



VERANSTALTUNG NETZ16

DIGITALISIERUNG

**„THE ELECTRIC LIGHT DID NOT
COME FROM THE CONTINUOUS
IMPROVEMENT OF CANDLES.“**

Oren Harari, University of California, Berkeley

WARUM DIGITALISIERUNG EIN HYPE IST

DON'T BE EVIL



80-ER JAHRE...

COMPUTER ? HABEN WIR !



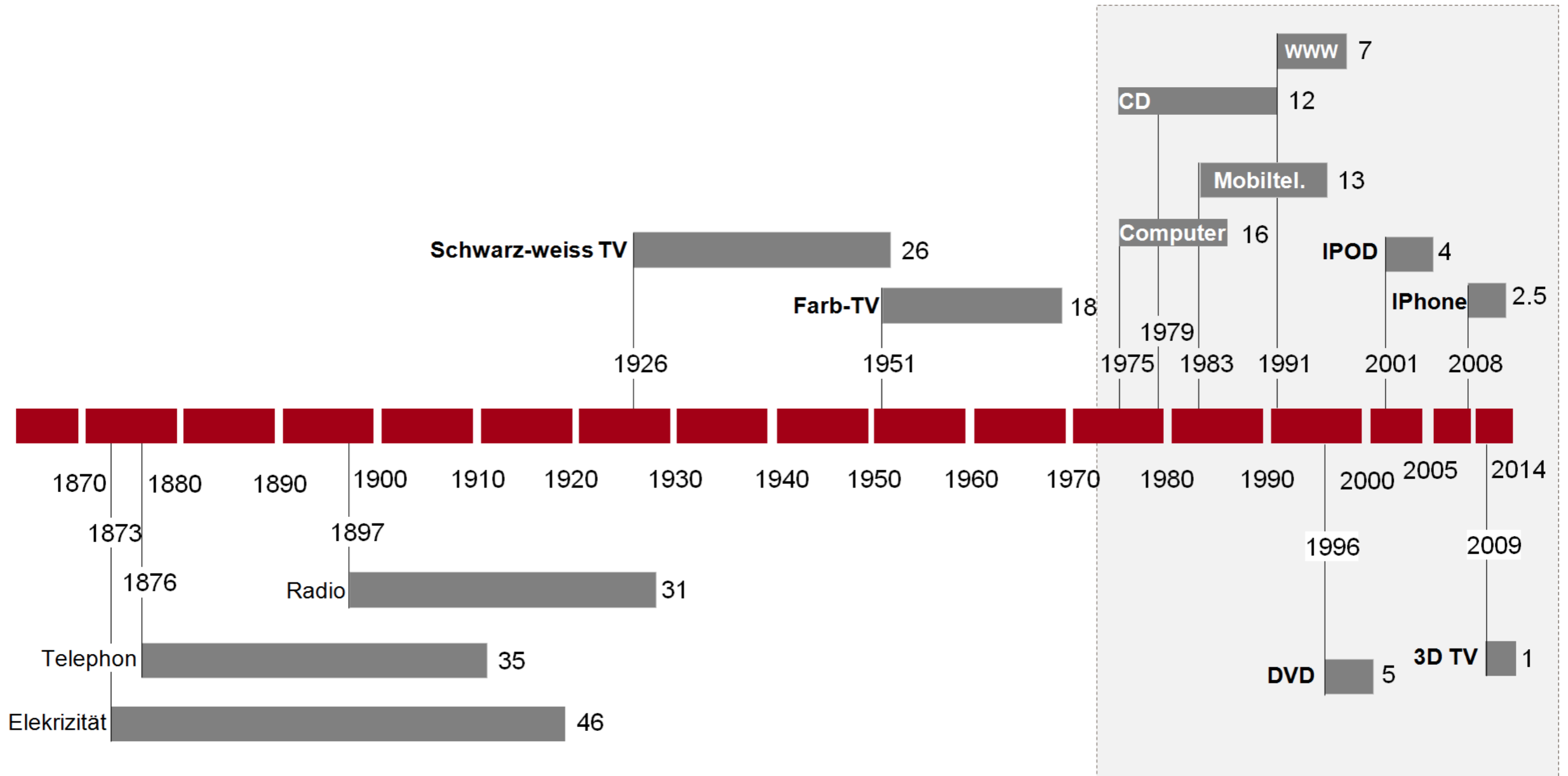
TIMES ARE CHANGING

DIGITAL IS A LIFESTYLE – NOT A TECHNOLOGIE...



