



Bildquelle: Eichhorn

Geschäftsführer Stephan Eichhorn



Bildquelle: Allgeier Inovar

Florian Daldrup, Head of Sales ERP bei Allgeier Inovar.

„Digitalisierung macht uns krisenfest“

Eichhorn Der Baustoffhändler hat durch Digitalisierung Prozesse optimiert und die eigene Flexibilität erhöht. Geschäftsführer Stephan Eichhorn und Florian Daldrup, Head of Sales ERP bei Allgeier Inovar, beschreiben die Digitalisierungsstrategie des Unternehmens und benennen anhand von Beispielen die Vorteile, die sich dadurch ergeben haben.

Herr Eichhorn, die wirtschaftliche Rezession reißt nicht ab. Krisenherde, wohn das Auge reicht. Wie können mittelständische Unternehmen wie Eichhorn in unsicheren Zeiten wie diesen navigieren?

Stephan Eichhorn: Ein positives Mindset ist für mich entscheidend. Viele Unternehmen verharren in Schockstarre, dabei lassen sich gerade in Krisenzeiten wichtige Weichen stellen. Natürlich spüren auch wir die Belastungen: Lieferengpässe, geopolitische Unsicherheiten sowie steigende Energie- und Rohstoffpreise. Diese Herausforderungen machen zugleich deutlich, wie unverzichtbar Flexibilität und digitale Prozesse im Tagesgeschäft sind. Dank unserer Investitionen in IT und Handel bleiben wir handlungsfähig. Erste Signale deuten aktuell auf eine Erho-

lung im Markt hin. Unser Anspruch ist klar: Wir wollen gestärkt aus dieser schwierigen Phase hervorgehen.

Herr Daldrup, Sie arbeiten als auf den Mittelstand spezialisierter IT-Dienstleister mit über 1.000 Firmen zusammen, unter anderem aus der Baustoffbranche. Wie bewerten Sie das aktuelle Krisenmanagement im Mittelstand?

Florian Daldrup: Die Unternehmen stehen unter Druck, doch insgesamt spüre ich eine Aufbruchstimmung. Das bestätigt auch die Studie „Resilienz und Risikomanagement im Mittelstand“, die wir vor ein paar Wochen zusammen mit Innofact durchgeführt haben. Befragt wurden 373 Entscheider, darunter zahlreiche Geschäftsführer und CEOs.

Das Ergebnis: Der Mittelstand baut gezielt Widerstandskraft auf – durch Investitionen, strukturelle Anpassungen und digitale Innovationen. Während vor einem Jahr noch 75 Prozent der Befragten massiv gegensteuern mussten, um Umsatzeinbrüche oder Liquiditätsprobleme zu vermeiden, liegt dieser Wert inzwischen bei nur noch 56 Prozent. Parallel dazu steigt der Anteil jener, die bislang gar keine Gegenmaßnahmen ergreifen mussten, weil sie von den wirtschaftlichen Turbulenzen nicht betroffen sind: von 4 Prozent vor einem Jahr auf aktuell 12 Prozent.

Mit welchen konkreten Maßnahmen stärkt der Mittelstand derzeit seine Resilienz und macht sich widerstandsfähiger gegenüber Krisen?

Florian Daldrup: Drei Themen dominieren aktuell die Maßnahmen vieler mittelständischer Unternehmen: Kosten senken, Prozesse optimieren und die Digitalisierung vorantreiben. Unsere Studie zeigt dies sehr deutlich. So haben 43 Prozent der Befragten ihre Kosten reduziert, etwa durch eine schlanke Lagerhaltung oder effizientere Ressourcennutzung. 41 Prozent haben ihre Lieferketten und Geschäftsprozesse neu organisiert, um schneller und flexibler auf externe Einflüsse reagieren zu können. Und 40 Prozent setzen gezielt auf Investitionen in Digitalisierung und Künstliche Intelligenz, um ihre Wettbewerbsfähigkeit langfristig zu sichern.

Stephan Eichhorn: Auch für uns ist die Digitalisierung ein zentraler Schlüssel, um erfolgreich in die Zukunft zu gehen. Gerade in Zeiten, in denen Märkte und Rahmenbedingungen immer dynamischer werden, benötigen wir Werkzeuge und Prozesse, die uns schnell anpassungsfähig machen. Die Erfahrungen der vergangenen Jahre bestätigen diesen Weg. Unsere Investitionen in digitale Lösungen zahlen sich sowohl im täglichen Geschäft als auch in unserer strategischen Weiterentwicklung spürbar aus.

Welche Projekte haben Sie in jüngerer Vergangenheit gemeinsam umgesetzt? Können Sie konkrete Beispiele nennen?

Stephan Eichhorn: Mit Allgeier Inovar haben wir einen Partner an unserer Seite, der uns nicht nur technologisch unterstützt, sondern uns auf Augenhöhe begleitet und regelmäßig neue Impulse einbringt. Ein Mei-



Streckenheld

EINE PLATTFORM, ALLE TRANSPORTE

Streckenheld ermöglicht Baustoffhändlern eine flexible Disposition aller Lieferungen: Vom internen Fuhrpark, über externe Partner-Speditionen bis zur Buchung zusätzlicher Kapazitäten über unseren Marktplatz von lokalen Speditionen.

