

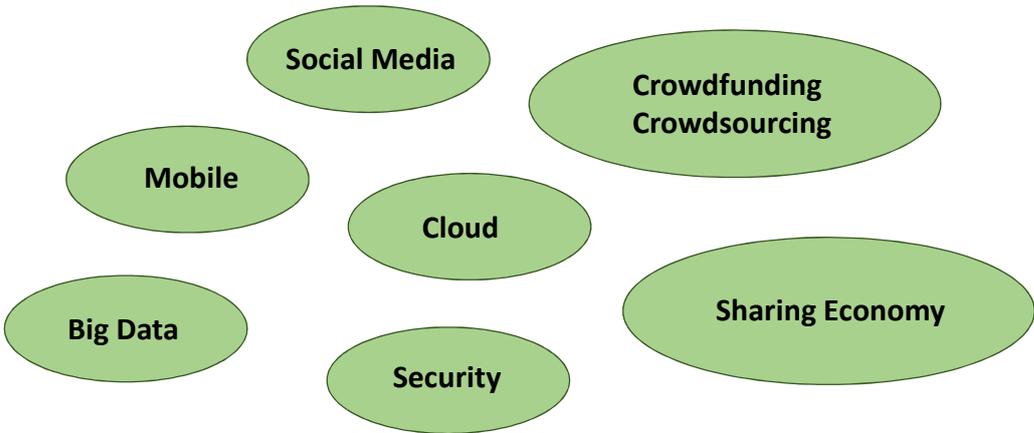
Anforderungen an die Unternehmen und ihre Geschäftsmodelle im Zeitalter der Digitalisierung

 Digital_Enterprise

Leading people to digital success

1

Digitale Evolution

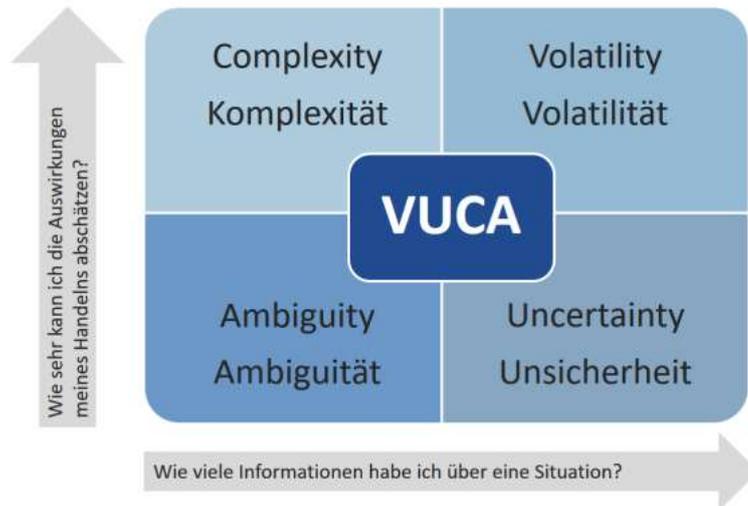


- Social Media
- Mobile
- Big Data
- Cloud
- Security
- Crowdfunding
Crowdsourcing
- Sharing Economy

