

# Wirtschaftsforum 2018

Herzlich willkommen!

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.



**Raiffeisenbank  
Chamer Land eG**

# „Digital“ verstehen...

## ...geht nur analog!

Prof. Dr. Klemens Skibicki | Cham, 10.10.2018

**»» Das Internet ist  
für uns alle  
Neuland ««**

...sagte wer?

# Die Eroberung des Neulandes

....MACHEN ANDERE....

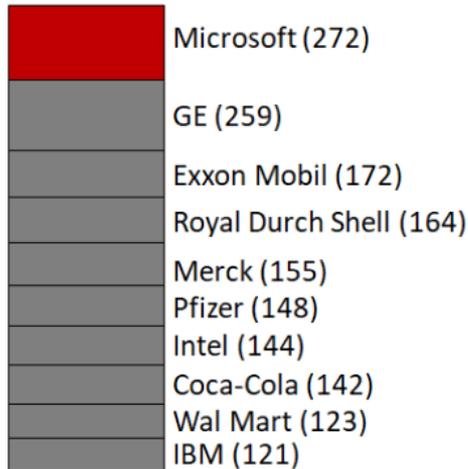
## Die 10 wertvollsten Unternehmen der Welt

Börsenwerte in Mrd. Dollar

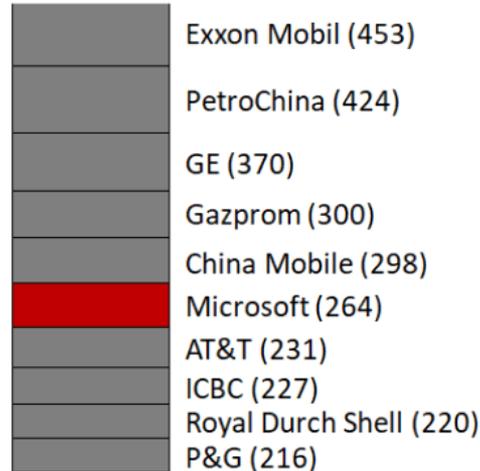
Plattformen

Lineares Geschäftsmodell

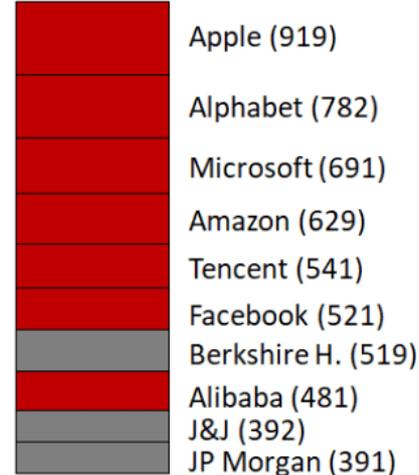
1998



2008



2018



# »...wo stehen etablierte

CIO  
VON IDG

News

Digitale Transformation

## Bei der Digitali

13.06.2018

Von



Gut jeder fünfte Entscheid  
abgeschlossen zu haben –  
Analysten von Forrester. I  
Unternehmen führen zu e

Der Marktforscher hat die knapp 1.600 Manager in Nordamerika und Europa nach dem Stand der Digitalisierung in ihren Unternehmen gefragt. Eine Mehrheit von 56 Prozent steckt mitten in der Transformation. 15 Prozent sind noch in einer Erhebungsphase, sieben Prozent machen Fortschritte, sprechen aber explizit (noch) nicht von einer Transformation. Ihnen stehen 21 Prozent gegenüber, die die digitale Transformation abgeschlossen haben.

- ➔ In 3' Digi
- ➔ 56 P Trar
- ➔ Kein Veränderung wir zu einem Dauerzustand
- ➔ Software, Cloud und neue Technologien sind keine Enabler, sondern Business Assets.

