

Digitale Transformation

Das Management des Strukturwandels
beginnt im Kopf

Prof. Dr. Klemens Skibicki | Leipzig, 12.09.2017



**GELERNTES KANN EIN
PROBLEM SEIN**

„DIGITAL“ ?«

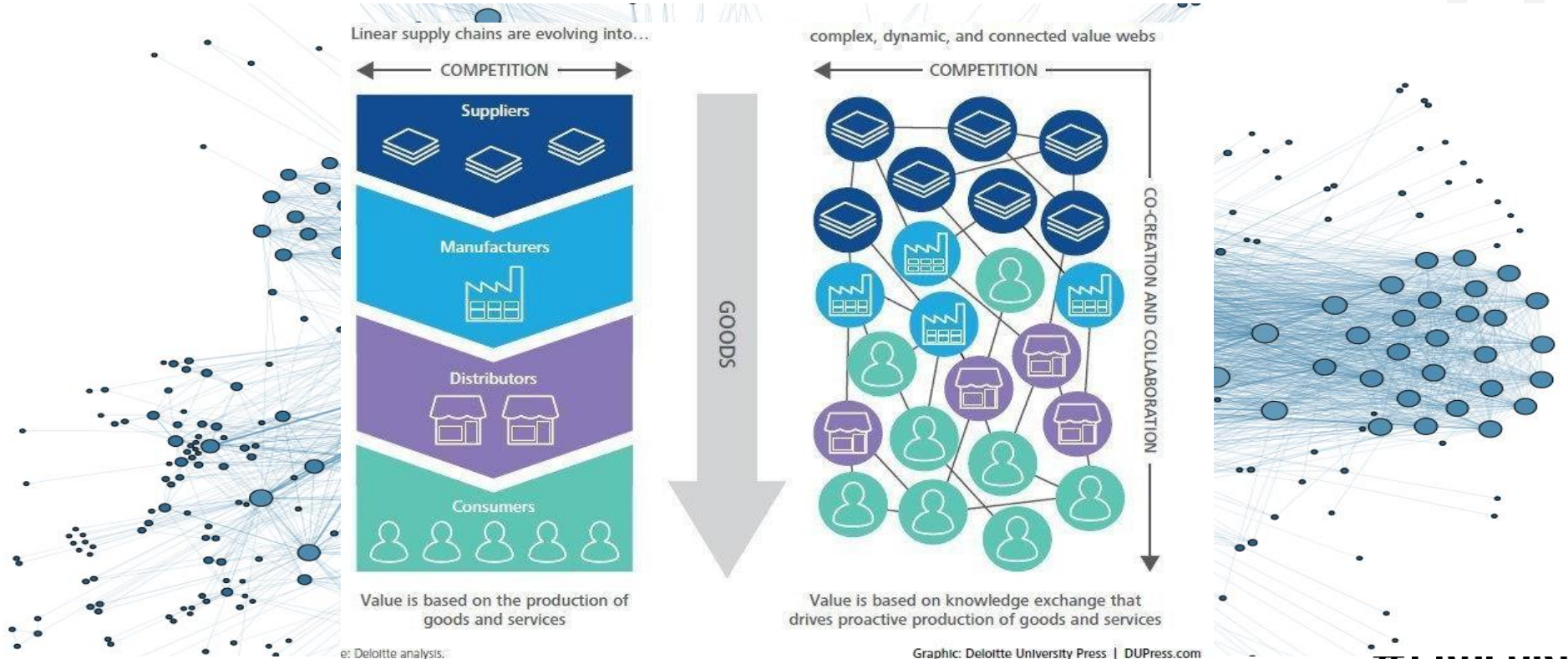
...meine Erfahrung in Vorstandsetagen...