 Digital_Enterprise

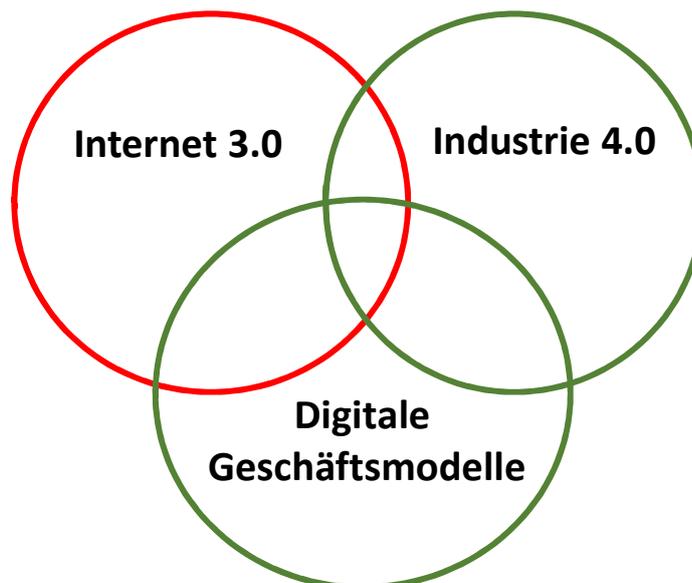
2

Die VUCA-Welt

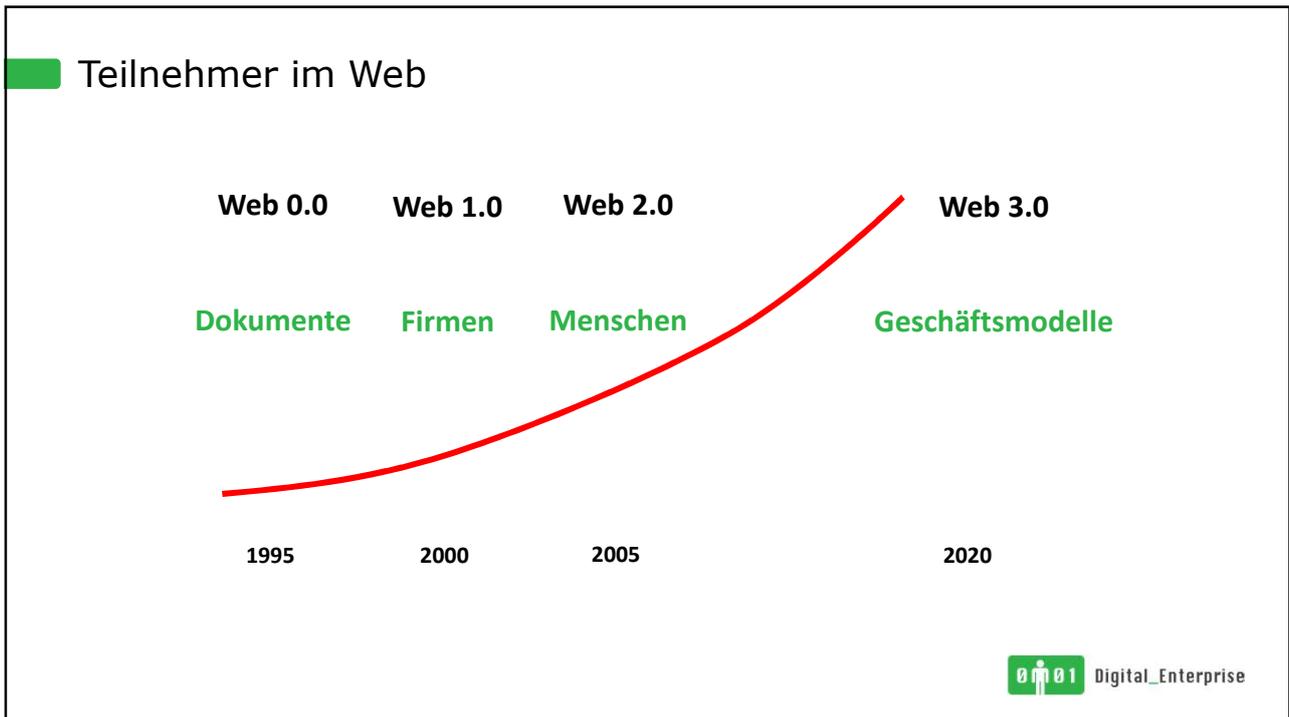


