

## Trends & Kultur

### Museum 2.0 – Kunst und Digitalisierung



Die TREND-REPORT-Redaktion im Gespräch mit Prof. Simon über die Digitalisierung in der Kunstwelt.

#### Was müssen Kultureinrichtungen anstreben im digitalen Zeitalter?

Der Schlüssel liegt in einer ganzheitlichen Strategie, die vor allem auch Social Media umfassen muss. Social Media wird oft fälschlicherweise als Werbepattform verstanden. Aber es sind Netzwerke und Kommunikationsräume, die nur derjenige erfolgreich nutzen kann, der dort Interaktion, Dialog und Partizipation bietet, wie bei einer Gartenparty. Kultureinrichtungen, die ja in besonderem Maße auf öffentliches Interesse angewiesen sind, sollten auch solche Kanäle aktiv und sinnvoll nutzen.

erfolgreich nutzen kann, der dort Interaktion, Dialog und Partizipation bietet, wie bei einer Gartenparty. Kultureinrichtungen, die ja in besonderem Maße auf öffentliches Interesse angewiesen sind, sollten auch solche Kanäle aktiv und sinnvoll nutzen.

#### Kann Crowdfunding eigentlich zur Verbesserung der wirtschaftlichen Lage im Kultursektor beitragen?

Crowdfunding ist eine große Chance für Kultureinrichtungen. Wenn es ihnen z. B. gelingt, auch ihre Besucher als Stakeholder zu gewinnen, dann schlagen sie zwei Fliegen mit einer Klappe, denn sie stellen Liquidität sicher, indem sie ihre Besucher enger an sich binden. Hier sind eine digitale Strategie und ein aktives Netzwerk enorm wichtig.

#### Gibt es schon Beispiele?

Der Film Stromberg ist eines der populären Beispiele für gelungenes Crowdfunding. Die Möglichkeiten sind da: Neben Startnext oder Wemakeit gibt es ab Mai nun auch Kickstarter in Deutschland. Es sind zwar vor allem Künstler, die sich diese Plattformen zunutze machen, aber auch Museen haben schon einige Crowdfunding-Projekte erfolgreich durchführen können. [www.pausanio.com](http://www.pausanio.com)

die automatisierte Anpassung an neue Betriebssysteme, Browser und Endgeräte sowie deren Updates verspricht Senkung sogar, einen großen Teil der laufenden Kosten zu sparen.

„Keine Frage, die fortschreitende Digitalisierung und die damit einhergehende Mobilität bergen viele neue Chancen, die es zu nutzen gilt. Leider haben das jedoch auch Cyberkriminelle und Industriespione erkannt“, warnt Marcel Mock, Chief Technical Officer und Mitbegründer des Schweizer Sicherheitsexperten totomo. Und das aus gutem Grund: „Viele Unternehmen machen es Angreifern allzu leicht, wertvolle Daten abzugreifen. Sie versenden diese noch immer unverschlüsselt als Klartext.“ Risiken bergen vor allem private mobile Endgeräte, die Mitarbeiter bei der Arbeit nutzen, neudeutsch: „Bring your own Device“. Essenziell ist daher, dass die Sicherheitsarchitektur von Unternehmen mobile Geräte ohne Abstriche miteinbezieht. Mock: „Das ist angesichts der Vielzahl an unterschiedlichen mobilen Plattformen nicht unbedingt einfach. Ich rate Unternehmen

daher, Lösungen zu bevorzugen, die auf etablierten Kommunikationsstandards basieren. Das sorgt für Kompatibilität und erhöht somit die Flexibilität sowie den großflächigen Einsatz.“

Auch Samsung hat auf die neuen Risiken reagiert und bietet eine Sicherheitsplattform namens „Knox“ an, mit der sich geschäftliche und private Daten auf einem Gerät getrennt voneinander verwalten lassen, um sie vor unbefugten Zugriffen zu schützen. Mit verschiedenen Funktionen lassen sich unter anderem Manipulationen durch Hacker vorbeugen. Die Premium-Smartphones sind außerdem mit einem Fingerabdruckscanner ausgestattet, mit dem Nutzer ihre privaten Daten einfach und sicher verschlüsseln können.