CIO News

#PROFSKI  
DIGITALE TRANSFORMATION

**„DIGITAL“**

**?**

# »» Daten sind das Öl des 21. Jahrhunderts««

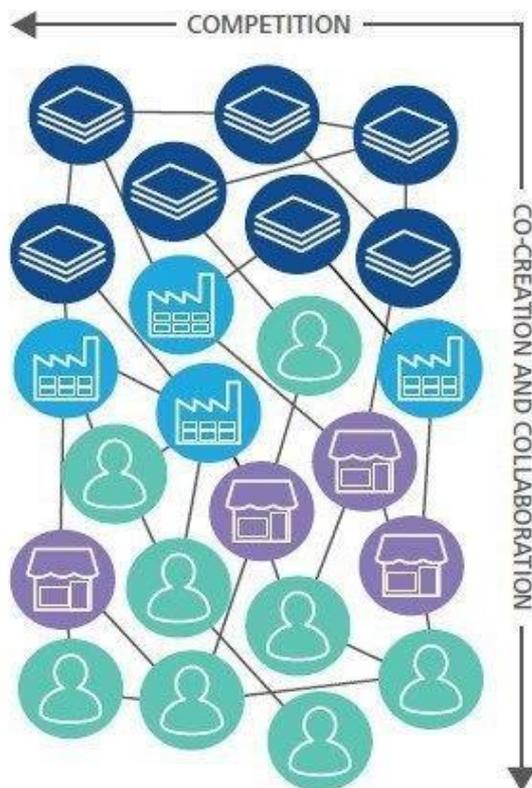
...haben zig Leute gesagt, hört man  
immer wieder...aber was heißt das  
konkret?

Linear supply chains are evolving into...

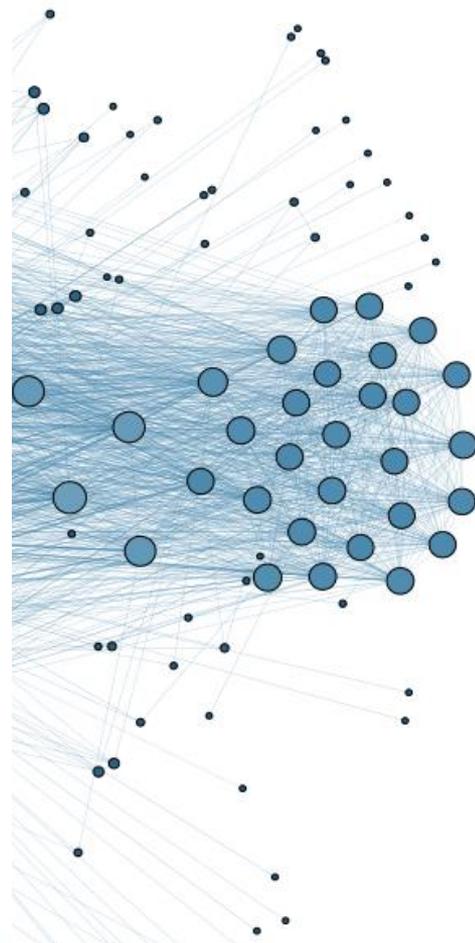


Value is based on the production of goods and services

complex, dynamic, and connected value webs



Value is based on knowledge exchange that drives proactive production of goods and services



## KERNFRAGE:

**»Welche Prozesse, die vorher in Wertschöpfungsketten, Hierarchien und Push-Kommunikation getätigt wurden...können effizienter über digitale Kanäle ins Netzwerk (neue Rollen) verlagert werden?«**

**November 2007:**

**NOKIA...  
1 Milliarde  
Kunden...kann  
irgendjemand  
den Mobilfunk-  
König  
einholen?**

**» ES WAR NICHT  
BESSER...  
"NUR"  
WEIL SIE ES SO  
GELERNT HABEN! «**

wir leiden an...