»Wenn Sie einen
Scheißprozess digitalisieren,
dann haben Sie einen scheiß
digitalen Prozess«

Thorsten Dirks, ehemaliger CEO Telefonica
Deutschland

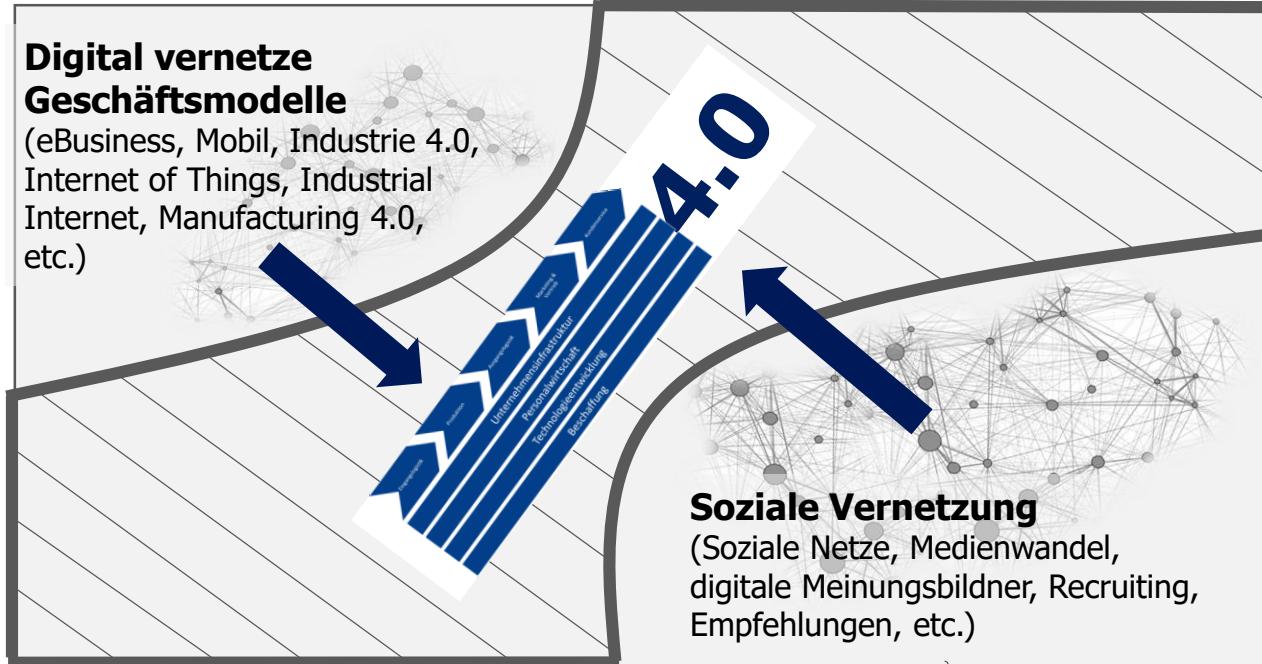
Transformation & soziale Vernetzung

VERÄNDERTE RAHMENBEDINGUNGEN UND ZUKUNFTSICHERE WERTSCHÖPFUNG



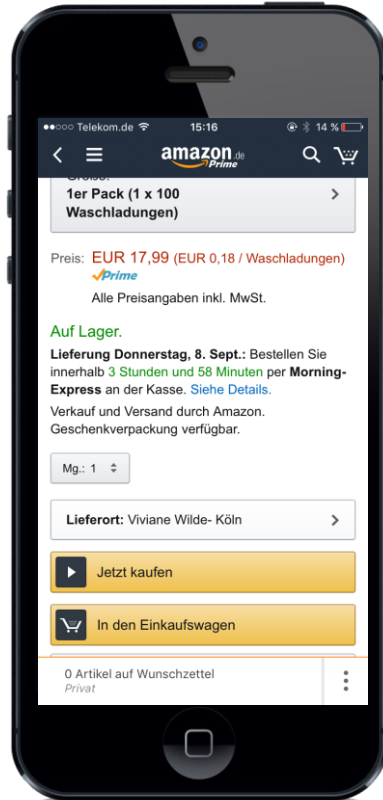
Transformation & soziale Vernetzung

VERÄNDERTE RAHMENBEDINGUNGEN UND ZUKUNFTSICHERE WERTSCHÖPFUNG



Maximale Einfachheit

IST BRANCHENÜBERGREIFENDER STANDARD



Vernetzte Menschen

Die größten Populationen

1	Facebook	2.0002.000.000
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	900.000.000
7	Instagram	700.000.000
8	Linkedin	500.000.000
9	USA	321.000.000
10	Twitter	320.000.000

