskussionen und einem allgemeinen Austausch ließ es sich das BF/M-Bayreuth als Gastgeber nicht nehmen, auch eine Führung auf die Türme der Bayreuther Stadtkirche anzubieten. Bei einem gemeinsamen Abendessen konnte ein informativer Tag zu Ende gehen.

An den beiden darauffolgenden Tagen traf sich das Projektkonsortium aus Deutschland, Großbritannien, Niederlande, Belgien und Italien zu einem internationalen Projektmeeting im nachfolgenden, ebenfalls durch Erasmus+ geförderten Projekt „TeBeVAT 2.0: Validation of informal learning with the profession of event technicians“. Dies läuft bis September 2018 und beleuchtet weiterhin und tiefergehend die kompetenzbasierte Anerkennung von informell erlernten Inhalten in diesem speziellen Berufsfeld. Bisherige Projektergebnisse des Pilotprojektes werden hier weiter ausgeführt und weiterentwickelt.

TeBeVAT 2.0: Projekthalbzeit und Start in die finale Phase des Projektes

Im Projekt „TeBeVAT 2.0– Validation of informal learning with the profession of event-technic“ findet die Pilotstudie TeBeVAT ihren logischen Anschluss

Das Pilotprojekt ist beendet, und so können sich alle involvierten Partner auf das Projekt TeBeVAT 2.0 konzentrieren. Hier stehen nun die finalen Arbeitsschritte im Fokus, um das erstellte Erhebungstool für informelles Lernen im Bereich der Veranstaltungstechnik fertigzustellen.

Zentral sind bei dem Vorgehen nicht die formal erbrachten Leistungen, sondern die vorhandenen Kompetenzen. Wie diese erlernt wurden, ist zweitrangig. Durch die Kompetenzfeststellung können so auch gut die vermeintlichen Lücken in den Fertigkeiten der Kandidaten aufgedeckt und, wenn gewünscht, auch geschlossen werden.

Die Anwendungsmöglichkeiten sind vielschichtig und auch die Übertragbarkeit auf andere Fachgebiete oder Länder stehen im Raum. Zunächst konzentriert sich das Konsortium jedoch auf die aktuellen Arbeitsschritte und wird diese bei dem nächsten transnationalen Treffen im Februar in Belgien zusammentragen. Eine zunehmende Verbreitung aller Ergebnisse wird durch die Teilnahme an der kommenden Messe „Pro-light + Sound“ im April in Frankfurt stattfinden.

Aktuelle Entwicklungen können gerne auf der Homepage des Projektes: www.tebevat.eu nachgelesen werden.

Autorin und Ansprechpartnerin:

Julia Hoffmann, BF/M-Bayreuth
E-Mail: julia.hoffmann@bfm-bayreuth.de



Turmführung für die Projektpartner auf die Stadtkirche Bayreuth

Netzwerk Digitales Gründerzentrum

„Nerdy Mondays“ – Coworking für alle an der Uni Bayreuth

Das Gründerforum Bayreuth startet mit den „Nerdy Mondays“ in Kooperation mit der Stabsabteilung für Entrepreneurship und Innovation der Universität Bayreuth, dem Digitalen Gründerzentrum am BF/M-Bayreuth und den Wirtschaftsjunioren Bayreuth eine neue Veranstaltungsreihe zur Förderung der Startup-Kultur in Bayreuth.

Jeden Montag treffen sich Gründungsinteressierte von 19 Uhr bis 24 Uhr an der Universität Bayreuth im Seminarraum S48 im Gebäude RW2, um gemeinsam an ihren jeweiligen Projekten zu arbeiten. Der Fokus der Veranstaltungen liegt dabei auf der Generierung von Gründungsideen und derer konkreten Umsetzung sowie auf der schnellen Hilfe- und Feedbackmöglichkeit innerhalb der Gruppe.

Dabei reicht das Spektrum von Hightech (u. a. Beerchain.technology) über Webentwicklung bis hin zu physischen Produkten. Keine Idee ist zu gewagt und alles darf bzw. soll durchdacht werden. Die Veranstaltungen sind für alle Interessenten offen und werden durch einen wechselnden „nerdigen“ Teil aufgelockert. Hierbei sind sowohl kleine Spiele als auch Miniworkshops angedacht, um den netzwerkbildenden Charakter hervorzuheben.

NETZWERK
Digitales Gründerzentrum

Ziel der Veranstaltungsreihe ist es also, der Start-Up Community einen festen Ort und Zeitrahmen zum Austausch zu bieten und gemeinsam mit gegenseitiger Unterstützung die eigenen Projekte voranzubringen – wobei der Spaß an der Entwicklung nicht zu kurz kommen darf. Damit sollen die „Nerdy Mondays“ ein weiterer Baustein auf dem Weg zu einer Bayreuther Start-Up Kultur werden und den Gedankenaustausch zwischen Gründern, etablierten Unternehmen und der Wissenschaft beleben.

Alle weiteren Termine und Infos finden Sie im BF/M-Veranstaltungskalender unter www.bfm-bayreuth.de sowie unter:

<https://www.facebook.com/events/437762099954221/>



Autor: **Torsten Conrad**, Gründerforum Bayreuth e. V.

Ansprechpartner: **Dr. Alexander Sänn**, BF/M-Bayreuth
E-Mail: alexander.saenn@bfm-bayreuth.de



Das aktuelle Stichwort

Conversational Commerce

Kundendialog über Chatbots und Messenger-Dienste



Teilautomatisierter Dialog findet sich im B2B- und B2C-Bereich wieder.

Derzeit verändert sich der Kundendialog rasant. Formulare zur Abwicklung von Beratungen, Bestellungen oder Beschwerden gehören der Vergangenheit an, der Kunde erwartet eine sprachbasierte Interaktion, wann und wo er will. Bereits 59 % der Deutschen nutzen täglich Chats, Mails, soziale Netzwerke oder Messenger-Dienste.¹ Viele erwarten und nutzen eine derartige sprachbasierte Interaktion auch im Kundendialog. So haben 85 % derjenigen, die sich online mit Unternehmen austauschen, bereits Erfahrungen mit Chats auf Unternehmenswebseiten gesammelt, 66 % wollen diese Dialogform auch künftig nutzen.² 56 % präferieren Call-Back-Services, 31 % wollen über WhatsApp und 22 % über Facebook Messenger direkt mit Unternehmen kommunizieren.³

Die Bereitschaft, den Kundendialog digital – und damit potenziell auch automatisierbar – zu führen, eröffnet den Unternehmen vielfältige Chancen, die heute unter dem Schlagwort „Conversational Commerce“ zusammengefasst werden. Allerdings müssen die Unternehmen dabei vielfältige Anforderungen bezüglich Kompetenz, Schnelligkeit und einfacher Bedienung beachten.

„Conversational Commerce“ ist ein vor allem durch den Technologie-Evangelisten Chris Messina 2015 im Online-Blog „Medium“ geprägter Begriff.⁴ Verstanden wird darunter der „Einsatz von Chats, Messenger-Diensten oder anderen sprachbasierten Echtzeit-Tools im Kundendialog“. Ob seitens der Unternehmen dabei Mitarbeiter, Software oder Kombinationen davon zum Einsatz kommen, wird vernachlässigt, da es vermutlich nur eine Frage der Zeit ist, bis die sprachbasierte Interaktion über sogenannte Chatbots (Kurzform für Chat-Roboter) vollständig automatisiert werden kann.

Chris Messina ist der „Erfinder“ des Hashtags zur Gruppierung von Beiträgen in sozialen Netzwerken und war bis Januar 2017 Chefentwickler beim Fahrtenvermittler Uber. Er war dort für die Integration von Chatbots und Messenger-Diensten in den Kundendialog zuständig. So war Uber eines der ersten Unternehmen, das es seinen Kunden ermöglichte, über die durch Facebook Messenger bereitgestellten Schnittstellen Bestellungen und Bezahlungen vorzunehmen. Seit Dezember 2015 ist es zumindest in den USA möglich, aus einer Facebook-Unterhaltung heraus ein Uber-Taxi anzufordern, dessen Fahrt zu verfolgen und zu bezahlen. Die aktuellen Entwicklungen bei Facebook und Uber ebenso wie anderen Plattformen und Unternehmen gehen sogar noch weiter: Chatbots wie Facebook Messenger M Suggestions erkennen einen Bedarf aus der Unterhaltung auf der Plattform (z. B. über verbale Äußerungen wie „sollten was essen“ oder „was Neues zum Anziehen“) und bieten – vergleichbar einem Butler – passende Zugänge zu Sachgütern oder Dienstleistungen der Unternehmen an (z. B. „Lieferdienst“ oder „neue Kollektion“).⁵

Dabei reicht die Forschung zur sprachbasierten Interaktion zwischen Mensch und Maschine weit in die Vergangenheit zurück. Bereits 1966 wurde durch Joseph Weizenbaum am Massachusetts Institute of Technology mit ELIZA ein erster erfolgreicher Chatbot entwickelt und eingesetzt. ELIZA war ein Computerprogramm, das über Wörterbücher und Transformationsregeln in der Lage war, mit Menschen über Bildschirm und Tastatur eine Konversation in verschiedenen Themengebieten zu führen. Vor allem aber diente ELIZA dem Forscher dazu, zu zeigen, dass ein Teil seiner menschlichen Gesprächspartner auch nach einer längeren Konversation mit ELIZA nicht erkannte, dass sie sich statt mit einem Menschen mit einem Computerprogramm unterhielten.

