

„Digitalisierung ist handfeste Arbeit“

Ein Gespräch mit Dr. Holger von Daniels,
Partner und CEO von valantic in München.

valantic GmbH



Dr. Holger von Daniels

... ist Gründer und CEO der valantic Gruppe. valantic bietet mit über 600 Experten ganzheitliche Digitalisierungsstrategien und Software-Lösungen aus einer Hand und gehört zu den am schnellsten wachsenden Digital-Solutions- und Consulting-Gesellschaften im Markt. Vor der Gründung der Gesellschaft war Holger von Daniels Vorstand einer börsennotierten IT-Gesellschaft und in der Geschäftsleitung von Roland Berger. Er studierte und promovierte in St. Gallen (HSG), New York (NYU) und Rostock.

Der Claim der valantic lautet „Elemente des digitalen Jetzt“ – was verbirgt sich hinter diesem Slogan?

(lacht) – Ich dachte, Sie fragen mich zuerst, so wie alle derzeit, was eigentlich Digitale Transformation bedeutet. „Elemente“, das sind unsere 600 Berater, Entwickler und Lösungsspezialisten, die sich in Expertenteams und Competence Centern organisieren, sowie unsere Softwareprodukte: einzelne, hochspezialisierte Individuen und Lösungen, die zusammen unser Leistungsangebot ergeben. Zudem steht valantic für das „digitale Jetzt“. Wir zeigen unseren Kunden, was heute in der Digitalisierung möglich ist. Von der Strategie bis zur handfesten Realisation. Digitalisierung ist kein Hokusfokus, sondern handfeste Arbeit, die strukturiert werden will.

Bei der Vorlage: Was verstehen Sie unter digitaler Transformation?

Hier wird häufig aneinander vorbeigeredet. Die einen verstehen darunter eine Neuerfindung ihres Geschäftsmodells, die anderen wollen einen einzelnen Prozess digitalisieren. Unser Fokus liegt auf der Digitalisierung der Organisation. Wir raten unseren Kunden oft, die Digitalisierung in vier Dimensionen zu denken: Erstens: Digitalisierung der Customer Journey, also der Art und Weise, wie ich als Unternehmen mit dem Kunden interagiere. Zweitens: Anpassung der vertikalen und horizontalen Wertschöpfungsketten. Hierunter verstehen wir die Vereinfachung der Prozesse von der Planung über die Logistik, Produktion oder Handel bis hin zum Sales & Service. Drittens: Innerbetriebliche Supportfunktionen, worunter wir alle Supportsysteme in einem Unternehmen zusammenfas-

sen. Und Viertens: die Digitalisierung des Arbeitsplatzes.

Mal ehrlich: Mussten Unternehmen nicht schon immer ihre Geschäftsmodelle regelmäßig überdenken, und digitalisieren Unternehmen sich nicht schon seit Jahrzehnten?

Absolut richtig. Das meinte ich mit „Digitalisierung ist kein Hokusfokus“. Der Unterschied heute ist nur, dass viele Technologien, die eigentlich schon vor geraumer Zeit erdacht wurden, durch zunehmende Rechen- und Übertragungsgeschwindigkeiten und durch bessere Speichertechnologien nun richtig zum Tragen kommen. Der technische Fortschritt befindet sich in einer Exponentialfunktion, die sich das menschliche Gehirn bekanntlich nicht gut vorstellen kann. Und damit entstehen auch sehr schnell neue Chancen und etablierte Anbieter müssen sich deutlich schneller als in der Vergangenheit wandeln. Wer also glaubt, die weitere Digitalisierung wird schon nicht so schnell kommen, irrt.

Wann haben Sie valantic gegründet und was war der ursprüngliche Kerngedanke hinter der Gründung?

Kunden suchen einen Digitalisierungspartner, der sowohl alle neuen Technologien beherrscht, nicht in Silos denkt und zugleich Bestandssysteme wie beispielsweise bestehende SAP Landschaften versteht, verbinden und migrieren kann. Zugleich wollen Kunden weiterhin Menschen, auf die sie sich zu 100 Prozent verlassen können, über Jahre hinweg. Diesen Anbieter gab es nicht, bis wir 2012 valantic gegründet haben.

Was bieten Sie Ihren Kunden und wie unterscheiden Sie sich von der Konkurrenz?

Wir gehören zu den Marktführern in verschiedenen der neuen Technologien wie z.B. Big Data, Artificial Intelligence, Industrie/Banking 4.0, Internet of Things. Gleichzeitig aber verstehen wir die gerade in größeren Unternehmen bestehenden sehr komplexen Grundlagen- und Bestandssysteme. Nur durch diese Kombination können wir Kunden bei der digitalen Transformation umfänglich begleiten. Zudem bekommt jeder Kunde bei uns einen Ansprechpartner, der die Verantwortung übernimmt und alles Relevante im Rahmen eines Projektes entscheiden kann. So bieten wir die Flexibilität, Qualität und Managementattention, die sonst nur kleine Anbieter leisten, und zugleich die Größe, Leistungsbreite und finanzielle Sicherheit, die Kunden für große Projekte fordern.