»Menschen machen das, was sie immer schon machen wollten....nur einfacher!«

GESPRÄCHSPRINZIP „GARTENPARTY“



Photo by jens johnsson on Unsplash

#PROFSKI
DIGITALE TRANSFORMATION

Einfachheit

MENSCHEN MACHEN WAS SIE IMMER GEMACHT HABEN...NUR EINFACHER





Klemens Skibicki

Edit Profile

News Feed

Messages

Events

Photos

Skibicki

Saved

PAGES

Convidera

Reed

Pages Feed

Like Pages

Create Page

Create Ad

GROUPS

Camyuva-Kandidaten

Deutsche Gründer...

CANDY SHOP Co...

Social Entreprene...

Digitale Transform...

Manage Your Groups

Create Group



Torsten Panzer

nach Hamburg und Mannheim jetzt ein Wochenende in der Heimat #Rösrath #Kölle - T.G.I.F. & allen ein schönes Wochenende!

Gefällt mir · Kommentieren · @torsten_panzer on Twitter · vor etwa einer Stunde via Twitter ·

Ursula Fritz gefällt das.

Schreibe einen Kommentar ...



Alexander Schmitz

Nur noch per pn zu erreichen.... Bis dahin

Gefällt mir · Kommentieren · Teilen · vor etwa einer Stunde in der Nähe von Kirchharten ·



Rico Aldar

Was gibt's im Feierabendstau schöneres als die alte vain:trash Platte in der Seitentür zu finden?! Großartige Jugendsünde

Gefällt mir · Kommentieren · vor etwa einer Stunde in der Nähe von Leverkusen ·

5 Personen gefällt das.

Alle 5 Kommentare anzeigen



Philipp Blomkvist so heftig! hab mich bei den gigs gar nicht getraut zu tanzen. bei der extremistischen Anhängerschaft. alle tätowiert, Lederkappe, Nippelring. puuuuh vor 54 Minuten via Handy · Gefällt mir · 1



Michèl Passin Mega!

vor 42 Minuten · Gefällt mir

Schreibe einen Kommentar ...

Jeannine Grando und 3 andere Personen

2 Veranstaltungen heute

8 MyCalendar - Birthdays-Anfragen

20+ weitere Anwendungsanfragen ausstehend

Facebook © 2012

Deutsch · Datenschutz ·

Impressum/Nutzungsbedingungen · Mehr

Informationsüberfluss...

... FÜHRT ZU NEUEN FILTERN



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

Buyers Trust Their Professional Networks

When looking for recommendations on products and services, an overwhelming majority of B2B buyers turn to their colleagues when narrowing down their lists of options.



76
%

prefer to work with vendors recommended by someone they know,

73
%

prefer to work with sales people recommended by someone they know and

65
%

say their network is critical for checking references.