DIE DIGITALISIERUNG FORCIERT IMMER KÜRZERE DURCHDRINGUNGSZEITEN

Jahre welche für eine Innovation benötigt wurden, bis sie durch ¼ der Bevölkerung genutzt wurden



BESCHLEUNIGENDE FAKTOREN...



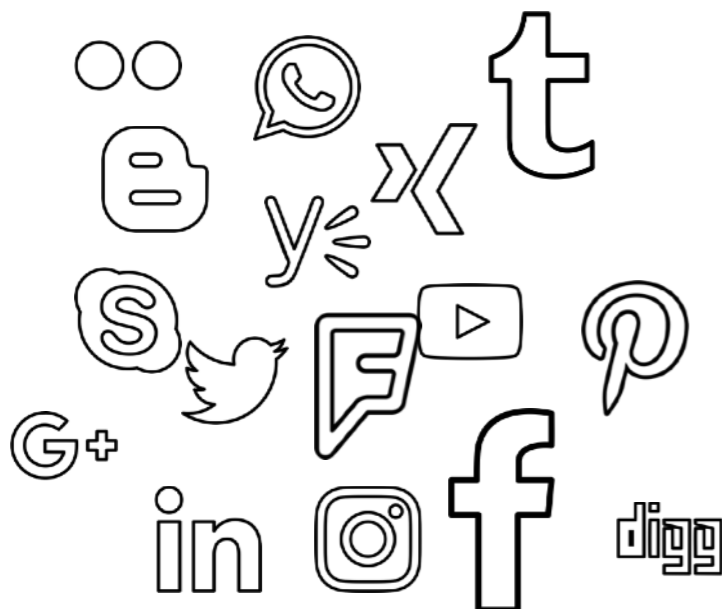
BIG DATA



CLOUD TECHNOLOGIES



SENSORIK



SOCIAL MEDIA



MOBILE GERÄTE

Neue Technologien beschleunigen
Informationen und ermöglichen so
der Gesellschaft ihre **Bedürfnisse**
besser zu erfüllen.

WOVON REDEN WIR DENN...

		Industrielle Wertschöpfungskette			
		Forschung & Entwicklung	Produktion & Logistik	Verkauf & Marketing	Nutzung & Kundenservice
Vernetzungsebene	Prozessebene	Kern von DIGITALISIERUNG			
	Gerätegruppen/ Maschinenpark		Kern von Industrie 4.0		Kern von Internet of Things
	individuelle Geräte/ Maschinen				

- ▶ I4.0: Digitale Produktion & Logistik durch vernetzte Maschinen und Produktkomponenten
- ▶ IoT: Vernetzte Produkte digitalisieren den Kundenservice und die Produktnutzung
- ▶ Digitalisierung: Digital verbundene Prozesse für eine zunehmend autonome Wertschöpfung