1 ARD/ZDF-Online-Studie 2017, repräsentative Befragung von 2.017 Deutschsprachigen ab 14 Jahren.

2 ECC Köln-Kurzstudie 2016 zu Conversational Commerce, Befragung von 507 Nutzern von Online-Diensten zusammen mit iAdvize.

3 ECC Köln-Kurzstudie 2016 zu Conversational Commerce, Befragung von 507 Nutzern von Online-Diensten zusammen mit iAdvize.

4 Chris Messina 2015: Conversational Commerce – Messaging Apps Bring the Point of Sale to You. Chris Messina 2016: 2016 will be the year of conversational commerce, www.medium.com.

5 Simonite, Tom (2017): Facebook's Perfect, Impossible Chatbot, MIT Technology Review, 14.04.2017.

In den folgenden Jahrzehnten wurde in Wirtschaft und Wissenschaft intensiv zur sprachbasierten künstlichen Intelligenz geforscht. Praktisch alle großen Technologiekonzerne verfügen derzeit über Entwicklungsabteilungen, in denen zu Chatbots geforscht wird, sei es z. B. bei Facebook (Messenger M), Google (DeepMind), Microsoft (Cortana) oder IBM (Watson). So listet etwa die Webseite www.pandorabots.com mehr als 285.000 Chatbots und allein Facebook gibt an, dass mit seinen Messenger-Entwicklungswerkzeugen bereits mehr als 11.000 Chatbots entwickelt worden sind.⁶

Die Vorteile eines derartigen Kundendialogs sind offensichtlich. Beim Kunden werden Bedarfe gezielt befriedigt und geweckt, wann und wo er das möchte. Zudem liegt die sprachbasierte Interaktion – sei es getippt oder gesprochen – vielen Kunden näher als das Ausfüllen von Formularen. Und: Die (teilautomatisierte) sprachbasierte Interaktion kann die Schaffung weiterer, bisher noch kaum verbreiteter Dialogformen zwischen Unternehmen und Kunden kostengünstig realisieren. So bieten etwa die Modeversender Outfittery und Zalando über WhatsApp eine Stilberatung an, bei der die Kunden sich fotografieren, beschreiben und eine teilautomatisierte Beratung in Anspruch nehmen können. Sprachbasierte Assistenten wie Amazon Echo oder Google Home erobern als Endgeräte mit Lautsprechern, Mikrofonen und (teilweise) Kameras die privaten Haushalte. Sie stehen gerne bereit, ihre (derzeit noch) einfachen Butler-Dienste (z. B. „Alexa bestell mir ein Taxi auf morgen 07:00 Uhr.“ oder „Warum ist mein Paket von Amazon noch nicht da?“) über integrierbare Chatbots auf den Kundendialog mit interessierten Unternehmen auszuweiten.⁷

Andererseits bereitet vielen Unternehmen die Nutzung dieser neuen Möglichkeiten im Kundendialog immer noch große Probleme. Die Chatbot-Technologie ist trotz der vielen Jahrzehnte Forschung zur sprachbasierten künstlichen Intelligenz noch lange nicht als ausgereift zu bezeichnen. Dies liegt zum einen daran, dass die menschliche Sprache komplex und kontextabhängig ist. Das richtige Verstehen und Erfüllen der Bedarfe des Kunden gelingt insbesondere denjenigen Chatbots nur sehr begrenzt, die als universelle Assistenten konzipiert werden. So ist es z. B. Facebook bis heute nicht gelungen, seinen Chatbot Facebook Messenger M über wenigen Testnutzern in Kalifornien hinaus allen Facebook-Nutzern zugänglich zu machen. M wurde als allzeit bereiter, universeller Assistent konzipiert, der seinen Nutzern das Leben leichter machen soll. Er soll Bedarfe erkennen und befriedigen können und aus der Konversation mit den Nutzern deren Vorlieben und Eigenheiten erkennen. Aber: Das Verarbeiten der vielen Informationen hat sich als sehr rechenintensiv herausgestellt, und es hat sich außerdem gezeigt, dass die Wünsche vieler Nutzer nach einiger Zeit schneller wachsen als die Fähigkeiten des Chatbots.

Viele Nutzer wollen sich nach kurzer Zeit nicht mehr mit einem einfachen „Ich habe Dich nicht verstanden.“ abspenken lassen. Spätestens aber beim Wunsch „M, bitte organisiere mir die Hochzeit meiner Tochter im nächsten Sommer!“ benötigt M dann doch eine Unterstützung durch ein dahinterliegendes menschliches Callcenter.

Generell wird heute daher empfohlen, Chatbots - und damit auch den Conversational Commerce – um wenige klar spezifizierte und aus Kundensicht wichtige Anwendungsfälle, sogenannte Use Cases, aufzubauen: Welche Unterstützung soll der Kunde in welcher Situation erfahren? Wo und wie soll diese bereitgestellt werden? Basierend auf diesen Überlegungen ergibt sich dann die Wahl der Dialogform: soll getippte oder gesprochene Kommunikation genutzt werden und soll über unternehmenseigene Kanäle (Webseite, App) oder über unternehmensfremde Kanäle (Messenger-Dienst, soziale Netzwerke, digitale Assistenten) kommuniziert werden?

Im Rahmen der Projekte „Wissenschaftscampus E-Commerce“ und „Digitales Gründerzentrum“ wird derzeit am BF/M-Bayreuth und am Lehrstuhl für Innovations- und Dialogmarketing gemeinsam mit Unternehmen der Region ein Forschungsprojekt zum Thema „Conversational Commerce“ durchgeführt. Ziel ist es, spannende Use Cases für Versandhändler zu entwickeln und die Erwartungen, Wünsche und Bedenken der Verbraucher zu diesen Use Cases zu erfassen.

Für Rückfragen stehen Ihnen gern Prof. Dr. Daniel Baier sowie das Team des BF/M-Bayreuth zur Verfügung!

Möchten Sie mehr über das Thema Conversational Commerce und dessen Bedeutung für Ihr Unternehmen wissen?

Sprechen Sie uns gern bzgl. Abschlussarbeiten, Präsentationen zu dem Thema sowie zur Einbeziehung in zukünftige Forschungsprojekte an!

Autor und Ansprechpartner:

Prof. Dr. Daniel Baier, Vorstand im BF/M-Bayreuth
Inhaber des Lehrstuhls für Innovations- und Dialogmarketing
an der Universität Bayreuth

Telefon: 0921/55 43 40
E-Mail: daniel.baier@uni-bayreuth.de

⁶ Dale, Robert (2016): Industry Watch: The Return of the Chatbots, *Natural Language Engineering*, 22, 5, 811 - 817.

⁷ Simonite, Tom (2017): Facebook's Perfect, Impossible Chatbot, *MIT Technology Review*, 14.04.2017.

Ausgewählte Abschlussarbeiten

Gütesiegel in der Landwirtschaft - Akzeptanzmessung und Erfolgsfaktoren

Bearbeiterin: Laura Hein, B.Sc.

Das Ziel dieser Arbeit war es, Erfolgsfaktoren für die Vermarktung eines neu entwickelten Gütesiegels am POS mittels Literaturrecherche und einem Strukturgleichungsmodell, basierend auf dem Technologieakzeptanzmodell zu erarbeiten. Dabei wurde herausgefunden, dass das Technologieakzeptanzmodell zwar grundsätzlich auf Marken anwendbar sein könnte, sich in der Praxis jedoch nur wenige Hypothesen aus den originären Modellen bestätigen lassen. Im Rahmen einer quantitativen Befragung von 184 Konsumenten stellte sich heraus, dass die Nutzungsabsicht eines Siegels für Produkte aus dem Agroforst durch die wahrgenommene Nützlichkeit, die persönliche Innovativität des Konsumenten und die wahrgenommene Ästhetik des Siegels beeinflusst wird.



Die Wahrnehmung nachhaltiger Lebensmittelinnovationen am Point of Sale eines geeigneten Vertriebskanals – eine Eye-Tracking-Untersuchung

Bearbeiter: Philipp Kuffner, M.Sc.

Für nachhaltige Lebensmittelinnovationen aus Agroforstsystemen fehlt es aktuell an geeigneten Vertriebskonzepten. Am Point-of-Sale – im Supermarkt – gehen sie in der Masse unter. Im Rahmen der Masterarbeit von Herrn Kuffner, wurden profitable Vertriebskanäle für Erzeuger identifiziert und die Wahrnehmung des Produktdesigns in einem geeigneten Kanal überprüft. Anhand des Erzeugerpreises wurde der Naturkosthandel als profitabler Kanal identifiziert. Mittels der Eye Tracking-Methode wurde ermittelt, dass ein entsprechender Produktaufsteller von rund 60 % der Kunden im Naturkosthandel wahrgenommen wird. Die Wahrnehmung wird durch den Produktbereich, die Produktbeschreibung und den Produktnamen dominiert. Bei Probanden, die häufiger im Naturkosthandel einkaufen, erregt der Aufsteller die meiste Aufmerksamkeit. Der Naturkosthandel kann damit einen geeigneten Kanal für die Markteinführung solcher Lebensmittelinnovationen darstellen.