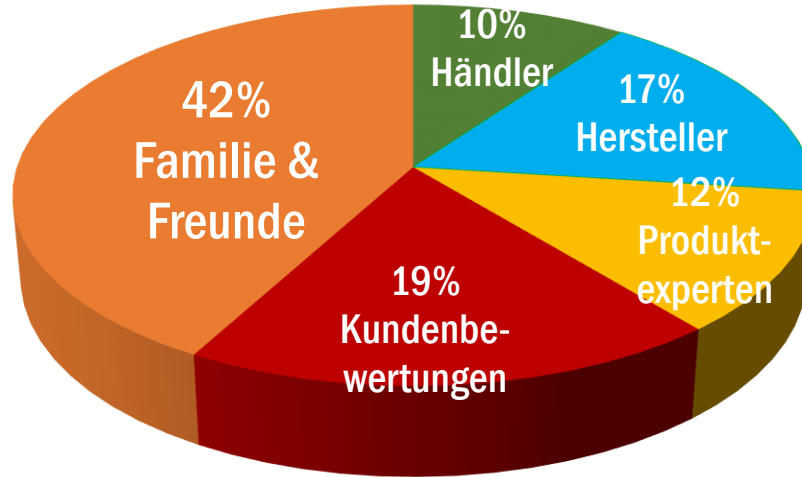
» Menschen haben Zugriff auf Menschen, denen sie mehr vertrauen und denen sie lieber zuhören... Immer, überall!«



Social, Local, Mobile in Echtzeit

SOLOMO

“Auf wen Konsumenten beim Einkauf hören”: Familie und Freunde üben den größten Einfluss aus.

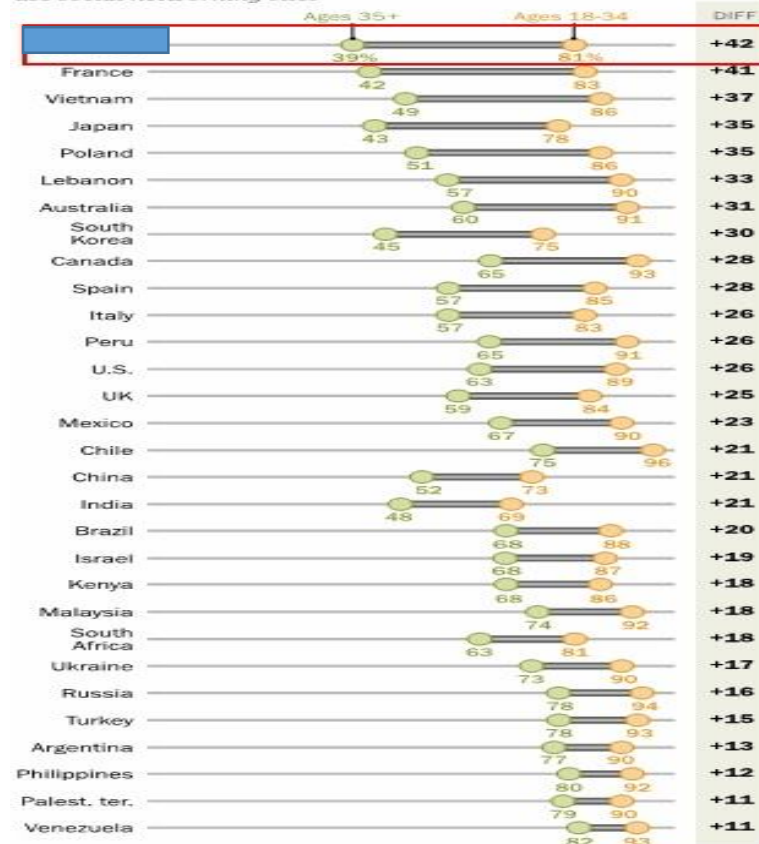


Die digitale Kluft

EINE MANAGEMENT HERAUSFORDERUNG

The social media age gap

Adult internet users or reported smartphone owners who use social networking sites



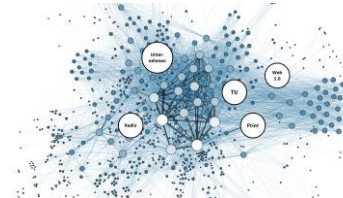
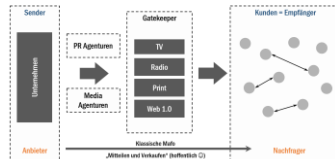
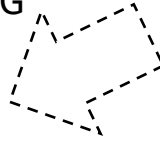
Note: Based on those who say they use the internet at least occasionally (Q70) or report owning a smartphone (Q72). Burkina Faso, Ethiopia, Ghana, Indonesia, Nigeria, Pakistan, Senegal, Tanzania and Uganda excluded due to insufficient sample size. Only statistically significant differences shown.