**HOW TO BE
SUCCESSFUL**

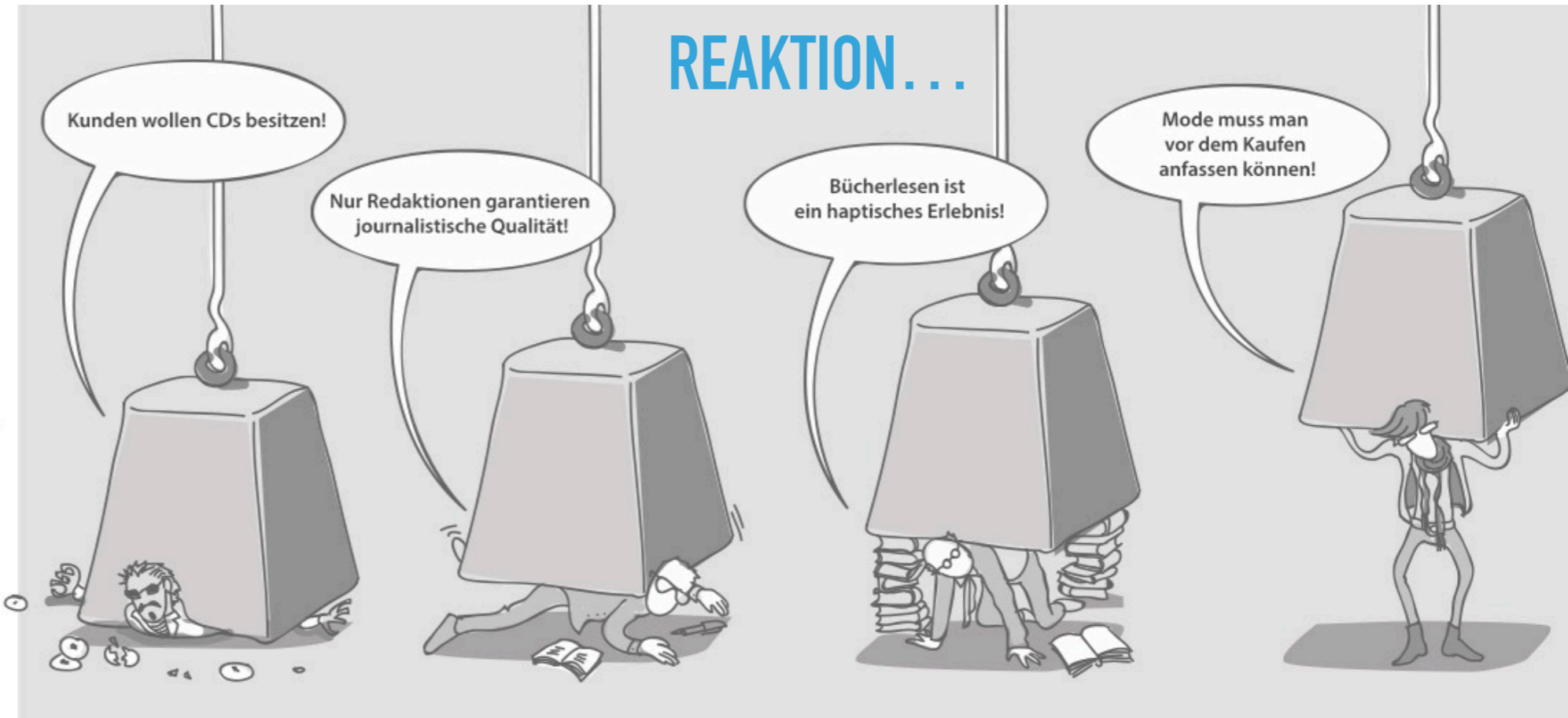
**„WENN SIE EINEN SCHEISSPROZESS
DIGITALISIEREN, DANN HABEN SIE
EINEN SCHEISS DIGITALEN
PROZESS.“**

Clayton Thorsten Dirks, CEO Telefonica

WARUM ES SCHEITERT...

WIR SIND NICHT DIGITALISIERBAR...

DIGITALISIERUNG...



REAKTION...



**DIE DIGITALE
TRANSFORMATION MUSS
VON DER
UNTERNEHMENSSPITZE
PRIORISIERT UND
VORANGETRIEBEN WERDEN.**

Digital Leadership

A black and white photograph of a person in a suit holding three wooden blocks that read "WE RESPECT YOU". The person is wearing a dark suit jacket, a white shirt, and a dark tie. The wooden blocks are held in their hand, and the text "WE RESPECT YOU" is printed on them in bold, black, sans-serif capital letters. The background is dark and out of focus.

CUSTOMER & PARTNER ENGAGEMENT

KUNDEN UND PARTNER SIND DIE TREIBENDEN KRÄFTE DER DIGITALEN TRANSFORMATION. DAS ZIEL FÜR UNTERNEHMEN IST ES FOLGLICH, DEREN ERWARTUNGEN UND ANFORDERUNGEN ZU VERSTEHEN UND DIESEN MÖGLICHST SCHNELL GERECHT ZU WERDEN.



**DIE QUALIFIZIERUNG VON
MITARBEITERN FÜR DIE
DIGITALE TRANSFORMATION
SOLLTE
UNTERNEHMENSWEIT VON
STATTEN GEHEN.**

Digital Empowerment



BUSINESS MODEL INNOVATION

DIE FORTLAUFENDE ÜBERPRÜFUNG BESTEHENDER GESCHÄFTSMODELLE AUF DIGITALISIERUNGSPOTENZIALE UND -NOTWENDIGKEITEN IST EIN MUSS.

UNTERNEHMEN SOLLTEN NEUE DIGITALE GESCHÄFTSMODELLE AKTIV ENTWICKELN.