Die nachfolgende Abbildung zeigt den Blickverlauf (oberes Bild) sowie die Heat-Map zu den Fokuspunkten (unteres Bild) mittels Eye Tracking-Messung.

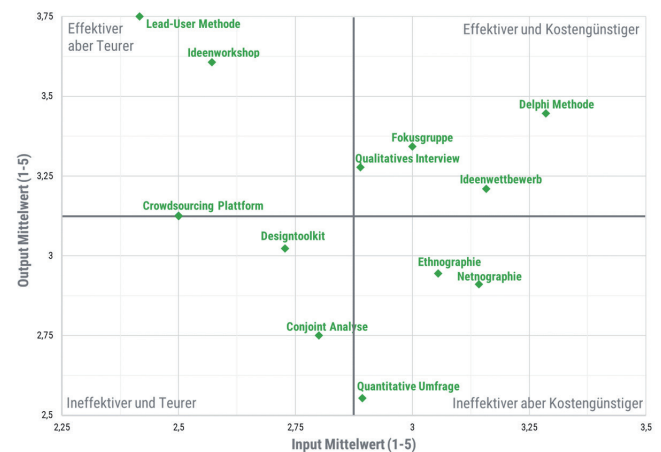


Blickverlauf und Heat-Map - rote Bereiche werden fokussiert wahrgenommen

Effizientes Innovationsmanagement - eine Betrachtung ausgewählter Methoden und Umsetzungen

Bearbeiter: Florian Kolb, M.Sc.

Die Einbeziehung des Kunden im Neuproduktentwicklungsprozess wird für die gegenwärtige Unternehmenspraxis zunehmend bedeutender. Gerade der Austausch mit den Kunden zu Beginn des Innovationsprozesses kann Unsicherheiten reduzieren und Folgephasen des Innovationsprozesses effektiv und effizienter gestalten. Die Masterarbeit untersucht in diesem Zusammenhang die Verbreitung von Methoden, welche den Kunden in unterschiedlichem Maße in den Ideenfindungsprozess einbeziehen (sog. Voice of Customer-Methoden). Neben der Abfrage der Kenntnis- und Anwendungshäufigkeit wurden zwölf ausgewählte Methoden von Unternehmen hinsichtlich der Quantität und Qualität der Ideen (Output) und der benötigten Ressourcen zur Durchführung der Methode (Input) bewertet. Die Ergebnisse verdeutlichen, dass klassische und einfach durchführbare Methoden mit Abstand am meisten angewandt werden. Besonderes Leistungspotenzial wurde allerdings bei der Lead User-Methode hinsichtlich des Outputs und bei der Delphi Methode hinsichtlich des Output-Input-Verhältnisses gefunden. Die Ergebnisse zum Aufwand-Nutzen-Verhältnis aus der Befragung von 63 Unternehmensentscheidern zeigen sich in nachfolgender Abbildung:



Herausforderungen im Rahmen der fortschreitenden Digitalisierung bei Hidden Champions in Oberfranken

Bearbeiter: Fabian Fuhrmann, M.Sc.

Die fortschreitende Digitalisierung der Arbeitswelt stellt für mittelständische Unternehmen Chance und Risiko zugleich dar. So können einerseits Arbeitsabläufe vereinfacht und neue Märkte und Geschäftsmodelle erschlossen werden, doch andererseits ist ein digitaler Ausbau mit teils hohen Kosten verbunden und schafft zahlreiche weitere Herausforderungen. Vor allem das Gewährleisten des notwendigen Maßes an Informationssicherheit erweist sich für viele Unternehmen als große Hürde. Unter partieller Anwendung der Lead User-Methode wurde im Rahmen dieser Masterarbeit ein Basiskonzept für umfassende Sensibilisierungsmaßnahmen zur Informationssicherheit für mittelständische Unternehmen entwickelt und soll weitergeführt werden.

Faktoren für den Übergang von den klassischen zu den agilen Produktentwicklungsprozessen

Bearbeiter: Toni Schindhelm, B.Sc.

Das Ziel dieser Bachelorarbeit war es, eine Übersicht über publizierte Studien, welche sich mit der Verbindung von agilen Methoden und klassischen Produktentwicklungsprozessen befassen, zu geben und dadurch auf Faktoren für den Übergang von klassischen zu den agilen Produktentwicklungsprozessen zu schließen. Um diese Übersicht darzustellen, wurde eine Meta-Analyse durchgeführt, bei der 35 Studien analysiert und aufgrund ihres Inhalts in vier verschiedene Kategorien eingeteilt werden. Anschließend wurden die Gründe für den Übergang aufgezeigt

und damit auf die Faktoren für den Übergang vom klassischen zum agilen Produktentwicklungsprozess geschlossen. Diese Faktoren lauten: Produktspezifische Einflüsse, marktspezifische Einflüsse, kundenspezifische Einflüsse und technologiespezifische Einflüsse. Die Faktoren und determinierenden Gründe für einen Wandel von klassischen zu agilen Produktentwicklungsprozessen sind in nachfolgender Tabelle gegeben:

| Faktoren | Gründe für den Wandel |
|----------------------------------|--|
| Produktspezifische Einflüsse | <ul style="list-style-type: none"> ■ Produktivität soll maximiert werden ■ Kürzere Produktlebenszyklen ■ Notwendigkeit schneller / flexibler zu produzieren ■ Ständig wechselnde Produkthanforderungen ■ Steigende Komplexität der Produkte |
| Marktspezifische Einflüsse | <ul style="list-style-type: none"> ■ Wettbewerbsfähigkeit steigt ■ Steigender, globaler Wettbewerb ■ Schnelle Veränderung der Märkte ■ Dynamische Marktbedingungen ■ Marktgeschwindigkeit steigt |
| Kundenspezifische Einflüsse | <ul style="list-style-type: none"> ■ Steigende Kundenerwartungen ■ Wachsende / wechselnde Kundenanforderungen ■ Wachsende Nachfrage nach innovativen und komplexen Produkten ■ Individualisierung der Nachfrage |
| Technologiespezifische Einflüsse | <ul style="list-style-type: none"> ■ Technologischer Wandel ■ Schnell verändernde Technologien ■ Steigende Komplexität der Technologien |

Haben auch Sie Interesse an Abschlussarbeiten in Zusammenarbeit mit Ihrem Unternehmen? Sprechen Sie uns bitte an!

Ansprechpartner:

Dr. Alexander Sänn, BF/M-Bayreuth

Ye, Ning: Risiken Zentraler Gegenparteien und Harmonisierungsaktivitäten in der EU

Girock, Gordon: Das Potenzial von RegTech für die Abwicklung der Compliance bei Finanzdienstleistern

Maron, Aurelia: Reaktivierung inaktiver Kunden anhand des Beispiels eines klein-/mittelständischen Unternehmens in der Optikerbranche

Nguyen, Minh Tu: Innovationen intern und extern stimulieren – Betriebliches Vorschlagswesen und Lead User-Methode als Instrument zur Steigerung der Innovationsfähigkeit am Beispiel der Vodafone GmbH

Ringshandl, Matthias: Identifikation und Analyse kundenwahrnehmbarer Fahrzeugeigenschaften für automatisierte Fahrfunktionen im Rahmen der Automobilentwicklung

Fritz, Fabian: Analyse und Aufbau des Vertriebskanals Internet für den Gebrauchtwagenbereich

Missy, Alessa: Vertriebskonzepte im Lebensmittelmarkt am Beispiel der Firma Foodist und des Projektes „Aufwerten“

Weitere Abschlussarbeiten

Link, Cosima: EU Financial Passporting – Bedeutung für den britischen Kapitalmarkt

Walter, Jonas: Social Trading – Einfluss auf das deutsche Anlageverhalten

Straub, Tobias: Unternehmenseigene Banken im Mittelstand – kritische Analyse und Marktüberblick

Kleine-Hartlage, Caroline: Optimierung der Handelsfinanzierung bei KMU durch die Blockchain-Technologie

Seeger, Jannik: Marktentwicklung und -überblick von Online Bezahlssystemen im B2C-Bereich - laufend

Rinsche, Martin: Der Einfluss des Klientenschutzes auf Mikrofinanz-Institute - laufend

Spanier, Clemens: Venture Capital für FinTechs – Analyse der Gründungsfinanzierung digitaler Finanzdienstleister

Veröffentlichung der Studie „E-Recruiting: Anforderungen und Präferenzen von HR-Professionals“

Forschungskooperation mit Fraunhofer und Universität Bayreuth untersucht zentrale Trends des E-Recruiting-Marktes in Deutschland



Wünsche der HR-Professionals (aus der Studie)

Innerhalb einer Forschungskooperation der Projektgruppe Wirtschaftsinformatik des Fraunhofer-Instituts für Angewandte Informationstechnik FIT und der Universität Bayreuth entstand eine Studie zu den zentralen Trends des E-Recruiting-Marktes in Deutschland. Hierfür wurden rund 1000 Profis aus dem HR-Bereich zu ihren Nutzungsgewohnheiten sowie Problemen und Wünschen bei der Schaltung von Online-Stellenanzeigen befragt. Probleme wurden insbesondere bei fehlenden Standards und wenig flexiblen Laufzeiten gesehen. Gewünscht wird u. a. eine höhere Flexibilität bei den Preismodellen für Online-Stellenanzeigen.