Source: Spring 2015 Global Attitudes survey. Q74.

PEW RESEARCH CENTER

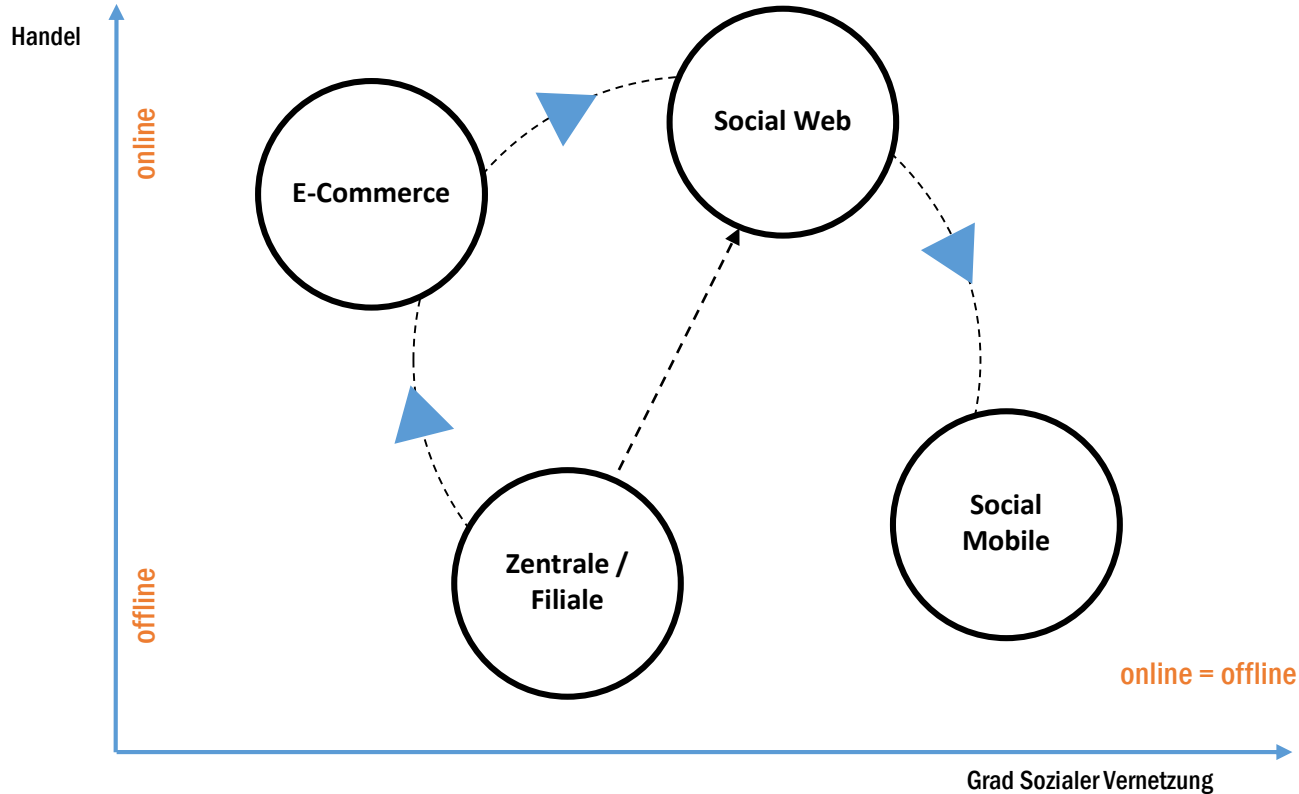
Die digitale Kluft

EINE MANAGEMENT HERAUSFORDERUNG



„Nähe“ neu definieren

VERHALTENSWEISEN DER ANDEREN MARKTSEITE VERSTEHEN LERNEN



Enabling the DJ

WAS MUSS MAN TUN DAMIT DIE LEUTE TANZEN?