**IM DIGITALEN RAUM HABEN
VERSCHIEDENE PLATTFORMEN
EINE ZENTRALE ROLLE
ÜBERNOMMEN. UNTERNEHMEN
MÜSSEN AUF DIESEN
PLATTFORMEN PRÄSENT SEIN,
EINFLUSS AUF SIE NEHMEN ODER
SOGAR SELBST EINE PLATTFORM
ENTWICKELN UND BETREIBEN.**

Digital Platform Management



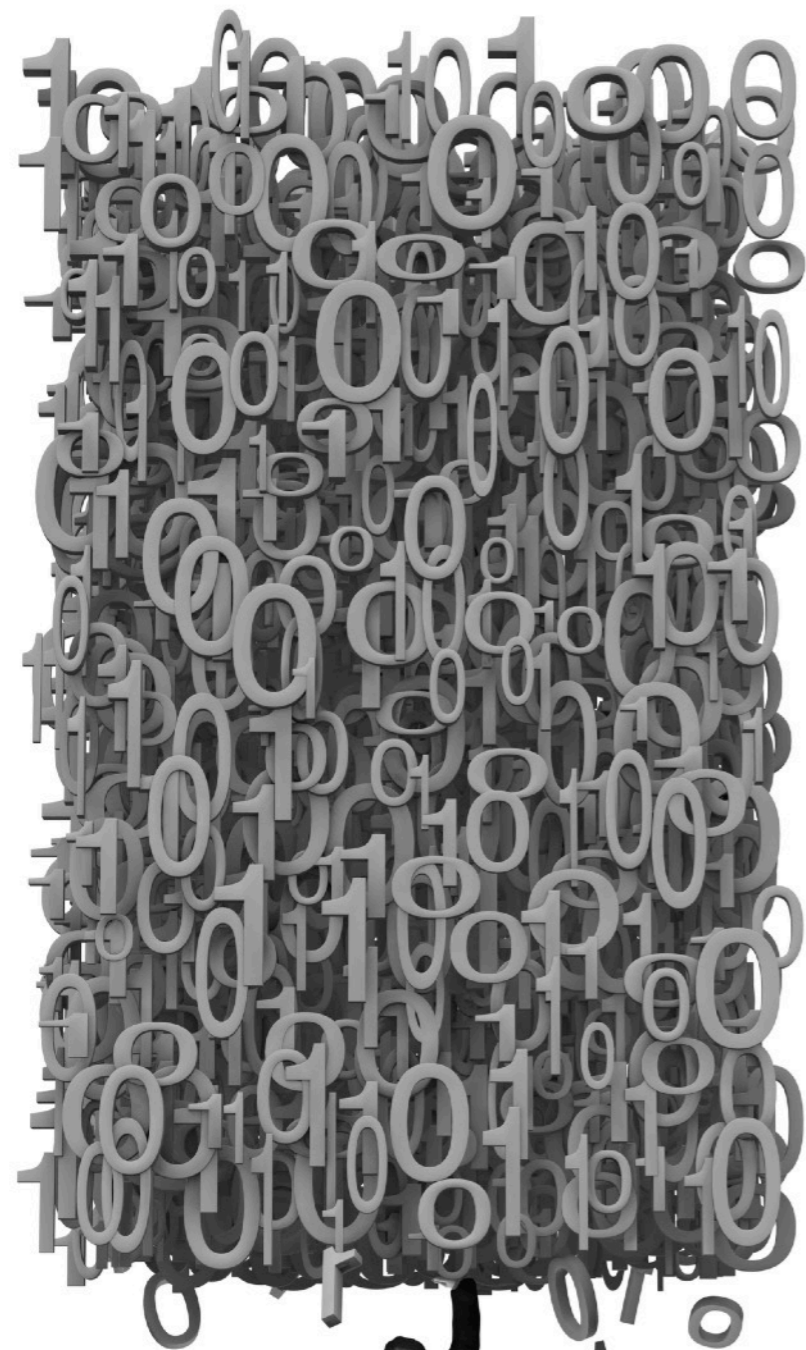
IT ARCHITECTURE TRANSFORMATION

**VERALTETE IT-ARCHITEKTUREN
MÜSSEN KOMPLETT ÜBERARBEITET
UND ERNEUERT WERDEN.
DIE AUSLAGERUNGEN IN CLOUD-
SERVICES IST AUS GRÜNDEN DER
SKALIERBARKEIT, INNOVATION UND
SICHERHEIT ABSOLUT
EMPFEHLENSWERT**