Mehr Infos



- ✓ Eine zentrale Plattform für volle Transparenz
- ✓ Flexible Disposition & Routenmanagement
- ✓ Digitaler Lieferschein
- ✓ Live-Tracking
- ✓ Daten & KI-gestützte Optimierung
- ✓ Über 1.000 Baustoff-Speditionen



✉ hallo@streckenheld.com

☎ +49 32 221095888

🌐 www.streckenheld.com

lenstein unserer Zusammenarbeit war die Einführung der ERP-Lösung „Syntona Logic“. Damit können wir Warenwirtschaft, Preismanagement, Onlinehandel und Controlling in einem System bündeln. Besonders wichtig ist, dass der Rollout eines neuen Standorts inklusive Stammdaten-Migration in nur wenigen Tagen gelang. Ohne die durchgängige Digitalisierung wäre das in dieser Geschwindigkeit kaum möglich gewesen. Für unsere Kunden spürbar sind vor allem diese konkreten Anwendungen:

- Digitale Preisschilder machen Preisänderungen sofort sichtbar, erlauben eine flexible Anpassung an Marktschwankungen und sorgen für Transparenz.
- Die Einführung von Selbstscanner-Kassen verkürzt Wartezeiten deutlich und erhöht spürbar den Komfort beim Einkauf.
- Über das digitale Kundenkonto können unsere Kunden zudem jederzeit auf Rechnungen, Lieferscheine und weitere Dokumente zugreifen.
- Ein weiterer großer Schritt ist die Digitalisierung von Bestellwesen und Warenbestand, wodurch wir die Verfügbarkeit unserer Produkte deutlich besser planen können.

Florian Daldrup: Die Zusammenarbeit mit Eichhorn zeigt sehr deutlich, wie Digitalisierung funktionieren kann, wenn man Herausforderungen klar benennt und konsequent handelt. Anstatt lange zu diskutieren, werden Probleme analysiert und dann pragmatisch gelöst. So entstanden etwa die digitalen Preisschilder, weil die starken Marktschwankungen manuell nicht mehr beherrschbar waren. Oder die Selbstscanner-Kassen, die – neben mehr Kundenkomfort – auch eine direkte Antwort auf den zunehmenden Personalmangel im Handel darstellen. Jedes Projekt bei Eichhorn steht nicht isoliert für sich, sondern führt zum nächsten Schritt. Digitalisierung wird dadurch nicht zum einmaligen Großprojekt, sondern zu einem kontinuierlichen Prozess.

Herr Eichhorn, wie nehmen Ihre Mitarbeitenden die digitale Transformation wahr, und wie stellen Sie sicher, dass alle den Wandel mittragen?

Stephan Eichhorn: Die Digitalisierung bringt natürlich auch Fragen und Unsicherheiten mit sich. Entscheidend ist für uns daher, die Mitarbeitenden von Anfang an ein-

zubeziehen. Wir legen großen Wert auf transparente Kommunikation und praktische Schulungen, damit alle verstehen, warum wir bestimmte Schritte gehen und welchen Nutzen sie haben. Wenn die Vorteile greifbar werden – sei es durch weniger manuelle Arbeit, effizientere Abläufe oder verbesserte Zusammenarbeit – wächst die Akzeptanz schnell.

Künstliche Intelligenz ist aktuell in aller Munde. Sehen Sie konkrete Einsatzmöglichkeiten?

Stephan Eichhorn: Wir beschäftigen uns intensiv mit der Frage, wie KI unsere Abläufe unterstützen kann. Für uns geht es nicht darum, Visionen in weiter Ferne zu diskutieren, sondern um ganz konkrete Entlastungen im Alltag. KI kann dabei helfen, Routinetätigkeiten in der Verwaltung oder im Controlling zu automatisieren, zum Beispiel bei Umsatz- und Warengruppenanalysen. Ebenso sehen wir Potenzial in der Bestandsoptimierung und im Bestellwesen. Systeme könnten Prognosen verbessern und dadurch für mehr Planungssicherheit sorgen. Das Ziel ist klar: Standardaufgaben effizienter erledigen und Ressourcen freimachen für die Tätigkeiten, die echten Mehrwert schaffen, zum Beispiel in der Kundenberatung oder bei der Umsetzung neuer Projekte.

Florian Daldrup: Viele mittelständische Unternehmen, auch unsere Kunden, sind beim Thema KI noch zurückhaltend. Deshalb beraten wir mit realistischen Szenarien, begleiten die Umsetzung und zeigen Schritt für Schritt, wie KI sinnvoll eingesetzt werden kann, beispielsweise im Support, in der Programmierung oder in der Prozessoptimierung, wo sie Entlastung schafft und Effizienz steigert. Dabei setzen wir auf unser umfassendes Branchen-Know-how und konzentrieren uns neben der Verbesserung von Analysen in unseren ERP-Systemen künftig auch auf die Bereiche Auftrags- und Warenwirtschaft. So wird KI – für unsere Kunden, die Branche und uns selbst – zu einem Werkzeug, das Resilienz stärkt und Wettbewerbsfähigkeit erhöht. ■