Die Digitalisierung hat sich im deutschen Recruiting-Markt längst durchgesetzt. Traditionelle Printkanäle werden seltener genutzt und Stellenanzeigen werden heute überwiegend online über klassische Online-Stellenbörsen und Social-Media-Plattformen verbreitet. Die Ergebnisse der Studie »E-Recruiting: Anforderungen und Präferenzen von HR-Professionals« verdeutlichen dies und bestätigen aktuelle Trends wie Mobile oder Social Recruiting. Durch die Befragung von rund 1000 HR-Professionals – vom HR-Manager bis zum Headhunter – ergaben sich Einblicke in deren tatsächliches Nutzungsverhalten sowie Präferenzen für die digitale Anzeigenschaltung.

So setzen die HR-Professionals überwiegend auf Multi-Channel-Lösungen, also die Kombination verschiedener Verbreitungskanäle, für Online-Stellenanzeigen.

Neben der eigenen Webseite werden vor allem klassischen Online-Stellenbörsen, wie z. B. »Monster«, und Soziale Netzwerke, wie z. B. »XING«, genutzt. Weitere häufig genutzte Recruiting-Kanäle sind u. a. Apps, fachspezifische Foren sowie regionale Portale. Dabei nutzen HR-Professionals jede kostenfreie, digitale Verbreitungsmöglichkeit, die sich ihnen bietet. Jeder zu bezahlende Kanal muss Vorteile bieten, die durch kostenneutrale Kanäle nicht geleistet werden können. Auch auf mobile Geräte zugeschnittene Angebote, wie z. B. »Truffls«, sind im E-Recruiting auf dem Vormarsch.

Recruiter wünschen sich insgesamt eine bessere Standardisierung um Schnittstellen zwischen den Kanälen effizienter nutzen zu können und fordern mehr Flexibilität von den Anbietern digitaler Stellenanzeigen, z. B. bei der Editierbarkeit, den Laufzeiten und den Preismodellen.

Die Studie gibt weiterhin Aufschluss darüber, wie stark die digitale Anzeigenschaltung von den HR-Professionals genutzt wird. Einige Unternehmen gaben an, über 1000 Stellenanzeigen pro Jahr online zu schalten. 2016 wurden in Deutschland insgesamt 7,5 Mio. Stellenanzeigen geschaltet (Personalwirtschaft, 2017). Vor dem Hintergrund der hohen Zahlungsbereitschaft, die bei über der Hälfte der HR-Professionals zwischen 300 € und 1.000 € monatlich pro Stellenanzeige liegt, ergibt sich ein gewaltiges Marktvolumen für den E-Recruiting-Markt in Deutschland.

Die Studie wurde in Zusammenarbeit der Autoren vom Fraunhofer FIT und des Lehrstuhls für Innovations- und Dialogmarketing der Universität Bayreuth (Prof. Baier) erstellt und gemeinsam mit dem Lehrstuhl für Personalwesen und Führungslehre der Universität Bayreuth (Prof. Kühlmann) ausgewertet. Unterstützt wurde das Autorenteam von den Projektpartnern der Unternehmensberatung Homburg & Partner sowie XING E-Recruiting.

Die komplette Studie finden Sie unter:
<https://epub.uni-bayreuth.de/3336/>



Autor und Ansprechpartner:

Jörgen Eimecke, BF/M-Bayreuth

Ausgewählte Neuerscheinungen

Das BF/M-Bayreuth in der Wissenschaft

Sänn, Alexander; Richter, Stefan; Fraunholz, Christian K. (2017): Car-to-X als Basis organisationaler Transformation und neuer Mobilitätsleistungen, in: Wirtschaftsinformatik & Management, 9 (5), S. 60 – 71

Car-to-X wird künftig fahrerloses Fahren ermöglichen und im Austausch mit anderen Verkehrsteilnehmern neue Lebens(t)räume im eigenen oder geteilten Fahrzeug für Jedermann erschließen. Doch was genau steckt hinter Car-to-X, was beeinflusst deren Marktdurchdringung und wie disruptiv ist diese junge Technologie? Der Beitrag stellt kommunikationstechnische Grundlagen von Car-to-X vor, diskutiert die Notwendigkeit von Safety & Security Aspekten, fasst innovative Mobilitätsdienste zusammen und erörtert das Platooning Lite Konzept als ein vielversprechender Anwendungsfall von Car-to-X.



Baier, Daniel; Sänn, Alexander (2017): Online-Erwerb von digitalen Inhalten – Parteierwartungen an die Leistungsqualität, in: Schmidt-Kessel, Martin; Kramme, Malte (Hrsg.): Geschäftsmodelle in der digitalen Welt, Schriften zu Verbraucherrecht und Verbraucherwissenschaften, S. 139 – 165.

Das digitale Zeitalter verändert unser Leben in allen Bereichen und in einem immer größeren Tempo. Taktgeber dieser Entwicklung sind die Unternehmen der Informationstechnologie, die in den vergangenen Jahren immer neue Märkte geschaffen und entwickelt haben. Der Beitrag untersucht empirisch mittels SERVIMPERF-Ansatz die Dienstleistungsqualität von Angeboten digitaler Inhalte, wie Film- und Serien-Stream, e-Books und Musik-Streams. Auf quantitativer Basis mittels mehr als 2.000 Befragter werden die Problemstellungen einzelner Genre beleuchtet und hinterfragt. Dabei geht es um Mängel in der Bereitstellung der Inhalte, wie z. B. Verbindungsabbrüche und schlechte Darstellungsqualität, sowie um Mängel in der Problembehandlung durch die Anbieter im Kundendialog.



Zu technischen Details siehe **Sänn, Alexander; Pampel, Jochen; del Monego, Dirk (2017): Technische Qualitätsstandards und Überprüfungsmöglichkeiten** in selbiger Schriftenreihe.

Schäfer, Klaus; Höfer, Andreas; Kettl, Julian (2017): Nachhaltige Unternehmensfinanzierung im Mittelstand - Optimierung der Kapitalstruktur und Management von Risiken, in: SPEKTRUM, 13 (2), S. 30 – 33

Ob ein Unternehmen finanziell und wirtschaftlich nachhaltig aufgestellt ist, zeigt u. a. dessen Kapitalstruktur. So verrät die Passivseite der Unternehmensbilanz das Verhältnis von Fremd- zu Eigenkapital oder von langfristigem Kapital zum Anlagevermögen. Erreichen z. B. diese Kennzahlen definierte Grenzen, kann dies ein Hinweis für finanzielle Probleme sein. In der Finanzwirtschaftslehre gibt es verschiedene theoretische Ansätze zur Bestimmung der optimalen Kapitalstruktur. Von hoher praktischer Relevanz ist dabei jedoch vor allem die Hackordnungstheorie (Pecking Order Theory). Hier setzen die Autoren an und diskutieren vor dem Hintergrund der Veränderung der Kapitalstruktur in KMUs die Nachhaltigkeit von Finanzierungsentscheidungen.



Buck, Christoph; Stadler, Florian; Suckau, Kristin; Eymann, Torsten (2017): Nutzer präferieren den Schutz ihrer Daten, HMD Praxis der Wirtschaftsinformatik, 54 (1), S. 55 – 66

Persönliche Daten und damit die Privatsphäre der Nutzer werden als „Öl des 21. Jahrhunderts“ bezeichnet und als neue Güterklasse definiert. Diese wertvollen Daten geben Nutzer beim Bezug mobiler Applikationen in vielen Fällen ohne vergleichbare Gegenleistung preis. Zahlreiche Forschungsarbeiten konnten bisher nur eine geringe Zahlungsbereitschaft bei Nutzern für den Erhalt ihrer Privatsphäre identifizieren, was die Autoren des Artikels auf die komplexe Beschaffenheit des Wertes von informationeller Privatsphäre zurückführen. Aus diesem Grund wird nicht der monetäre Gegenwert für den Erhalt der Nutzerinformationen, sondern deren Einstufung in der Präferenzordnung beim Bezug mobiler Applikationen gemessen. Die Ergebnisse der Choice-Based Conjointanalyse zeigen eine deutliche Nutzerpräferenz für den Erhalt ihrer Privatsphäre. Der Erhalt von informationeller Privatsphäre ist eine kaufrelevante Eigenschaft von mobilen Applikationen.



BF/M-Bayreuth, Wirtschaftsjuvenen Bayreuth und Gründerforum Bayreuth begründen Kooperation

Stärkung der Gründerkultur in Bayreuth im Bonded Entrepreneurship

Im Juni dieses Jahres begründeten die Wirtschaftsjuvenen Bayreuth und das Betriebswirtschaftliche Forschungszentrum für Fragen der mittelständischen Wirtschaft (BF/M-Bayreuth) die feste Kooperation zur gemeinsamen Stärkung der jungen Unternehmer und der Start-up-Kultur in Bayreuth. Sie komplettieren damit die Kooperation mit dem Gründerforum Bayreuth und verfolgen die gemeinsame Zielstellung der Stärkung regionaler Wirtschaftskreisläufe.