**PROZESSOPTIMIERUNG UND
EFFIZIENZSTEIGERUNG
ERFORDERT EIN PERMANENTES
IT-ENGAGEMENT**

**Process Digitisation &
Automation**



DATA-DRIVEN AGILITY

**DIE STETIGE
AUSWERTUNG VON
ENTSTEHENDEN DATEN
IST UNUMGÄNGLICH.**



Information systems



Cyber security

Mobile devices

Computer

SYSTEME UND PROZESSE MÜSSEN KONTINUIERLICH IN BEZUG AUF SICHERHEIT UND COMPLIANCE ÜBERPRÜFT UND WEITERENTWICKELT WERDEN.

Digital Security & Compliance



SCHAFFEN WIR DAS ?

JO, WIR SCHAFFEN DAS

GUTE NACHRICHT...

DIE DIGITALE TECHNOLOGIE IST IHR FREUND...

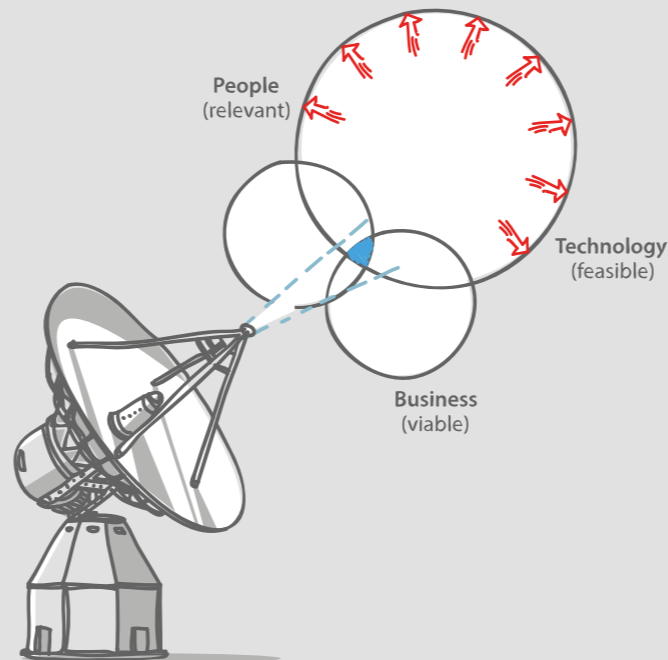
RADIKALE KUNDENORIENTIERUNG



KUNDENDATEN
SOZIALE NETZWERKE
BETA-TESTS

....

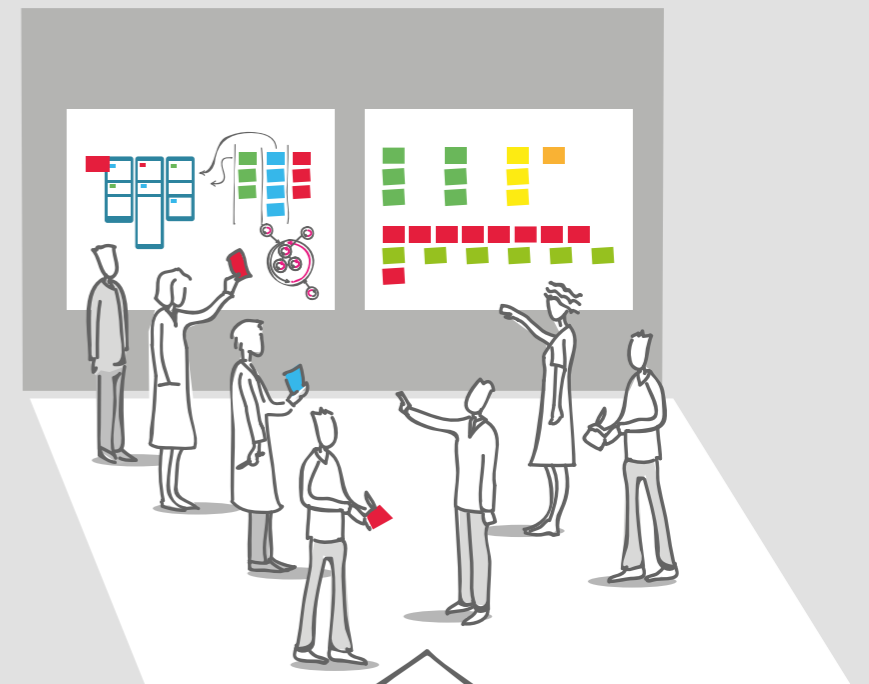
REGELBRECHENDE GESCHÄFTSMODELLE



INNOVATIONSNETZWERKE
DESIGN THINKING
MVP

...