3

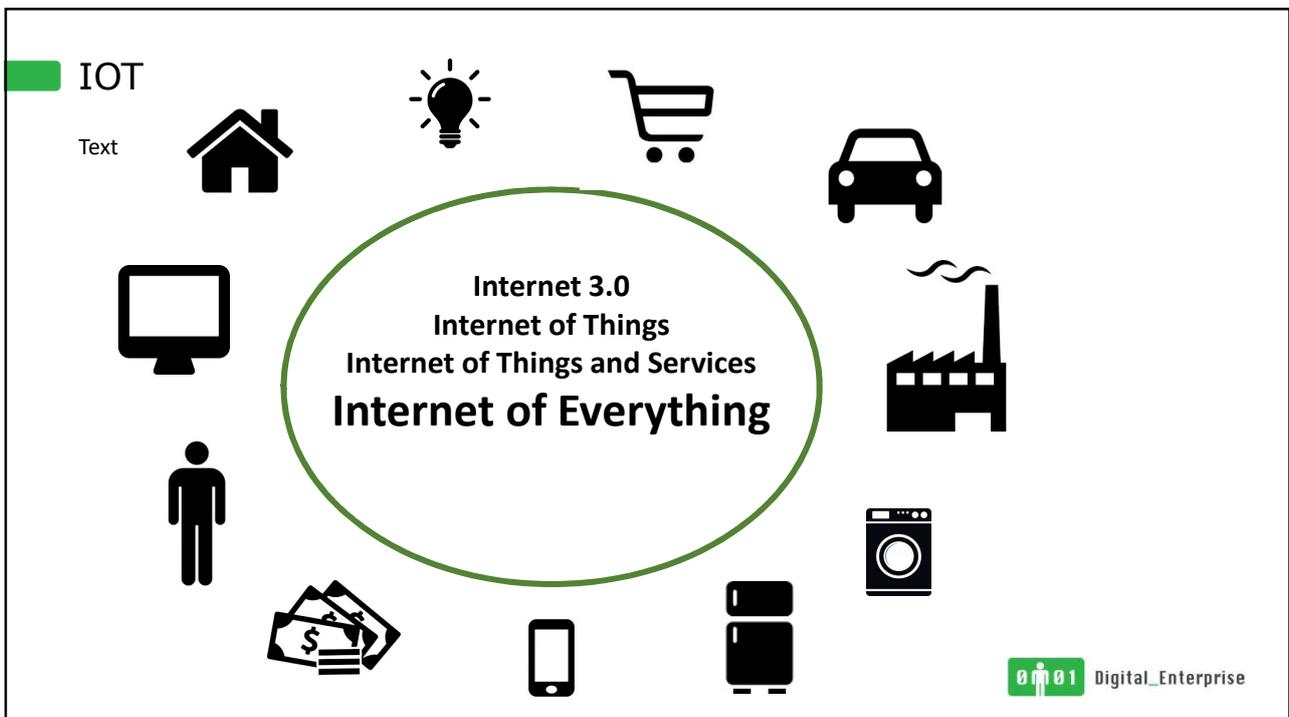
Internet 3.0 – Internet of Things



4



5



6

"Geschäftsmodell Auto"