**„JUVENOIA“**

= die Angst vor und gleichzeitig  
um Jugend von heute

»Alles, was es schon gibt, wenn Du auf die Welt kommst, ist normal und üblich«

»13% der Deutschen sind jünger als 15 Jahre«

»Alles, was zwischen deinem 15. und 35. Lebensjahr erfunden wird, ist neu, aufregend und revolutionär«

»23% der Deutschen sind zwischen 15 und 35 Jahre«

»Alles, was nach deinem 35 Lebensjahr erfunden wird, richtet dich gegen die natürliche Ordnung der Dinge«

»64% der Deutschen sind älter als 35 Jahre«

Douglas Adams

...die 4 reichsten US-  
Amerikaner sind  
**Selfmade-  
Milliardäre**

...die 4 reichsten  
Deutschen sind  
**ERBEN**

# »» Daten sind das Öl des 21. Jahrhunderts««

...haben zig Leute gesagt, hört man  
immer wieder...aber was heißt das  
konkret?

**ABER...**

**Der Datenschutz  
... wir haben doch  
jetzt die DSGVO...?**

**Es geht uns doch  
gut?!**

»» **If the rate of change  
on the outside  
exceeds the rate of change  
on the inside,  
the end ist near**««

Jack Welch, Ex-CEO General Electric

# VERNETZTE MENSCHEN

JEDER KANN INHALTE IMMER & ÜBERALL ERSTELLEN, SENDEN, EMPFANGEN UND FILTERN

1	Facebook	2.208.000.000
2	YouTube	1.500.000.000
3	China	1.374.000.000
4	Whatsapp	1.300.000.000
5	Indien	1.276.000.000
6	WeChat	1.000.000.000
7	Instagram	1.000.000.000
8	Linkedin	540.000.000
9	Twitter	336.000.000
10	USA	321.000.000



Search



Try Premium for Free



**Klemens Skibicki**  
Digital Transformation now!  
PROFSKI GmbH

695

Who's viewed your profile

40

Views of your post

Access exclusive tools & insights  
[Try Premium for free](#)

Like Comment Share



**Christian Liebler**

Head of KPMG Trend Analytics & KPMG Research Cloud  
1d

Tesla surpasses BMW to become the 4th most valuable car company in the world



Tesla surpasses BMW to become the 4th most valuable car company in the world  
electrek.co

1 Like · 3 Comments

Like Comment Share

Adrian Fberle likes this



**DKSH**

2d

[+ Follow](#)

Our specialists in Thailand raised a total of THB 171,072 on DKSH Charity Day to support Right To Play Foundation. The amount will go towards providing educational materials and sports equipment for Thai children in need. ...see more

DKSH Charity Day - Touching Thai Lives since 1906

Get the latest jobs and industry news



Klemens, explore relevant opportunities with Siegwerk

[Follow](#)

[About](#) [Help Center](#) [Privacy & Terms](#)  
[Advertising](#) [Business Services](#)

[Get the LinkedIn app](#) [More](#)

[LinkedIn](#) LinkedIn Corporation © 2017

**#PROFSKI**  
DIGITALE TRANSFORMATION

# GESPRÄCHSPRINZIP „GARTENPARTY“



**»EINE MARKE IST EIN VERSPRECHEN.  
EINE GUTE MARKE IST EIN  
VERSPRECHEN, DAS GEHALTEN  
WIRD...AUCH EINE  
ARBEITGEBERMARKE«**

**WEN WÜRDEN SIE FRAGEN, OB DIES GEHALTEN WIRD?**

# Informationsüberfluss

FÜHRT ZU NEUEN FILTERN



Man vertraut Menschen,  
nicht Kanälen...WER sagt  
etwas, nicht WO!

	GEN Z (15-20 JAHRE)	MILLENNIALS (21-34 JAHRE)	GEN X (35-49 JAHRE)	BOOMER (50-64 JAHRE)	SILENT GEN (AB 65 JAHRE)
EMPFEHLUNGEN VON MIR BEKANNTEN PERSONEN	83 %	85 %	83 %	80 %	79 %
UNTERNEHMENSWEBSEITEN	72 %	75 %	70 %	59 %	50 %
KUNDENBEWERTUNGEN IM INTERNET	63 %	70 %	69 %	58 %	47 %
ARTIKEL, Z. B. IN EINER ZEITUNG	68 %	68 %	66 %	60 %	55 %
FERNSEHWERBUNG	58 %	67 %	64 %	55 %	48 %
MARKENFÖRDERUNG	62 %	66 %	62 %	52 %	42 %
ZEITSCHRIFTENWERBUNG	57 %	62 %	61 %	50 %	46 %
ZEITUNGSWERBUNG	57 %	62 %	62 %	55 %	53 %
KINOWERBUNG	54 %	60 %	55 %	42 %	31 %
PLAKATE UND ANDERE AUSSENWERBUNG	59 %	60 %	57 %	46 %	38 %