ZUHÖREN



KURATIEREN
&
AUFBEREITEN



VERÖFFENTLICHEN
(ZIELGRUPPEN)



INTERAGIEREN

„Gartenparty“ – Zuhören, Positionieren, Einbinden!

BEISPIEL METZGEREI HACK

Metzgerei Hack
1. Juni um 11:59 · 🌐

Bist Du unser/e neue/r Auszubildende/r im Verkauf?
Warum solltest Du Dich bei der Metzgerei Hack als Auszubildende/r bewerben?
Dieser Beruf ist anders ist als die meisten denken: Abwechslungsreich und kreativ: Verkauf, Partyservice, Beratung und Planung von privaten & Firmenfeiern, Platten legen, dekoration vom Laden, Präsentation der Waren und vieles mehr. Wir sind ein sehr freundliches Team und haben auch freundliche Kunden. Die Chancen, das Du n...
übernomme... [Mehr anzeigen](#)


Prof. Dr. Klemens Skibicki - Profski
6. Juni um 17:00 · 🌐

...sehr schönes Beispiel Mitarbeiterakquisition....oder wie eine kleine Metzgerei zum Social Media Star wurde....so dass man da einfach arbeiten will....so gut gemacht, dass ich dachte es wäre ein Fake...und wenn es das wäre, einfach in Realität umsetzen...#profski

Metzgerei Hack Aber wir sind wirklich echt!

Gefällt mir nicht mehr · Antworten · Nachricht senden · 👍 3 · 6. Juni um 17:31

BERUFSWUNSCH: „IRGENDWA“



KOMM ZU UNS UND WERDE FACHVERKÄUFERIN!

👍 🗨️ 📄 2446

1719 Mal geteilt



Ich glaub´es hackt! Wie die Metzgerei Hack um Azubis wirbt | Recrutainment Blog

Ich glaub´es hackt! Wie die Metzgerei Hack um Azubis wirbt 5. Juni 2016
Ausbildung, Ausbildung | Ausbildungsmarketing, Employer Branding,...