BMW



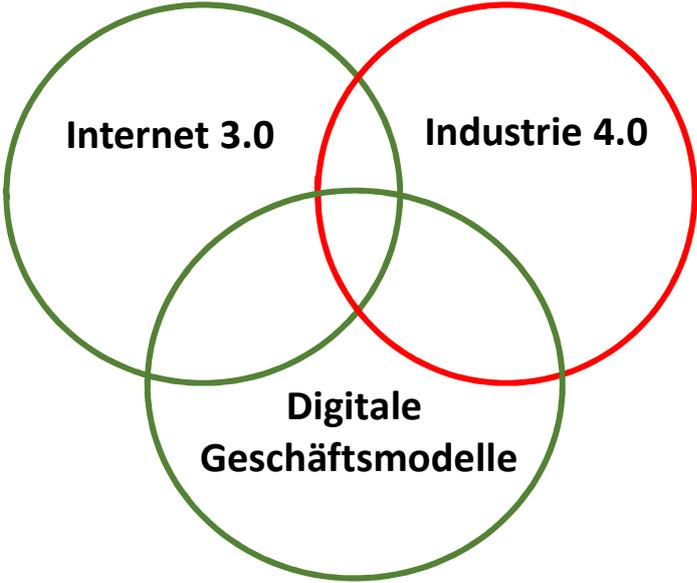
Tesla



 Digital_Enterprise

7

4.0



Internet 3.0

Industrie 4.0

Digitale Geschäftsmodelle

 Digital_Enterprise

8

Industrie 4.0



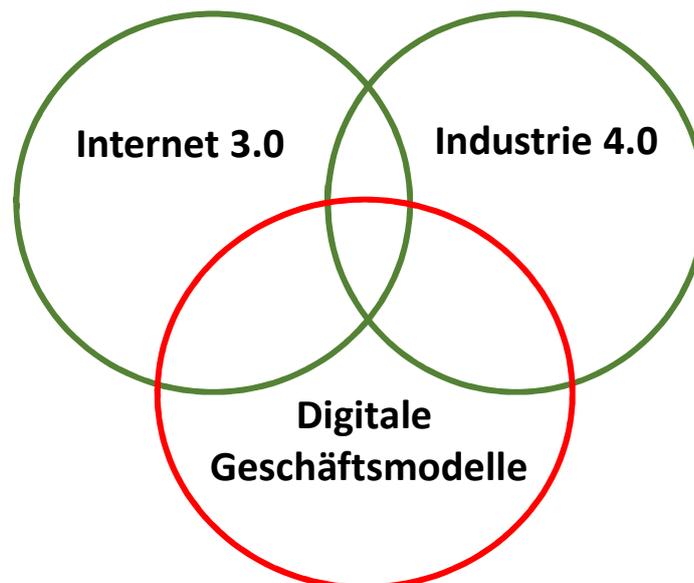
»Industrie 4.0« steht für die intelligente Vernetzung von Produktentwicklung, Produktion, Logistik und Kunden.

Organisation und Steuerung der gesamten Wertschöpfungskette



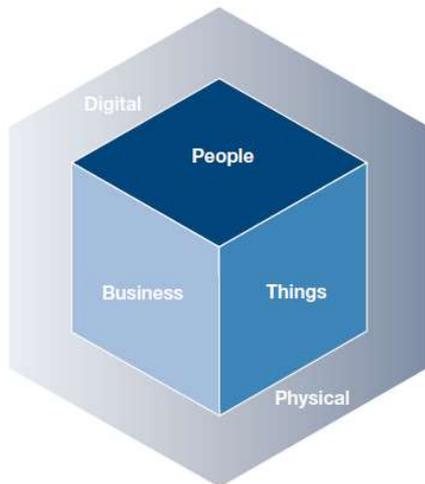
9

Digitale Geschäftsmodelle



10

Definition Digitale Geschäftsmodelle



«Verbindung der physischen
mit den virtuellen Welten»

Quelle: Gartner Group, Agenda Overview for Digital
Business, 2014



11

Digitalisierung / Digitale Transformation

Die Fokusthemen bleiben:

- **Effizienzsteigerung von Prozessen**
- **Kundenbindung und Gewinnung**
- **Innovation**

Die Werkzeuge werden digital und bieten in den
Fokusthemen viel mehr Möglichkeiten



12

■ Digitalisierung – Digital Transformation

Digitalisierung: "Pflicht"

- Effizienzsteigerung von Prozessen
- Kundenbindung und Gewinnung
- Evolutionäre Innovation

Digitale Transformation "Kür"

- Revolutionäre Innovation



13

■ Digitalisierung / Digitale Transformation

Die Fokusthemen bleiben dieselben:

- **Effizienzsteigerung von Prozessen**
- **Kundenbindung und Gewinnung**
- **Innovation**



14

■ Prozessoptimierung

- ① **Effizienz**
- ② **Benutzerfreundlichkeit**
- ③ **Qualität**

■ Beispiel Prozessoptimierung

Schmidlin
Stahlbadewannen
swissmade 

■ Digitalisierung / Digitale Transformation

Die Fokusthemen bleiben dieselben:

- **Effizienzsteigerung von Prozessen**
- **Kundenbindung und Gewinnung**
- **Innovation**

■ Kundenbindung und Gewinnung

Kundendaten

- ① **Digitales Marketing**
- ② **Vertriebskanäle**
- ③ **After Sales**

Individualität

Digitale Ökosysteme



19

Innovation – Digital Transformation

Digitalisierung: "Pflicht"

- Effizienzsteigerung von Prozessen
- Kundenbindung und Gewinnung
- **Evolutionäre Innovation**

Digitale Transformation "Kür"