Quelle:  
[http://www.nielsen.com/content/dam/nielsen/global/de/docs/Nielsen\\_Global\\_Trust\\_in\\_Advertising\\_Report\\_DIGITAL\\_FINAL\\_DE.pdf](http://www.nielsen.com/content/dam/nielsen/global/de/docs/Nielsen_Global_Trust_in_Advertising_Report_DIGITAL_FINAL_DE.pdf)



**»Menschen haben Zugriff auf Menschen,  
denen sie mehr vertrauen und denen sie  
lieber zuhören... immer, überall!«**

- >>> Marktmachtverschiebung**
- >>> Keine Kanalfrage**
- >>> DAS geht nicht mehr weg**



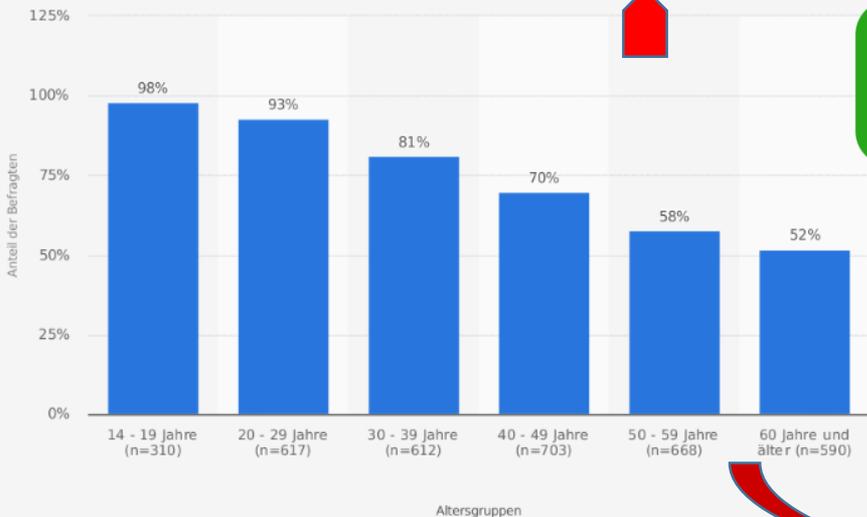
# «OUTSIDE»: **TECHNOLOGIEADAPTION** beschleunigt sich

Beispiel WhatsApp: jetzt kommen auch die älteren Jahrgänge rasant hinzu!

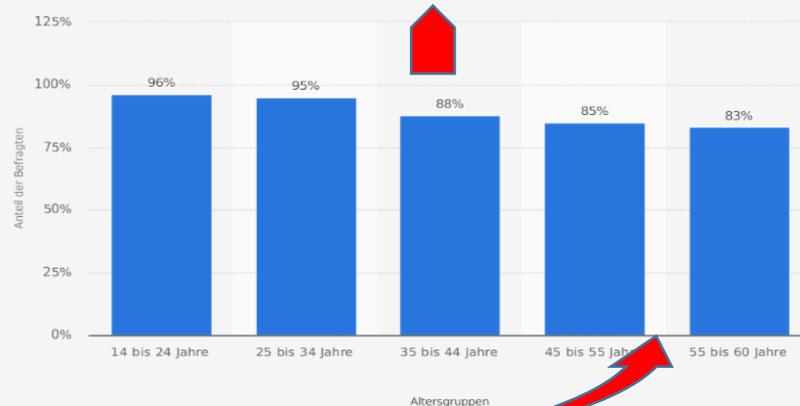
Demographische Fakten zur WhatsApp-Nutzung in Deutschland 2018: Im Durchschnitt nutzen 89,4% der 14 bis 60 Jährigen WhatsApp täglich oder mehrfach in der Woche!