Dabei steht das Konzept des „Bonded Entrepreneurships“ im Fokus, wobei jungen Unternehmen, neben der Bereitstellung einer Infrastruktur, zusätzlich aufgewertete Dienstleistungen angeboten werden können. Dieses Konzept kann maßgeblich dazu beitragen, die digitale Wettbewerbsfähigkeit der Region sowie die Vernetzung der Start-ups zu verbessern, die digitale Innovationskraft durch Förderung von innovativen Start-ups sowie Integration der Hochschulen zu befördern und „digitale Synergien“ zwischen Unternehmen und Start-ups zu generieren.

Diese Zusammenarbeit wird durch die Realisierung gemeinsamer Projekte und Veranstaltungen zwischen den Vereinen zur positiven Entwicklung der Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft und Wirtschaft realisiert. Hierzu gehören beispielsweise die gegenseitige Bewerbung von Veranstaltungen zur Thematik Entrepreneurship, Digitalisierung und eCommerce, der gegenseitige Austausch von Problemstellungen zur Initiierung von Geschäftsmodellen an zukünftige Existenzgründer sowie die Vermittlung von Gründungsinteressierten und (studentischen) Unternehmern in die Praxis. Den Partnern und Mitgliedern der Vereine sollen die Möglichkeiten gegeben werden, gemeinsame Interessen zu fördern, sich zu informieren und den branchenübergreifenden Austausch zwischen Gründern, jungen Unternehmern sowie den etablierten Unternehmen wahrzunehmen. So sollen Gründer und junge Unternehmer einen Einblick in die Anforderungen und Bedürfnisse der etablierten Unternehmen in der Region gewinnen, um so bspw. Gründungen thematisch auszurichten und eine gemeinsame Wertschöpfung zu festigen.

In diesem Rahmen freut sich das BF/M-Bayreuth ebenso, das erste Gründerteam in seinen Räumen im Sinne des Bonded Entrepreneurships in Bayreuth willkommen zu heißen und dem jungen Team „Burning Bonsai“ eine erweiterte Arbeitsumgebung zur Verfügung zu stellen. Die drei Bayreuther Gründer haben sich im Rahmen des Master-Studiengangs Computerspielwissenschaften an der Universität Bayreuth kennengelernt und verfolgen die erfolgreiche Etablierung in der deutschen Computer- und Videospielindustrie mit dem Projekt „GAIA“.

Die Unterstützung und Kooperation vor Ort durch das BF/M-Bayreuth, die Universität Bayreuth und das gesamte damit zusammenhängende Netzwerk ist hierbei ein wichtiger Baustein für den Erfolg. Das BF/M-Bayreuth ist dabei durch die Möglichkeit des ständigen Austauschs und Kontakts eine vielversprechende Möglichkeit. Getragen wird das Konzept in Zusammenarbeit mit dem Bayreuther Unternehmen AVS.

„Mit dieser Kooperation konnte ein wichtiger Meilenstein in der gemeinsamen Bildung des Gründungsstandortes Bayreuth genommen werden, der die erfolgreichen Aktivitäten der Universität Bayreuth ergänzt und den Wissenstransfer aus der Universität heraus unterstützt“ betonte Dr. Alexander Sänn, Geschäftsführer des BF/M-Bayreuth. Zuletzt konnte sich insbesondere die Universität Bayreuth als „Ideen-schmiede“ positionieren. Laut dem aktuellen Gründungsradar 2016 des Stifterverbands für die Deutsche Wissenschaft e. V. zur Ermittlung der Gründungskultur an Hochschulen



Von links: Torsten Conrad (Gründerforum Bayreuth), Dr. Alexander Sänn (BF/M-Bayreuth), Florian Eagan (Wirtschaftsjuvenen Bayreuth)

in Deutschland ist unsere Universität unter den Top 10 der Hochschulstandorte für Gründungen. Die Universität Bayreuth machte damit einen gewaltigen Sprung nach vorn und konnte sich als mittelgroße Hochschule Platz 7 im Ranking sichern.

Zu den Kooperationspartnern

Das **BF/M-Bayreuth** hat die Aufgabe, sowohl die betriebswirtschaftliche Grundlagen- und Anwendungsforschung als auch die betriebswirtschaftliche Lehre und Ausbildung im Bereich der mittelständischen Wirtschaft zu fördern und für eine verstärkte Kommunikation zwischen Wissenschaft und Wirtschaftspraxis zu sorgen. Der Vereinszweck wird insbesondere durch die Erhebung und Erforschung betriebswirtschaftlicher Tatbestände und Abläufe in der mittelständischen Wirtschaft, die Entwicklung von Lösungsansätzen für betriebliche Probleme im Bereich der mittelständischen Wirtschaft, die Erfassung, Veröffentlichung und Verbreitung von betriebswirtschaftlichen Forschungsergebnissen, die Durchführung von wissenschaftlichen Symposien und Kolloquien und die Entwicklung der betriebswirtschaftlichen Aus- und Weiterbildung von Führungskräften im Bereich der mittelständischen Wirtschaft verwirklicht.

Die **Bayreuther Wirtschaftsjuvenen** sind ein Zusammenschluss junger Unternehmer und Führungskräfte und daher als Entscheidungsträger Interessenvertreter wirtschaftlicher Belange. Die 1952 gegründeten Wirtschaftsjuvenen Bayreuth sind fester Bestandteil der jungen oberfränkischen Unternehmerkultur. Der Verein ist eingebettet in die Organisation der Wirtschaftsjuvenen Deutschland (WJD) und der weltweiten Junior Chamber International (JCI). Als einer von 208 Wirtschaftsjuvenenkreisen in Deutschland und 9 Kreisen in Oberfranken transportieren die Bayreuther Wirtschaftsjuvenen den Geist der Wirtschaftsjuvenen in die Region hinein und geben umgekehrt aus der Region Impulse an die Gesamtorganisation zurück.

Das **Gründerforum Bayreuth** ist die Anlaufstelle für Studierende aller Fachrichtungen an der Universität Bayreuth und bietet allen Mitgliedern und Interessenten an, den studentischen Verein als Plattform zu nutzen, um das eigene Netzwerk zu erweitern und zu verbessern.

AVS bietet ein umfassendes Leistungsportfolio rings um die Kernthemen Kundengewinnung und Kundenbindung. Dazu werden auch die Synergien mit BSW im Konzernverbund der VVS Holding genutzt. Von der speziellen Touristik- oder Verlagslösung bis hin zum Multipartnersystem für den Handel offeriert AVS nicht nur die systemische Lösung und einen ergebnisorientierten

Einführungs- und Betreuungs-Support, sondern berät und betreut interessierte Kunden auf Basis der eigenen umfassenden Erfahrungen auch bereits in der Konzeptionsphase eines Kundengewinnungs- oder Kundenbindungsprojekts.

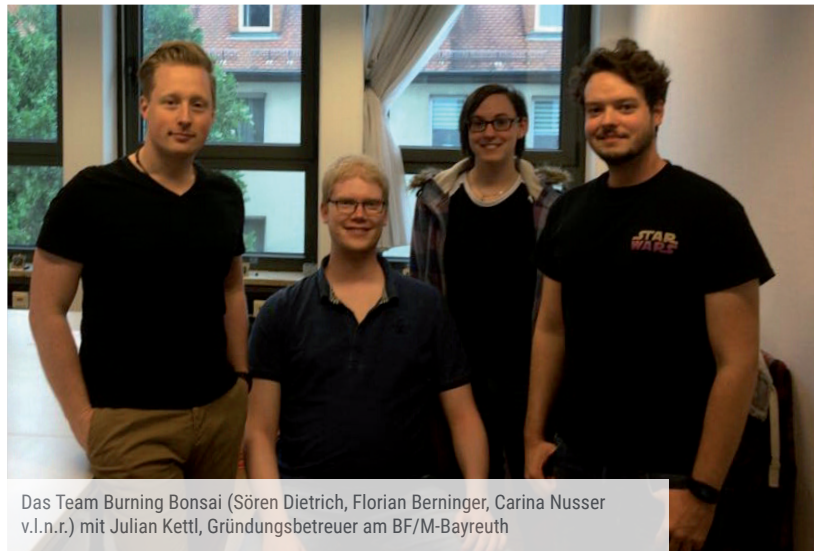
Burning Bonsai ist ein Team aus drei Gründern, welche momentan das durch den FilmFernsehFonds Bayern (FFF Bayern) unterstützte Projekt „GAIA“ umsetzen und Game Stories für Unternehmen entwickeln. Mittelfristig möchte Burning Bonsai Anreiz für Start-Up-Interessierte werden und ein wichtiger Bestandteil der Bayreuther Gründerszene sein (siehe auch Unternehmensvorstellung auf der nachfolgenden Seite).

Mehr Informationen sowie eine Übersicht ausgewählter Veranstaltungen der Wirtschaftsjuvenen Bayreuth, des Gründerforums Bayreuth und des BF/M-Bayreuth sind unter www.bfm-bayreuth.de zu finden.

Interessierte zum Thema Bonded Entrepreneurship können sich gerne telefonisch oder per E-Mail bei Dr. Alexander Sänn, BF/M-Bayreuth, melden.