Sie führen in verschiedenen Competence Centern. Was steckt hinter dieser Firmenstruktur?

Wir sind davon überzeugt, dass Innovation wie auch Qualität und Leidenschaft nur entstehen können, wenn Einheiten nicht zu groß werden und unsere Kollegen ihre Einheiten wie Unternehmer führen. Diese Einheiten sind Competence Center. Zum Teil gibt es auch innerhalb von Competence Centern nochmals auf Themen fokussierte Teams. Zugleich stellen wir durch unsere Grundwerte, Systeme und Managementstrukturen sicher, dass wir voneinander lernen, gemeinsame Ziele haben und insbesondere bei Projekten verschiedene Kompetenzen miteinander verbinden.

Sie wachsen organisch wie auch durch Zusammenschlüsse. Wie gehen Sie bei Zusammenschlüssen vor und wie sorgen Sie dafür, dass die Zusammenarbeit klappt?

Richtig. valantic haben sich in den letzten Jahren verschiedene Unter-

nehmen angeschlossen, die jeweils in ihrer Technologie Marktführer waren. Jeder, der sich valantic anschließen möchte, muss die Bereitschaft haben, unsere Grundwerte und unsere Art zu denken mitzuleben. Da dies eine freiwillige Entscheidung ist, funktioniert das sehr gut. Für uns ist sehr wichtig, dass die handelnden Personen zu uns passen. Hindernisse durch den Zusammenschluss unterschiedlicher Gesellschaften in valantic spürt man heute nicht mehr, sehr wohl aber die unterschiedlichen Expertisen. Projekt- und Entwicklungsteams werden seit mehreren Jahren aus den verschiedenen Competence Centern und fachlichen Disziplinen fallweise zusammengesetzt.

Hand aufs Herz: Sind Sie als valantic selber eigentlich schon perfekt digital aufgestellt?

Wenn es um Digitalisierung geht, gibt es schlicht kein „perfekt“. Der Wandel bringt schneller denn je neue Veränderungen mit sich. Worauf wir stolz sind, ist unser System, wie wir die Gesellschaft führen. Dies ermöglicht uns, ständig und sehr schnell auf Chancen durch neue Technologien zu reagieren.

Welche Veränderungen bringt die digitale Transformation mit sich und was bedeutet diese für Ihr Geschäftsmodell und die Gesellschaft?

Erstmal grundsätzlich: Die in den kommenden Jahren angeblich drohenden dramatischen Job-Verluste als Folge der digitalen Transformation sehen wir nicht. Im Gegenteil, wir stecken doch schon seit Jahren in der Digitalisierung und haben wir aktuell hohe Arbeitslosenzahlen? Einzelne Berufe werden sich deutlich verändern, das ist richtig, und einige Menschen werden, wie auch bei den vorherigen industriellen Revolutionen, zu Verlierern. Es ist eine nicht zu unterschätzende gesellschaftliche und politische Aufgabe, dass sich möglichst wenige Menschen als Verlierer fühlen.

valantic profitiert von der Digitalisierungswelle durch ständig zunehmende Kundenanfragen. Die Wirtschaft wird schneller, transparenter und automatisierter. Unsere Herausforderung ist es, genügend neue Mitarbeiter auf dem Qualitätsniveau aufzubauen, wie wir sie benötigen.

Wie identifizieren Sie mögliche neue Targets?

Wir sprechen mit vielen möglicherweise passenden Unternehmen. In der Regel sind es mehr als 100 im Jahr und nur 1 bis 2 Prozent davon erfüllen alle Kriterien für einen Zusammenschluss mit valantic.

Wie gestaltet sich Ihre Zusammenarbeit mit der NORD/LB?

Mittlerweile bemühen sich viele Banken um unser Haus. Das war in den ersten Jahren anders. Die NORD/LB hat sich frühzeitig mit uns beschäftigt, viele kritische Fragen gestellt, aber letztendlich an uns geglaubt und uns einen Wachstumskredit bereitgestellt. Diesen konnten wir nach eineinhalb Jahren vollständig zurückführen. Seitdem gehört die NORD/LB zu unseren präferierten Bankpartnern. Gleichzeitig zählen wir die NORD/LB seit Jahren zu unseren Kunden.

Nutzen Sie auch Fremdfinanzierer jenseits von Banken?

Als innovatives Unternehmen machen wir uns auch über innovative Finanzierungsformen Gedanken. Bislang gab es aber kein Angebot jenseits der klassischen Fremdfinanzierung, das für uns eine attraktive Kosten-/Nutzen- und auch Risiko- und Komplexitätsrelation ergeben hat.