Wenn noch jemand daran gezweifelt hatte, das WhatsApp tatsächlich in allen Altersklassen intensiv genutzt wird, dann wird er hier eines Besseren belehrt.

**Anteil der befragten Internetnutzer, die WhatsApp nutzen, nach Altersgruppen in Deutschland im Jahr 2017**



**Anteil der Befragten, die täglich oder mehrmals pro Woche privat einen Messenger-Dienst nutzen, nach Altersgruppen in Deutschland im Jahr 2018**



Die Digital-Champions wie Google, Facebook und Amazon prägen die **ERWARTUNGSHALTUNG ALLER NUTZER** bezüglich:

- **Einfachheit**
- **Geschwindigkeit**
- **Erreichbarkeit**
- **Transparenz**
- **Individualisierung**
- **Service**

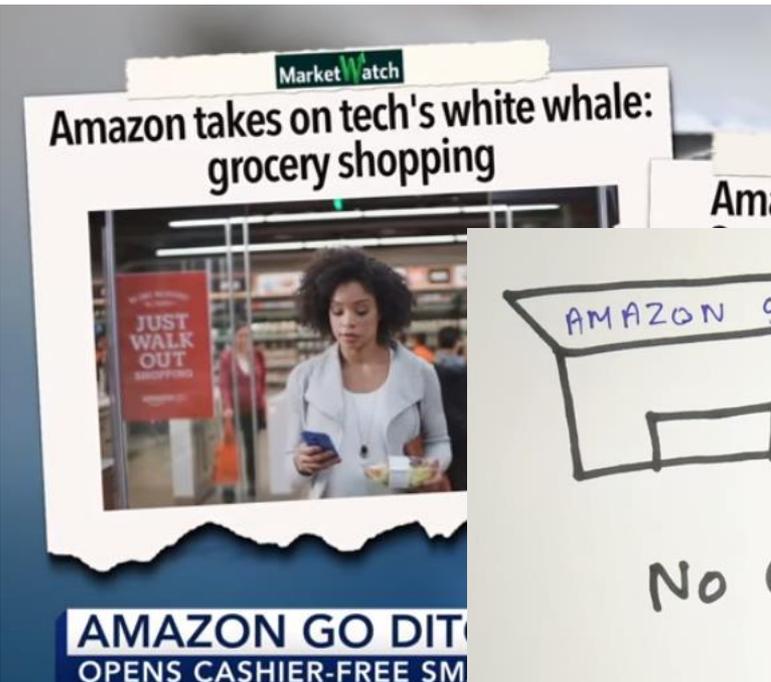


**Zum Jahresende stehen in Deutschland 10 Millionen Smartspeaker**

Doch der Anteil der Nutzung eines Streams über die Website eines Radioanbieters macht nur einen kleinen Teil der gesamten Audio

# Maximale Einfachheit

IST BRANCHENÜBERGREIFENDER STANDARD



## Elektrohändler Saturn eröffnet ersten kassenlosen Markt

08.05.2018 18:08 Uhr

vorlesen



Ab-scannen und direkt am Regal per App bezahlen, statt an der Kasse anzustehen: der neue Saturn-Markt in Innsbruck.

Bares oder Geldkarte müssen Einkäufer im neuesten Saturn-Markt nicht dabei haben. Die Elektrokette setzt in Österreich erstmals auf eine kassenlose Filiale. Personal soll deshalb nicht abgebaut werden.