- **Revolutionäre Innovation**

20

Innovation - Digitale Transformation

- 1 **Ergänzte Produkte**
- 2 **Neue Produkte**
- 3 **Disruptive Produkte**

Ergänzte Produkte – Die intelligente Glühbirne



Innovation - Digitale Transformation

- 1 **Ergänzte Produkte**
- 2 **Neue Produkte**
- 3 **Disruptive Produkte**

Neue Produkte – Spotify und Apple Music



Basisbedürfnisse bleiben – Lösungen ändern

Innovation - Digitale Transformation

- ① **Ergänzte Produkte**
- ② **Neue Produkte**
- ③ **Disruptive Produkte**

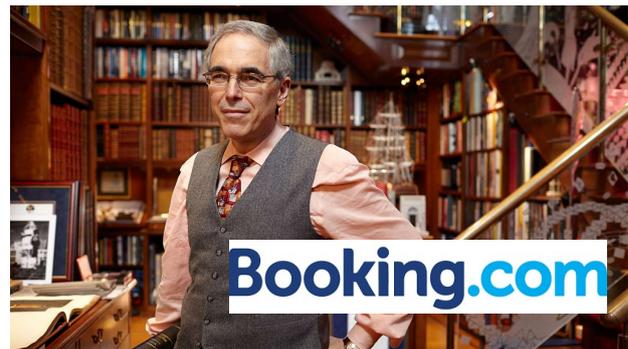
25

Disruptive Produkte



Travis Kalanick

Grösster Taxi-Unternehmer der Welt
Hat weder Autoprüfung noch Auto
Branchenfremd



Jay Walker

Grösster Hotelunternehmer der Welt
Besitzt kein einziges Hotel
Branchenfremd

26

Digitale Geschäftsmodelle in der Praxis

Digitale Geschäftsmodelle setzen oft auf bestehenden Erfindungen oder Produkten auf und ergänzen diese mit neuen, zusätzlichen Funktionen.

Was haben diese Unternehmen falsch gemacht?



Was haben diese Unternehmen verpasst?



29

Ausprägungen eines digitalen Unternehmens

Digitalstrategie

integriert

Businessmodell

modular

Prozesse

optimiert

Portfolio

angepasst

Innovation

revolutionär

Marktdaten

vorhanden

Vernetzung

total

Plattformen

präsent

Organisation

agil

Digital Talents

einbezogen

Informatik

unterstützend

Chefsache

30

Der "Unternehmens-Check"

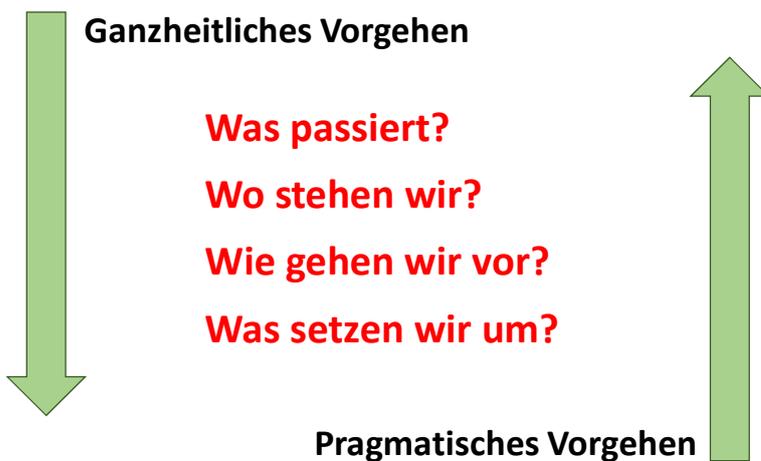
Wie stehen wir im Vergleich zum Wettbewerb?

Wie gross sind die Chancen für branchenfremde Firmen?

Wie anfällig sind wir auf disruptive Innovationen?

Wie betreiben wir Innovation?

Der Weg zum Digitalen Unternehmen



5 Punkte zum Mitnehmen

- **Effizienzsteigerung** **überprüfen der Prozesse**
- **Marktbearbeitung** **digital ergänzen und vernetzen**
- **Portfolio** **optimieren Benutzerfreundlichkeit**
- **Ökosystem** **finden von Ergänzungen**
- **Innovation** **starten Innovationsprozess**



33

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit



34