Autor und Ansprechpartner:

Dr. Alexander Sänn, BF/M-Bayreuth



Das Team Burning Bonsai (Sören Dietrich, Florian Berninger, Carina Nusser v.l.n.r.) mit Julian Kettl, Gründungsbetreuer am BF/M-Bayreuth

Videospielentwickler siedeln sich in Bayreuth an

Das junge Start-Up Burning Bonsai setzt auf die Vorteile eines regionalen Standortes



Die Burning Bonsai UG (haftungsbeschränkt), kurz Burning Bonsai, ist ein 2017 im Herzen von Bayreuth gegründetes Indie-Entwickler-Studio. Seinen Hauptfokus legt das Start-up auf die Entwicklung von Computer- und Videospielen sowie Dienstleistungen im Rahmen von 2D-/3D-Design und Softwareentwicklung. Auf Basis ihres gemeinsamen Masterstudiums der Computerspielwissenschaften an der Universität Bayreuth bilden Florian Berninger, Sören Dietrich und Carina Nusser als kreativ-produktives Gespann den Kern des Unternehmens, um den sich zukünftig am Standort Bayreuth weitere talentierte Mitarbeiter einfinden sollen.

Die während des Studiums erworbenen Kompetenzen in verschiedenen Fachbereichen erlauben Burning Bonsai eine vielseitige und unverbrauchte Sichtweise auf das Medium Computerspiel. Die Übertragung von Erkenntnissen aus diesem Bereich auf andere Branchen stellen ein herausstichendes Merkmal des Unternehmens dar. In diesem Zuge beschäftigt sich Burning Bonsai u. a. mit wichtigen Themen wie Gamification und informellem Lernen, die eine zunehmende Aufmerksamkeit der deutschen IT- und Industrielandschaft erfahren.

In-House steht die Entwicklung des ersten eigenen PC- und Konsolenspiels GAIA im Fokus. Die durch den FilmFernsehFonds Bayern gewährte Förderung im zweiten und dritten Quartal dieses Jahres hat zur Fertigstellung des Konzepts geführt, auf dessen Basis das Spiel in den nächsten Jahren entwickelt wird.

Burning Bonsai bildet als erstes Start-up einen Eckpfeiler für das CoWorking-Space-Modell unter dem Dach des BF/M. Die Bereitstellung von günstig mietbaren Büroflächen und den damit verbundenen Services im Zentrum von Bayreuth sind dabei nur zwei der umfangreichen Vorzüge des Projekts. Die teilhabenden Unternehmen profitieren zusätzlich von der engen Vernetzung untereinander und der gesamten oberfränkischen IT-Branche. Ohne größere Hürden ist es für Gründer möglich, lokale Kontakte zu etablieren und Kooperationen mit anderen Branchenvertretern anzustreben.

Abseits der Geschäftstätigkeiten ist Burning Bonsai auch im Raum Bayreuth unterwegs, um auf verschiedenen Events wie dem KarriereForum und dem Gründerfoyer Gründungsinteressierten als Beispiel und Anlaufstelle zu dienen. Dabei gehören nicht nur Informationsstände zum Portfolio, sondern auch Vorträge zum Thema Firmengründung und Bayreuther Start-up-Szene.

In absehbarer Zeit wird das Unternehmen auch einen Vortrag im Rahmen der Games Industry an der Universität Bayreuth über das Thema Gründung in der Videospielbranche halten und somit den Studenten vor Ort als Anreiz zur Verwirklichung der eigenen Ideen dienen. Außerdem beteiligt sich Burning Bonsai gemeinsam mit Vertretern von Wissenschaft, KMUs und anderen Jungunternehmen an Workshops zur Planung des Regionalen Innovationszentrums (RIZ) in der Nachbarschaft der Universität Bayreuth, um die Sicht von Start-ups und angehenden Gründern in der Region in das Projekt einzubringen und deren Bedürfnisse an ein solches Gebäude darzulegen.

KONTAKT:

Burning Bonsai UG (haftungsbeschränkt)
 Sören Dietrich, Florian Berninger, Carina Nusser
 Mainstraße 5, 95444 Bayreuth
 E-Mail: mail@burning-bonsai.com
www.burning.bonsai.com

Werbeagentur und Systemhaus in einem - Full Service für das 21. Jahrhundert

Mit Leidenschaft und Kreativität neue Wege beschreiten und Altbewährtes wiederentdecken



Etwas anders machen als Andere, immer noch etwas individueller sein. In Zeiten, in denen sich jeder abheben möchte, ist das Herausstechen aus der Masse nicht einfach - vor allem in den umkämpften Märkten von Marketing, Kommunikation und IT.

Die zwei Gründer von POLYNEO, Florian Krasser und Johannes Herbig, erkannten aus ihrer Zeit im Mittelstand und unzähligen persönlichen Gesprächen mit Unternehmen aus der Region: Jeder Unternehmer wünscht sich unkomplizierte Lösungen und im Optimalfall einen Partner für alles. Der Grundgedanke für das heutige Konzept von POLYNEO war geboren: Möglichst einfache und effiziente Lösungen für ein Problem finden und damit den Unternehmen helfen, sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren zu können.

Aus der Erfahrung kennt man meistens die Problematik, für jeden Aufgabenbereich einen Dienstleister zu haben: Katalog, Webseite, Telefonanlage, Server, Messeorganisation und -aufbau usw. Wenn dann eine Störung auftritt, kurzfristig Bedarf besteht oder zwischen mehreren Dienstleistern die Zusammenarbeit koordiniert werden muss, wird es schnell zeitraubend und unübersichtlich.

In dem Bestreben, diese alltäglichen Herausforderungen zu vereinfachen und Unternehmen dadurch spürbar zu entlasten, haben die beiden Gründer aus der Region im März 2017 die Full Service Agentur POLYNEO gegründet.

Die jungen Unternehmer möchten mit ihrem Full Service Konzept, welches intelligent Werbeagentur und IT-Systemhaus verknüpft, langfristige Beziehungen zu ihren Kunden und Partnern aufbauen, um sich den Herausforderungen der Zukunft zu stellen und daran zu wachsen. Gemeinsam werden so zum Beispiel neue und optimierte Prozesse in Zeiten der Digitalisierung entwickelt - was in der Praxis oft bedeutet, dass bestehende Abläufe von Grund auf neu gedacht werden müssen. Hierbei schadet ein Blick von außen nicht, um praktische und zielführende Lösungen abseits von bestehenden Wegen zu erreichen.

Der Slogan „Full Service mit Leidenschaft“ spiegelt sich auch im Leistungsportfolio von POLYNEO wider. Abgedeckt werden die klassischen Leistungen einer Werbeagentur, wie Online- und Offline-Marketing, Markenstrategie, Corporate Design und Webseiten-Entwicklung. Ganzheitlich integriert sind zusätzlich die Bereiche IT, Servertechnik und Telekommunikation als auch Event- und Messeorganisation, beginnend beim Konzept des

Messestands bis hin zur Messelogsitik und der Produktion aller benötigten Werbemittel. Aus Überzeugung nennen die Gründer ihr neues Konzept daher auch *#newAgeMarketing*.

Der Wunsch nach Individualität und sich von Wettbewerbern abzuheben, hat für POLYNEO einen besonderen Stellenwert. Johannes Herbig, einer der beiden Gründer und zuständig für den Bereich Konzeption und Strategie, sagt hierzu:

„Jedes Unternehmen selbst ist auf seine Weise individuell. Ziel sollte also sein, diese Einzigartigkeit passend zum Unternehmen hervorzuheben, um sich auch in Zukunft sichtbar und erfolgreich am Markt zu positionieren.“

Aus diesem Grund setzt POLYNEO in keinem Anwendungsfall auf Lösungen von der Stange. Vor allem auch im Webbereich kommen daher keine Baukästen oder Templates zum Einsatz. Jede Webseite wird individuell gestaltet und programmiert. Dies bringt auch den Vorteil mit sich, dass anforderungsspezifische Erweiterungen und Funktionen problemlos integriert und Änderungen und Anpassungswünsche sehr schnell und unkompliziert umgesetzt werden können. Nur dadurch wird es möglich, das Endergebnis perfekt maßzuschneidern - jede Lösung ist damit so einzigartig wie der Kunde selbst.

Florian Krasser und Johannes Herbig unterstützen Sie sehr gerne bei Ihren Fragen rund um die Themen Werbung, Marketing, IT und Digitalisierung.

Weitere Informationen finden Sie auch unter www.polyneo.de.

KONTAKT:

POLYNEO GbR
Florian Krasser & Johannes Herbig
Kulmbacher Straße 40 a, 95445 Bayreuth
Telefon: 0921 4600247-0
E-Mail: hallo@polyneo.de
www.polyneo.de

Unternehmer beraten Unternehmer - unser USP

Karin Scherer wirkt in der Beratung von KMUs und brennt für die Themen Unternehmenskultur, Organisationsentwicklung und Risikomanagement

Nach 20 Jahren Tätigkeit als Familienunternehmerin in der 2. Generation in Einzelhandel und Handwerk veräußerte die erfolgreiche Unternehmerin ihren Betrieb aus strategischen Überlegungen im Jahr 2009 und ist seither freiberuflich in der Unternehmensberatung tätig.