**Komfortable** Verschlüsselungstechniken bringen aber auch andere Gewohnheiten, wie zum Beispiel den Versand vertraulicher Dokumente mit der klassischen Post, einfach und effizient in die digitale Neuzeit. Anders als E-Postbrief oder De-Mail nutzt etwa das IncaMail-System der Schweizerischen



Felix Schollmeier (li.) und Hendrik Rennert (re.) im Gespräch mit der TREND-REPORT-Redaktion

## Komplexität digital gelöst

Für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) ist der Gewerbeversicherungsmarkt unübersichtlich; für die Versicherer der Beratungs- und Verkaufsprozess aufwendig. Im Interview mit der TREND-REPORT-Redaktion stellen Felix Schollmeier und Hendrik Rennert, Gründer und Geschäftsführer von Finanzchef24, ihre digitale Lösung vor.

#### Vor welcher Herausforderung stehen KMU heute, wenn sie eine Versicherung abschließen möchten?

**Schollmeier:** Aus meiner Sicht sind es Wissen und Zugang. Für Unternehmer ist es fast unmöglich, sich eigenständig eine Übersicht über den Gewerbeversicherungsmarkt mit seiner großen Anzahl an Tarifen und speziellen Leistungsmerkmalen zu verschaffen. Versicherer wiederum legen ihren Fokus im gewerblichen Bereich vor allem auf das Industriegeschäft mit seinen hohen Prämien. Dies rechtfertigt auch die aufwendige Risikoprüfung der mittleren und großen Unternehmen mit einem relativ hohen Personaleinsatz. Im Geschäft mit den KMU aber geht es um hohe Stückzahlen zu vergleichsweise niedrigen Preisen. Ein aufwendiger Beratungs- und Verkaufsprozess wie der des Industriegeschäfts passt nicht zu diesem Modell. Mit unserem Online-Vergleichsrechner haben wir das Problem für Kunden und Anbieter gelöst.

#### Wie sieht diese digitalisierte Lösung aus?

**Schollmeier:** Für den Onlinevergleich haben wir ein Interview entwickelt, das auf allen Tarifierungsfragen führender Versicherungsgesellschaften in Deutschland basiert. Es ist abhängig von den Kundenantworten dynamisch aufgebaut. Durch einen komplexen mathematischen Algorithmus ist es uns gelungen, die Tarife von

derzeit 21 deutschen Versicherern für über 800 Berufsgruppen vergleichbar zu machen. Damit bilden wir fast den gesamten deutschen Versicherungsmarkt für kleine und mittlere Betriebe all dieser Betriebsarten in unserem Rechner ab.

#### Was haben Ihre Kunden davon?

**Rennert:** Der Unternehmer kann sich erstmals selbständig einen Überblick über den Gewerbeversicherungsmarkt verschaffen und erhält einen für ihn verständlichen Vergleich in puncto Preis und Leistung. Und er kann die gewählte Versicherung sogar online abschließen und profitiert so vom kurzfristigen Versicherungsschutz. Darüber hinaus erhält der Unternehmer Unterstützung von einem Team aus Gewerbeversicherungsexperten. Sie kümmern sich nicht nur um eine schnelle und unbürokratische Abwicklung im Schadensfall, sondern stehen auch jederzeit per Telefon, Chat oder E-Mail für Rückfragen zur Verfügung.

#### Wie haben Ihre Partner, die Versicherungsgesellschaften, auf die digitale Prozessoptimierung reagiert?

**Rennert:** Die Versicherungsgesellschaften haben uns vom ersten Tag an unterstützt. Einige waren zwar zunächst etwas skeptisch, aufgrund der großen Komplexität des Themas. Aber die Erfolge und das hervorragende Kundenfeedback haben sie mit der Zeit vollends überzeugt. Mittlerweile arbeiten wir sogar mit einigen Gesellschaften an der Entwicklung verbesserter Produkte, da wir sehr genau messen können, wo im Markt Nachfrage besteht, die vom heutigen Produktangebot der Gesellschaften noch nicht vollständig abgedeckt wird.

[www.finanzchef24.de](http://www.finanzchef24.de)