BLOG.RECRUTAINMENT.DE

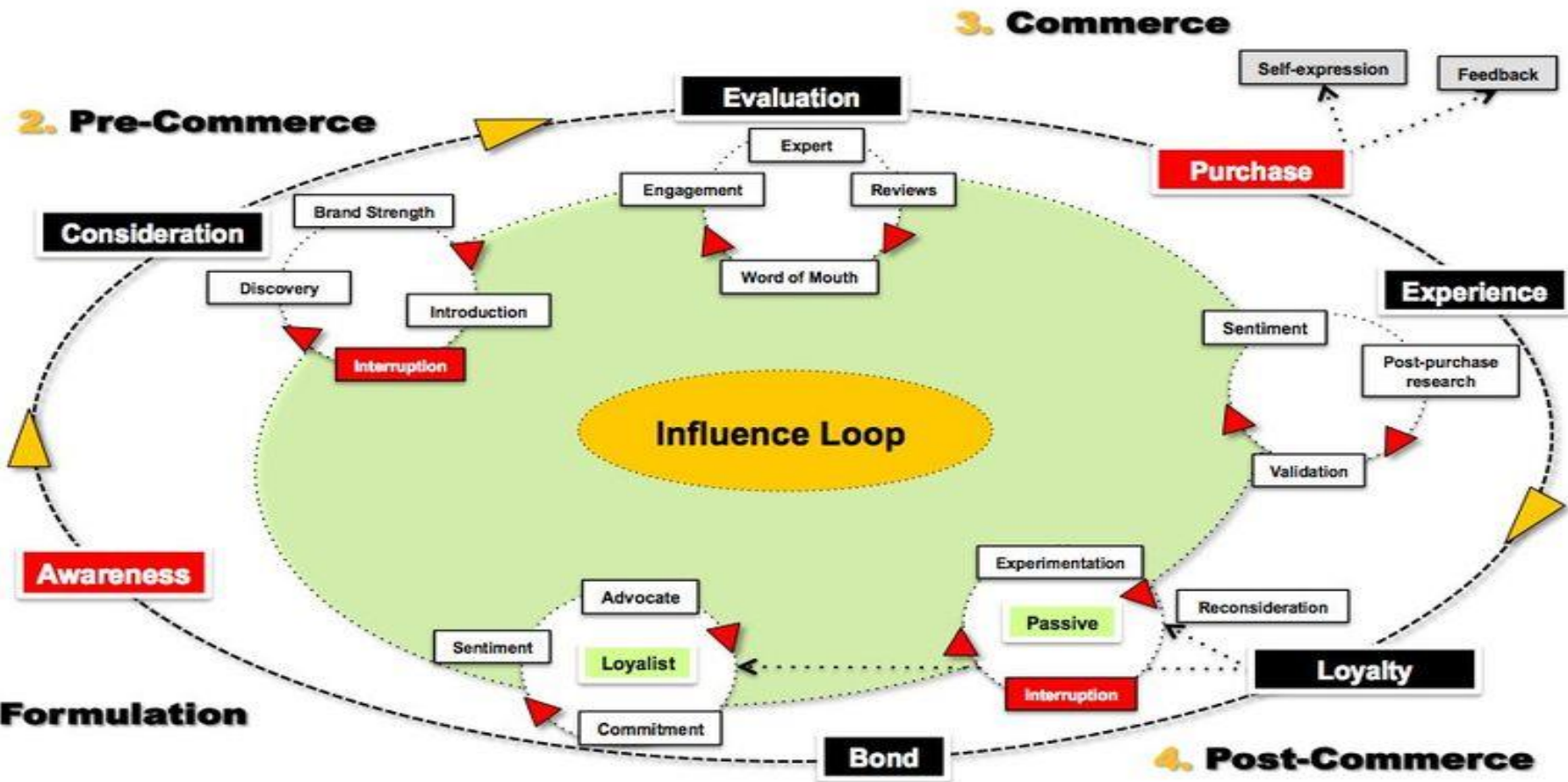
6256 erreichte Personen [Beitrag bewerben](#)

👍 Gefällt mir 🗨️ Kommentieren ➦ Teilen

👍 Peter Heep, Andreas Ess und 15 weitere Personen [Top-Kommentare](#)