„Durch mein Wirken als geschäftsführende Gesellschafterin eines kleinen KMU über zahlreiche Jahre kam ich einerseits mit allen Themen von Controlling, Personalführung/-entwicklung über Marketing und Vertrieb bis hin zu Prozessänderungen, Qualitätsmanagement und Unternehmensnachfolge in Berührung; andererseits bin ich mit meinen Mitarbeitern durch zahlreiche wirtschaftliche Höhen und Tiefen gegangen. Ein betriebswirtschaftliches Studium an zwei deutschen Universitäten hat zwar den Grundstein für mein kaufmännisch-unternehmerisches Denken und Handeln gelegt, doch gelernt habe ich in der Praxis und aus Erfahrungen, war dankbar um jede ehrlich gemeinte Hilfestellung erfahrener Unternehmer bzw. positiven Gedankenaustausch mit Kollegen.“

Im Unternehmerleben trifft man auf zahlreiche Aufgabenstellungen, auf die man nicht vorbereitet wurde und denen man sich nicht immer gewachsen fühlt.

Umfassender Blick auf Risiken

Selten ist eine Ausbildung umfassend auf alle unternehmerischen Aspekte ausgerichtet; bereits im Studiengang findet eine Spezialisierung statt. Mögliche Unternehmer-Risiken, deren Vielfalt und Ausprägung, werden weder in Meisterlehrgängen noch in einem Hochschulstudium angesprochen. Gerade Führungspersonen wie - angestellte Geschäftsführer - sind Haftungsrisiken ausgesetzt, deren Auswirkungen sie oft nicht abschätzen können, wie Arbeitssicherheit, Personalrekrutierung und Beschäftigung, Liquiditätsrisiken, der zunehmend bedeutendere Datenschutz, Geldwäschegesetz und ähnliche. Mit Abschluss von Versicherungen und Fremdvergabe von Leistungen ist es nicht getan! Der Geschäftsführer bleibt in der Verpflichtung für das Controlling und die Sicherstellung erforderlicher Absicherungen und Maßnahmen. Und natürlich: Geschäftsführer verantworten auch Unterlassungen und Fehler ihrer Mitarbeiter!

Wir bieten einen umfassenden Risiko-Check an, darüber hinaus die Erfassung und Einleitung evtl. erforderlicher Maßnahmen, wie prozessuale Absicherung, wirksame Aufgaben-Delegation und Empfehlung von Partnern unseres Netzwerks.

Wirkungskette Vertrieb – Menschen im Unternehmen und Werkzeuge

In Zeiten leerstehender Ladengeschäfte und der explosiven Zunahme des Online-Vertriebs ist es wichtiger denn je, dass jeder Verkaufskontakt sitzt. Dies bedarf neben der fachlichen mehr denn je auch der psychologischen Schulung im Vertrauensaufbau zu (potenziellen) Kunden. Bei Betrachtung der individuellen Umwandlungsraten eines Verkaufsteams wird klar, hier gibt es enorme Unterschiede in Verhalten, Beratung, Betreuung, Kontaktpflege und Abschluss-Sicherheit. Wir können mit detaillierten Marktanalysen, Potenzialanalysen des Unternehmens sowie der Mitarbeiter und Erfolgs-Workshops direkt vor Ort unterstützen.

Erfolgspotenziale und Chancen identifizieren

Ein einzigartiges Instrument zur Identifikation von Markt, Unternehmen und Mitarbeitern ist die softwaregestützte Potenzialanalyse: 360° mit anschließenden Projekt-Workshops zur Steigerung von Businessperformance, Renditeoptimierung und Hebung von Bestleister-Potenzialen. Dabei werden Unternehmer und ihre Mitarbeiter gleichermaßen direkt beteiligt und gefordert.

Unsere Mission: *BesserMachen statt besserWissen.*
Mehr finden Sie auf unser Homepage.

KONTAKT:

Karin Scherer
Schaffer & Collegen GmbH
Äußere Sulzbacher Str. 118, 90491 Nürnberg
E-Mail: Karin.Scherer@schaffer-collegen.de
www.schaffer-collegen.de



„Cybersicherheit ist ein kontinuierlicher Prozess“

F-Secure vereint in seinen Produkten die Stärken von Maschine mit dem menschlichen Know-how für den einzigartigen Ansatz, genannt Live Security



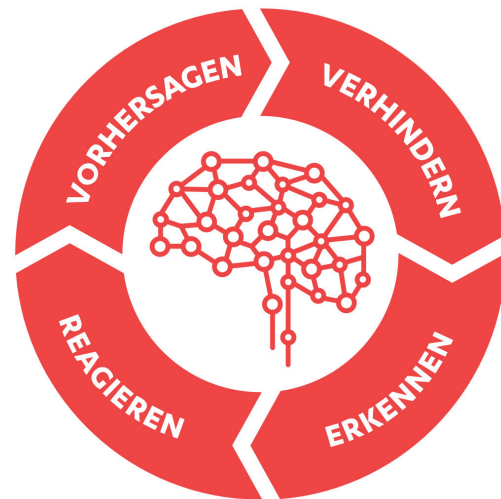
F-Secure ist ein finnisches Unternehmen für Cybersicherheit und treibt seit drei Jahrzehnten Innovationen in der Cybersicherheit voran, schützt zehntausende von Unternehmen sowie Millionen von Menschen weltweit. Das Portfolio von F-Secure geht dabei über herkömmliche Sicherheitsprodukte hinaus. F-Secure bietet umfassende Cybersicherheitslösungen an, die die Stärken von Maschine und Mensch vereinen und es Kunden ermöglichen, moderne Bedrohungen zu vorhersagen, zu verhindern, zu erkennen und darauf zu reagieren.

Die Evolution von Cybergefahren wurde durch große finanzielle Anreize innerhalb der letzten zehn Jahre stark vorangetrieben. Unternehmenswerte sind viel wert, egal ob es Kundendaten, persönliche Daten, Erfindungen oder der Zugang zu Unternehmensinfrastrukturen sind. Heutzutage ist jedes Unternehmen ein Ziel. Cybersicherheit muss daher als niemals endender Prozess stetiger Weiterentwicklung angesehen werden.

F-Secure nennt diesen Ansatz „Live Security“.

Um die Risiken zu minimieren sowie unter Kontrolle zu halten und somit Cybersicherheit professionell zu strukturieren, müssen Unternehmen heutzutage einen ganzheitlichen Ansatz mit allen Teilen des Prozesses verfolgen:

1. Unternehmen müssen Situation analysieren und die Cyberisiken verstehen, die für Unternehmen bestehen. Oder anders gesagt: Unternehmen müssen sich ihre mögliche Angriffsfläche absolut klarmachen.
2. Basierend auf der Analyse sollten Unternehmen dann alle Maßnahmen durchführen, die dabei helfen, die Angriffsfläche zu minimieren und sie vor bekannten Gefahren schützen. Durch diese Präventivmaßnahmen können Unternehmen schon eine große Anzahl Gefahren abwehren und das Risiko von Vorfällen auf ein Minimum begrenzen.
3. Weil Angreifer oft gewieft sind und oft neue, unbekannte Angriffsmethoden in ihrem Arsenal haben, können Präventivmaßnahmen niemals hundertprozentigen Schutz garantieren. Deshalb ist es sehr wichtig, dass Unternehmen im Fall einer unbekanntes Attacke dazu in der Lage sind, diese Vorfälle schnell zu erkennen und einzugrenzen, bevor sie großen Schaden anrichten können.
4. Unternehmen müssen die Prozesse, Tools und Routinen haben, um schnellstmöglich auf diese Vorfälle reagieren zu



können und den Schaden zu minimieren, der entstehen kann. Zusätzlich ist es von allergrößter Wichtigkeit, dass sie verstehen, was genau geschehen ist, um ähnliche Vorfälle in der Zukunft verhindern zu können.

Sehr oft beginnen die Maßnahmen eines Unternehmens erst bei Schritt 3. Unternehmen erkennen einen Vorfall und beginnen von dort den Cybersicherheitskreislauf; das ist eine Reaktion. Wenn Unternehmen richtig arbeiten wollen, müssen sie mit der Analyse beginnen.

Auch wenn es keine hundertprozentige Sicherheit gibt, ein ganzheitlicher Ansatz ist in der Cybersicherheit wichtig und unterstützt Unternehmen, ihre ständig wechselnden taktischen Ziele zu erreichen und den heutigen Cyberbedrohungen bestmöglich zu begegnen. Mit seinem breiten Spektrum an Produkten und Services unterstützt F-Secure Unternehmen dabei.

KONTAKT:

F-Secure – Milan Dörnhöfer
 Telefon: 089/78746743
 E-Mail: milan.doernhoefer@f-secure.com

Hein Verpackungen GmbH - einen Schritt voraus



Das oberpfälzische Unternehmen Hein Verpackungen GmbH zählt zu den innovativen Herstellern von Verpackungen und Displays. 2004 begann man als erstes europäisches Unternehmen mit dem Digitaldruck auf Wellpappe. 2017 wurde die erste Digital-Laserstanze in Deutschland installiert.

Die Firma Hein Verpackungen GmbH ist ein mittelständischer, familiengeführter Verpackungs- und Displayhersteller mit Sitz in Traunfeld, Lauterhofen, mit bald 100-jähriger Erfolgsgeschichte.