Einkaufen ohne Wartezeit an der Kasse: Der Elektronikretailer Saturn hat am Donnerstag im österreichischen Innsbruck seine erste kassenlose Filiale eröffnet. Das Unternehmen will damit den stationären Handel besser mit dem Geschäft im Netz verbinden. Kunden können bei dem Pilotprojekt das gewünschte Produkt direkt am Regal bezahlen und den Laden verlassen. Möglich sei dies durch eine App, die den Preis der Waren scanne und den Bezahlvorgang via Kreditkarte oder PayPal regle, teilte das Unternehmen mit. Mit der Bezahlung wird automatisch die Diebstahlsicherung deaktiviert.

Laut Angaben des Handelsforschungsinstituts EHI aus Köln ist der "Saturn Express" der erste Markt mit kassenlosem Bezahlen in ganz Europa. Ob es bei dem Elektronikretailer zu weiteren Filialeröffnungen kommen wird, ist derzeit noch unklar.

# »...unsere Digitalstrategie...«



» ...unsere Strategie für das digital



**#PROFSKI**  
DIGITALE TRANSFORMATION

**Wie gehen SIE auf  
eine Gartenparty...auf  
der Sie niemanden  
kennen?**

# Enabeling the DJ

WAS MÜSSEN WIR TUN, DAMIT DIE LEUTE TANZEN?