2 Mal geteilt

The Dynamic Customer Decision Journey



Die digitale Kluft

EINE MANAGEMENT HERAUSFORDERUNG



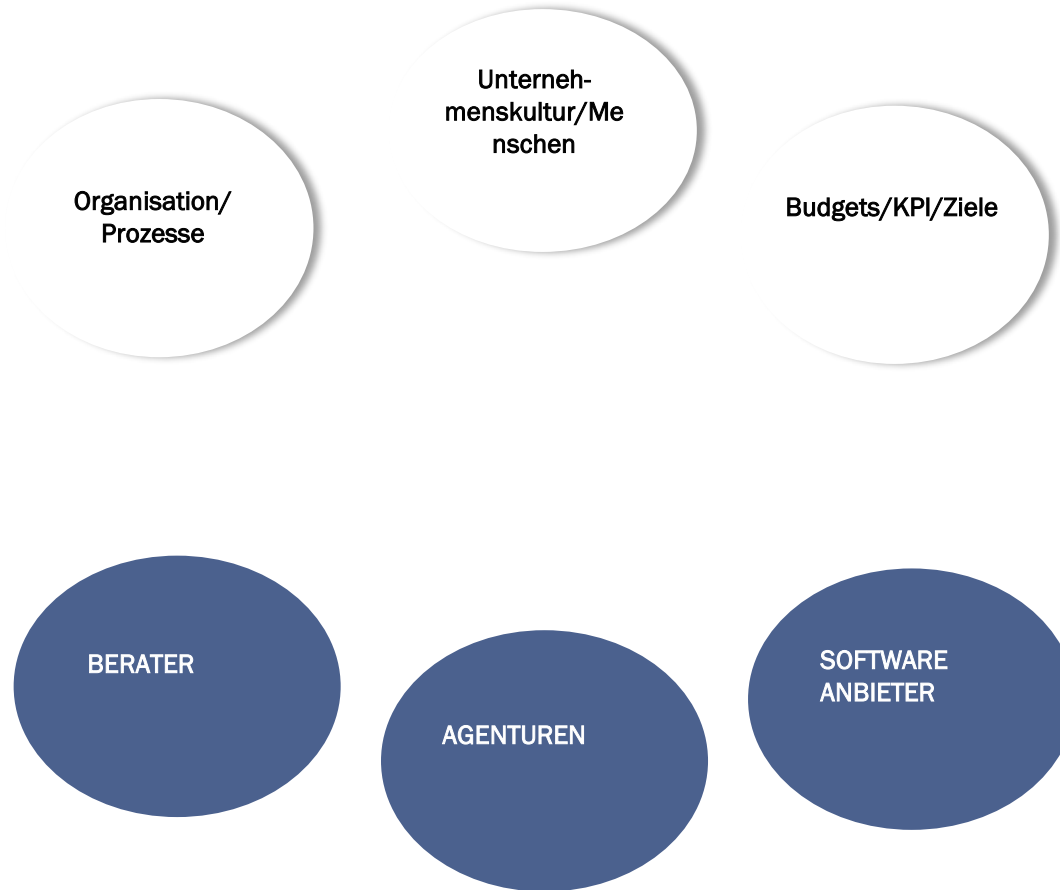
Digitale Transformation

KEY TAKE AWAYS

- Anpassung der Geschäftsmodelle, Unternehmensstruktur und Unternehmenskultur hin zu weniger Hierarchie und Push-Kommunikation hin zu mehr Zuhören, Dialog und Einbinden von Stakeholdern....über Inhalte, die in DEREN Augen gut sind!
- Größere „Nähe“ zu Stakeholdern (auch Mitarbeiter) durch Daten und Dialoge in deren jeweiligen INDIVIDUELLEN sozialen Kontext ermöglicht BESSERE Entscheidungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette...in den Augen der Kunden!
- Aus Wertschöpfungsketten werden agile Wertschöpfungs-Netzwerke auf Basis Datengetriebener Modelle und Dialogisch-einbindender Kommunikation.
- Führung und Vorleben wird essentiell - mehr als je zuvor zuhören und „mitnehmen“!
- ONLINE und OFFLINE...mehr enges Sowohl als Auch als entweder oder

DER WEG DER DIGITALEN TRANSFORMATION

Das Problem der Entscheider



**Es geht uns doch
gut?!**

»DIE SCHWIERIGKEIT LIEGT
NICHT DARIN, DIE NEUEN IDEEN
ZU FINDEN, SONDERN DARIN,
DIE ALTEN LOSZUWERDEN«

JOHN MAYNARD KEYNES

DER WEG DER DIGITALEN TRANSFORMATION

KEY TAKE AWAYS

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

Maximale Einfachheit

IST BRANCHENÜBERGREIFENDER STANDARD





Wenn Sie eine (um einige Bilder gekürzte) Version dieser Präsentation haben wollen, schicken Sie eine Email mit dem Betreff „Leipzig, 12.09.2017“ an: info@profski.com

Anfragen für:

- Keynotes
 - Executive Workshops
 - Executive Training
 - Markenkern und Brand Persona Entwicklung
- an: info@profski.com

KONTAKT

- FACEBOOK: facebook.com/profski.klemens
- TWITTER: twitter.com/KlemensSkibicki
- LINKEDIN: de.linkedin.com/in/skibicki
- INSTAGRAM: instagram.com/klemensskibicki
- XING: http://xing.com/profile/Klemens_Skibicki