Seit 1993 wird die Firma in der vierten Generation von den Geschwistern Friederike, Stephan und Christian Hein gemeinsam geführt. Das Produktspektrum wandelte sich von Exportverpackungen aus Schwerwellpappe und konstruktiven Industrieverpackungen weiter zu Displays, die für den POS entwickelt, produziert sowie - auf Wunsch der Kunden - konfektioniert und bestückt werden. Bereits 2004 startete man bei Hein Verpackungen GmbH als erstes Unternehmen in Europa mit dem Einsatz der Digitaldrucktechnik, also dem direkten Druck auf die Wellpappe. Seitdem hat sich im Digitaldruckbereich viel getan. Inzwischen steht auch hier bei Hein wieder die neueste Generation der Digitaldrucktechnik, eine Durst Delta WT 250, auf der mit wasserbasierten Tinten gedruckt wird.

Hohe Effizienz bei Kleinauflagen

Gerade bei Auflagen bis 1.000 Displays sieht man bei Hein Verpackungen GmbH den Kostenvorteil für die Kunden im Digitaldruckbereich. Mit der wasserbasierten Technologie wird, da deutlich weniger energieintensiv als die Standard UV-Technologie, der CO₂-Footprint erheblich niedriger.

Die Kunden schätzen, dass man bei Hein dennoch nicht auf eine bestimmte Technologie festgelegt ist. Jedes Display- oder Verpackungsprojekt wird für sich betrachtet und die günstigste Lösung gewählt, ohne Abstriche an die Qualität.

Mehrwert dank Digitaldruck

Die frühe Ausrichtung auf den Digitaldruck bei Hein verdeutlicht, dass die Technologievorteile umfänglich gesehen und genutzt werden. Abseits von Kostenvorteilen ist dies insbesondere eine schnellere und flexiblere Produktion, weswegen Markenartikler näher am Markt agieren können. Individualisierungen der Druckbilder jedes einzelnen Stücks sind möglich, was für Produktsicherheit nutzbar ist oder mittels Druckmarkern Brücken zu digitalen Kommunikationskanälen schlägt.

Konventionelle Technologie ergänzen

Seit November 2016 ist die Firma Hein Verpackungen GmbH auch im Bereich der Weiterverarbeitung wieder Vorreiter im Einsatz modernster Technologie. Der Einsatz einer Laserstanze ist im deutschsprachigen Raum bislang einzigartig. Grundsätzlich ist das Laserschneiden keine neue Technologie in der Papierverarbeitung, bis dato war sie immer nur als Single-Lösung erhältlich. Die Euklid III von Highcon lasert jedoch nicht nur, sondern kann in einem Arbeitsgang auch rillen. Damit werden herkömmliche Stanzen um innovative Verpackungsmuster, filigranste Ausstattungen und die Möglichkeit zur Individualisierung ergänzt. Veredelungen wie Partial Cuts, Markings und Gravuren können einfach umgesetzt werden. Damit ist Personalisierung beispielsweise sowohl über den Digitaldruck, als auch über die digitale Laserveredelung bei Hein Verpackungen und Displays möglich. Insgesamt bietet man bei Hein Verpackungen damit den Kunden ein Programm, das weit über die standardisierte Produktion von Displays hinausgeht. Als weitere Option bietet Hein Verpackungen ihren Kunden auch das gesamte Abwicklungsspektrum im POS-Geschäft an. Insbesondere das Konfektionieren, Bestücken und - falls gewünscht - auch der stückweise Verteilerversand sind hier von Kundenseite sehr gefragt und geschätzt. Um den Kunden dieses Rundum-Sorglos-Paket anbieten zu können, setzt man bei Hein Verpackungen GmbH auf eine flache Hierarchie, ein hochmotiviertes Team und konstante Weiterentwicklung der Prozesse in der Digitalisierung.

KONTAKT:

Hein Verpackungen GmbH
Altdorfer Str. 10, 92283 Traunfeld
www.hein-gmbh.com



Jörgen Eimecke, M.Sc. - neuer wiss. Mitarbeiter für das Forschungsprojekt PräDiTec

Seit Oktober 2017 ist Jörgen Eimecke am BF/M-Bayreuth als wissenschaftlicher Mitarbeiter für die Bereiche Digitalisierung und Innovation sowie das BMBF-Forschungsprojekt PräDiTec tätig.

Herr Eimecke studierte an der Brandenburgischen Technischen Universität (BTU) in Cottbus den Studiengang eBusiness und schloss diesen als Master of Science im Jahr 2012 ab. Erfahrungen im wissenschaftlichen Bereich sammelte er an den Lehrstühlen Datenbank- und Informationssysteme unter Prof. Schmitt sowie am Lehrstuhl für Marketing und Innovationsmanagement unter Prof. Baier.

Hier gründete er u. a. aus dem EXIST-Forschungstransfer das Projekt „IMADAC – Image Data Analysis and Classification“ aus. Weiterhin war Herr Eimecke an der Studie zu „Ansiedlungsbedingungen in Industrieparks der Energieregion Lausitz“ beteiligt und trug zum Aufbau des Lehrstuhls Innovations- und Dialogmarketing an der Universität Bayreuth bei. Hierbei zeichnete er sich u. a. für die Erstellung der Studie „E-Recruiting: Anforderungen und Präferenzen von HR-Professionals“ verantwortlich.

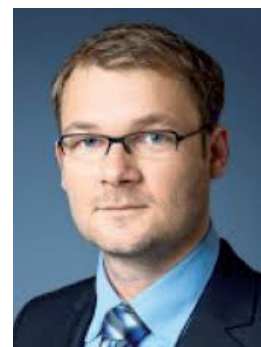
Gegenwärtig promoviert Herr Eimecke unter Prof. Baier zum

Thema der „Präferenzmessung bei komplexen Produkten – Am Beispiel unbemannter Luftfahrzeuge für den Rettungs- und Katastrophenschutz“ und konnte hierzu bereits Publikationen in Fachzeitschriften und internationalen Journalen platzieren.

Durch seine Erfahrungen im Projekt- und Antragsmanagement, der Unternehmensgründung und Förderung stellt Herr Eimecke einen weiteren wertvollen Ansprechpartner für Mitgliedsunternehmen des BF/M-Bayreuth dar. Das BF/M-Bayreuth wünscht Herrn Eimecke viel Erfolg und blickt gemeinsam mit ihm auf die zukünftigen Projekte.

KONTAKT:

Jörgen Eimecke, BF/M-Bayreuth
Telefon: 0921 530397-20
E-Mail: joergen.eimecke@bfm-bayreuth.de



Saskia Lutz, M.A. - neue Institutsassistentin für Veranstaltungen, Mitglieder und PERSONET

Seit Anfang November 2017 wirkt Saskia Lutz als wissenschaftliche Institutsassistentin zur Unterstützung beim oberfränkischen Personalnetzwerk PERSONET sowie im Team des BF/M-Bayreuth mit.

Frau Lutz ist nach ihrem Masterstudium „Personal und Arbeit“ an der Hochschule Hof zum BF/M-Bayreuth gestoßen.

Während ihres Masterstudiums absolvierte sie ein Praktikum beim BF/M-Mitgliedsunternehmen RAPS GmbH & Co. KG in Kulmbach und konnte erste praktische Erfahrungen in der Personalarbeit sammeln.

Im Rahmen ihrer Masterthesis zum Thema „Nachwuchskräfte finden und binden – welche Chancen und Grenzen bestehen für mittelständische Unternehmen?“ konnte sie bereits erste persönliche Kontakte zu einigen ausgewählten PERSONET-Mitgliedsunternehmen knüpfen. Frau Lutz wird sich zukünftig um sämtliche Belange der PERSONET- und BF/M-Mitglieder, insbesondere der Veranstaltungskoordination, kümmern.

Im Rahmen ihrer BF/M-Tätigkeit unterstützt sie die Verantwortlichen im Projekt „Digitales Gründerzentrum“ sowie in der Umsetzung von zahlreichen Netzwerkveranstaltungen des BF/M-Bayreuth. Das BF/M-Bayreuth freut sich auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit Frau Lutz.

KONTAKT:

Saskia Lutz, BF/M-Bayreuth
Telefon: 0921 530397-22
E-Mail: saskia.lutz@personet.de sowie saskia.lutz@bfm-bayreuth.de



IMPRESSUM

Herausgeber

Betriebswirtschaftliches Forschungszentrum
für Fragen der mittelständischen Wirtschaft e. V.
an der Universität Bayreuth (BF/M-Bayreuth)

Mainstraße 5
D-95444 Bayreuth

Telefon: 0921 530 397-0
Telefax: 0921 530 397-10

E-Mail: info@bfm-bayreuth.de
Internet: www.bfm-bayreuth.de

Verantwortlich

Prof. Dr. Torsten M. Kühlmann

Beiträge dritter Autoren geben nicht unbedingt die Meinung der
Redaktion wieder. Veröffentlichung und Verfielfältigung nur in
Absprache mit der Redaktion.
Alle Rechte vorbehalten.

Auflage: 300
Bildnachweis: Seite 1 shutterstock.com/Pressmaster
Seite 2 shutterstock.com/Syda Productions

Redaktion

Dr. Alexander Sänn
Dipl.-SpOec. Manuel Wolz
Jörgen Eimecke, M.Sc.
Ramona Heinz, M.Sc.
Dipl.-Sozialw. Julia Hoffmann
Julian Kettl, M.A.
Saskia Lutz, M.A.
Anni Hofmann
Elisabeth Schweizer