

Quelle: werbeplanung.at

Adresse: <http://werbeplanung.at/news/marketing/warum-man-bei-der-digitalen-transformation-nicht-auf-den-mitbewerb-schauen-sollte/3.838.215>

Datum: 11.10.2016, 12:06

Marketing

Warum man bei der Digitalen Transformation nicht auf den Wettbewerb schauen sollte

Stephanie Ogulin, bei ambuzzador für den Geschäftsbereich „Digitale Strategie“ verantwortlich, berichtet für Werbeplanung.at von der CeBIT Konferenz d!conomy in Düsseldorf

10.10.2016

[Stephanie Ogulin](#)





Stephanie Ogulin von ambuzzador berichtet für Werbeplanung.at von der CeBIT Konferenz d!conomy in Düsseldorf. © Stephanie Ogulin

Was haben Löwe Carsten Maschmeyer, der humanoide Roboter Pepper und Cyborg Hannes Sjöblad gemeinsam? Sie alle waren auf der 2. CeBIT Konferenz [d!conomy](#) in Düsseldorf. Dort sprachen sie über die voranschreitende Digitalisierung und ihre transformierende Auswirkung auf Geschäftsmodelle.

Wie (oder besser gesagt wem) gelingt digitale Transformation? Schon zu Beginn spricht Rolf Schumann, CTO und Head of Innovation bei SAP SE aus, was viele denken: „Innovation passiert nur dann, wenn Unternehmen mit dem Rücken zur

Wand stehen.“ CEOs, CMOs und CTOs müssen verstehen, welche Kraft die Digitalisierung auf die Veränderung von Geschäftsmodellen ausübt. Digitalisierung kann ihre volle Kraft nur dann entfalten, wenn Kernprozesse vereinfacht und digitalisiert werden, neue Geschäftsmodelle aus dem Blickwinkel des Kunden disruptiert werden und der kulturelle Wandel im Innen und Außen gestärkt wird (Dr. Karten Wildberger, Chief Markets Officer E.ON SE).

Markus Haas, COO der Telefonica Deutschland Holding AG hat einen guten Namen dafür: „Operational Excellence“. Als entscheidenden Erfolgsfaktor sieht er außerdem die Partnerschaft mit anderen Wissens- und Datenträgern. Philipp Depiereux, CEO & Founder der etventure GmbH fasst zusammen: „Schauen Sie in der Digitalisierung nicht auf den Mitbewerber und siedeln Sie das Projekt nicht ausschließlich beim CTO an, denn das führt zu einem Scheitern!“

Shareconomy

Wie gelingt digitale Transformation von Produkten & Geschäftsmodellen? Auf Herstellerseite definieren Bosch Siemens Haushaltsgeräte (BSH) ihre Rolle in einer vernetzten Welt völlig neu. Mittels Open Source Software Developer Plattformen lädt BSH zu innovativen Dialogen mit Entwicklern. Der Shareconomy antwortet BSH mit dem „weWash“-System (Vernetzte Waschmaschinen für Haushaltsgruppen) und „myKie“ ist BSHs Antwort auf die Integration künstlicher Intelligenz im Assistenzbereich der Küche – dem für BSH wichtigsten Consumer Touchpoint,.

Als Dienstleister verschreibt sich die Deutsche Postbank AG in der

Transformation offensiv der Perfektionierung des digitalen Serviceerlebnisses. Philip Laucks, Chief Digital Officer, nennt dabei rund 50 Prozent des EBITDA als guten Benchmark wenn es um Kennzahlen zum Innovationsvolumen geht.

Wenn Maschinen miteinander reden

Wie sieht die digitale Transformation der Zukunft aus? „Heute schon ist es im Vodafone-Netz so, dass mehr Maschinen miteinander reden als Menschen. Und das ist erst der Anfang!“ leitet Alexander Saul, Geschäftsführer Enterprise Vodafone GmbH. Als Provider sieht er es als seine Herausforderung, zu erkennen, was entlang der Wertschöpfungskette, etwa von der Industrie oder Zulieferern gebraucht wird. Denn auch hier ist Kollaboration der Schlüssel zum Erfolg.

Welche Geschäftsmodelle entstehen aus digitalen Technologien? Steffen Kottkamp, General Executive Manager der MackMedia Group (besser bekannt als die Gesellschafter des Europapark Rust) begegnet der digitalen Transformation sportlich. Unter vollem Bewusstsein, dass die Technologie Virtual Reality das Hauptgeschäft (i.e. den Vergnügungsparkbesuch) völlig disruptieren könnte, entwickeln die Europaparkler das Konzept „Pimp my ride!“. Aus der vermeintlich langweiligen älteren Achterbahn wird dank Virtual Reality Brille ein unvergessliches multi-sensorisches Erlebnis, das (international) seinesgleichen sucht. PR-Effekt – [BBC](#) hat berichtete ausführlich darüber – inklusive!

Nico Schwartze von der gesetzlichen Krankenversicherung AOK Nordost zählt Telematik & Vernetzung zu den Erfolgsbringern in seinem Betrieb. Am spannendsten dabei finde ich, dass die Weitergabe meiner (Gesundheits)Daten in

der [FitMit AOK App](#) mit Prämien belohnt wird.

Cyborg trifft Roboter

Hannes Sjöblad berichtet uns vom Leben als Cyborg. Der Schwede hat sich bei einer Implantats-Party einen fingernagelgroßen Chip unter die Haut in der Hand spritzen lassen, um aus dem Handgelenk heraus Türen zu öffnen, Zahlungsvorgänge zu bestätigen oder das Handy zu entsperren.

Pepper, der humanoide Roboter von SoftBank Robotics, zeigt uns, wie er mit einem seiner Erzeuger interagiert. Der kleine Roboter ist bereits vielfach im Handel im Einsatz (etwa vorwiegend im asiatischen Raum). Pepper reagiert auf Bewegungen und Fragen eines Menschen und erkennt Emotionen. Berührungen wie ein Anfassen an der Schulter, ein High-Five oder ein Streicheln über den Kopf erkennt Pepper und reagiert darauf. Ich bin fasziniert!

Auch StartUps kommen in der Konferenz nicht zu kurz. Carsten Maschmeyer von Maschmeyer Group füllt den Vortragssaal an diesem zweiten Konferenztag bis auf den letzten Platz. Seine Antwort auf die Frage nach dem langfristigen Erfolgsgeheimnis für GründerInnen: Vertrieb – Leadership – Netzwerk – Kommunikation. Sein Fazit zur Digitalisierung „Digitalisierung ist für mich Internetisierung.“

 d!conomy

 Stephanie Ogulin

 ambuzzador

Das könnte Sie auch interessieren



Marketing

Thomas Saliger, XXXLutz: „Kontinuität ist nicht zu unterschätzender Wert in der Werbung“



Marketing

Neuer Auftritt der Tourismusmarke Wien: „Jetzt

Das
aus
Und da
was
g



gadgetsfans.com - Gesponsert

Wie kannst du dein Fahrzeug kostengünstig durch dein Smartphone verfolgen?



useful4real.com - Gesponsert

Spionagetechnik Wird Günstiger. Verfolge Dein Fahrzeug Mit Deinem Smartphone!

empfohlen von  outbrain