ZUHÖREN



KURATIEREN &  
AUFBEREITEN

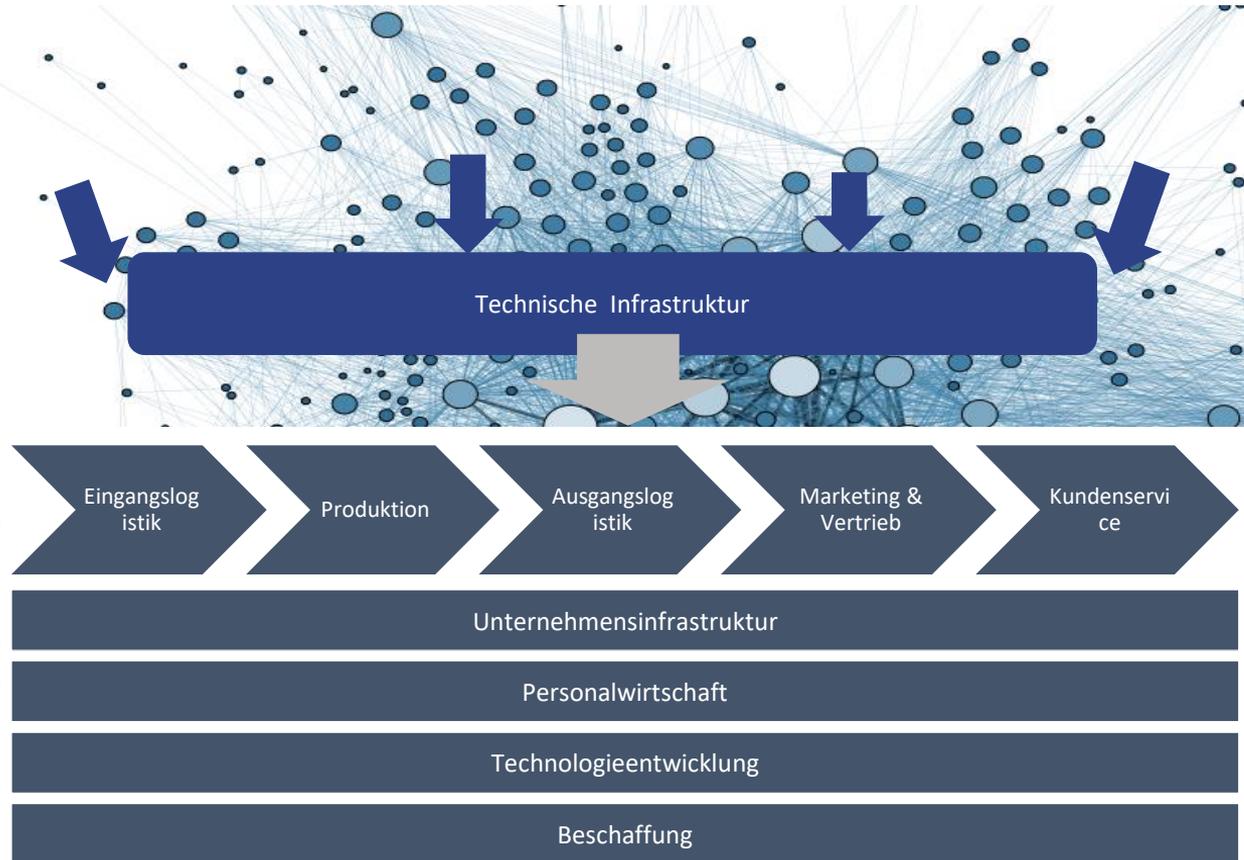


VERÖFFENTLICHEN  
(ZIELGRUPPEN)



INTERAGIEREN

# Zuhören – Neudefinition der Prozesse



# DER WEG DER DIGITALEN TRANSFORMATION

## KEY TAKE AWAYS

Verständnis	Bereitschaft	Zentrale Bereitstellung	Funktionale Bereitstellung
<ul style="list-style-type: none"><li>• Die Chef-Etage wird abgeholt und begeistert</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Das Unternehmen wird für die Zukunft richtig aufgestellt</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Der Umgang mit Inhalten wird organisiert</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• In verschiedenen Funktionsbereichen werden Handlungsempfehlungen umgesetzt</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Der Status Quo des Unternehmens wird analysiert (intern &amp; extern)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Es wird in die Lage versetzt, richtig zuzuhören</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Die Kollaboration im Unternehmen wird digitalisiert</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Strukturelle Veränderungen durch neue Geschäftsprozesse</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Ein Zielbild und eine Roadmap wird entwickelt</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Organisatorische Strukturen</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Die Kunden-Touchpoints werden konsistent sozialisiert</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Service: Der Kunde wird stärker einbezogen</li></ul>

# Kernfolgerungen Strukturwandel-Perspektive:

1. Die ökonomische Logik des Übergangs zur **Netzwerkökonomie** erfordert zum Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit eine Überprüfung der bestehenden Erlösbestandteile, Kompetenzen, Prozesse, Rollenverteilung anhand der Frage, ob es noch „die beste Lösung“ ist oder ob es statt Hierarchien, Silos, Abteilungen, Wertschöpfungsketten jetzt bessere Netzwerklösungen gibt.
2. Die **Marktmachtverschiebung** hin zum Endkunden in der Netzwerkökonomie erfordert ein absolutes Postulat der Kundenorientierung statt Lippenbekenntnis – deren Erwartungshaltung bezüglich Einfachheit, Verfügbarkeit, Service, Geschwindigkeit werden von den besten in der Welt, nicht früheren Branchen-Mitbewerbern gesetzt. Andere Stakeholder müssen nachrangig behandelt werden.
3. Der Anpassungsprozess ist ganzheitlich und als die alles **entscheidende Führungsaufgabe zu betrachten.**

# Geschafft!...Fragen?

Email: [INFO@PROFSKI.COM](mailto:INFO@PROFSKI.COM)

- FACEBOOK: [facebook.com/profski.klemens](https://facebook.com/profski.klemens)
- TWITTER: [twitter.com/KlemensSkibicki](https://twitter.com/KlemensSkibicki)
- LINKEDIN: [de.linkedin.com/in/skibicki](https://de.linkedin.com/in/skibicki)
- INSTAGRAM: [instagram.com/klemensskibicki](https://instagram.com/klemensskibicki)
- XING: [http://xing.com/profile/Klemens\\_Skibicki](http://xing.com/profile/Klemens_Skibicki)
- WIKIPEDIA: [https://de.wikipedia.org/wiki/Klemens\\_Skibicki](https://de.wikipedia.org/wiki/Klemens_Skibicki)

Wenn Sie eine (um einige Bilder gekürzte) Version dieser Präsentation haben wollen, schicken Sie eine Email mit dem Betreff

**„Cham, 10.10.2018“ an: [info@profski.com](mailto:info@profski.com)**