INNOVATIVE, AGILE TEAMS



TOOLS WIE TRELLO / SLACK
AGILE REGELWERKE
FLACHE HIERARCHIEN

...

FENDT CARAVAN



Club FENDT   

Breadcrumb > Kategorie > Item



Kategorie 1 - Forum Tourengide Spots



Kategorie 2 - Forum Tourengide Spots



APP ZUR KUNDENBINDUNG

- ▶ **Wer**
 - ▶ Fendt Caravan
- ▶ **Was**
 - ▶ App zur Kundbindung, digitaler Kundenclub
- ▶ **Themen**
 - ▶ User-Wissen und Kopplung mit dem Fahrzeug
 - ▶ Redaktionelle Aufarbeitung
- ▶ **Bisher**
 - ▶ Da Fendt die Caravans nur über Händler verkauft, fehlt nahezu komplett das Wissen über den User und seine Wünsche und Anforderungen
- ▶ **Digitale Transformation**
 - ▶ Das Fahrzeug wird durch eine App mit entsprechendem Backend an den User gekoppelt. Der User wird Mitglied in einem digitalen Club und erzeugt - ähnlich wie bei Facebook - relevanten Content selbst.
- ▶ **Nutzen**
 - ▶ Das Nutzungsverhalten und die damit einhergehenden Informationen können für die Weiterentwicklung der Produkte und des Marketings verwendet werden.

NOKIA CONTRACT DATABASE - WORLDWIDE MANAGEMENT OF CONTRACTS



Global Services Contract DataBase

Refresh current page Restore default view

Contracts **My CDB** Archive Extras

Contracts CSDA Overview NOLS-Agreements CSP Offers LE Request Overview

Help

Current Contract

Quick Info

No deletion
This contract can not be deleted because it is assigned to a contract, as follow-up contract is not closed. The assignments first contract to request t

Contract Filter Settings

Sales Region (all)	CBT (all)	CT (all)	Vendor Please select a country or a holding company first...
Country (all)	Holding Company (all)	Operational Customer Name (all)	Frame contract-no.
Int. contract-no.	Cust. contract-no.	SAP contract-no.	Contract-Type (all)
NE-ID	NE site	Contract Group (all)	Validity (all)
RESOLVE Relevant (all)	SAP Relevant (all)	Validity (all)	<input type="checkbox"/> Show only my reserved contracts

Contract Area

Customer Contract

Vendor Contract

Contract Class

Frame Contract

Contract

Contract Lifecycle

not yet started expiring within 1 months expired closed

running

Contract Status

green red yellow grey

Clear Filter

Start Search

Contract Overview

Contracts from 1 to 10 of 68 Contracts Page 1 10 Contracts per Page

Edit	Customer/Vendor	Cntr	Int.cont.-no.	Cust.cont-no.	Project	Cont.-Type	Start	Expire	SDE Date	D/A
	→ AAFES-Europe Region	DEU	DEU-173579-152001	cg_cr956		Care Agreement	01.11.2015	31.10.2016	31.10.2016	
	→ ABERTIS	ESP	ESP-18293-151041	CSDA Request	Abertis	Care Agreement under negotiation	01.01.2015	01.01.2015	30.04.2017	
	→ Administrador De Infraestructuras	ESP	ESP-13572-128661	Madrid-Andalucia 2011-2015	Madrid-Sevilla y ramal La Sagra-Toledo	Care Agreement	15.04.2011	15.04.2019	15.04.2019	
	→ Administrador De Infraestructuras	ESP	ESP-13572-151501	Navarra Mobile 3G Care	Madrid-Sevilla y ramal La Sagra-Toledo	Care Agreement under negotiation	01.03.2014	30.04.2016	31.05.2016	

CONTRACT DATABASE

- ▶ **Wer**
 - ▶ Fendt Caravan
- ▶ **Was**
 - ▶ Businesslösung zur Verwaltung von Verträgen
- ▶ **Themen**
 - ▶ Weltweite Nutzung mit einem grossen Nutzerkreis (> 4000)
 - ▶ Viele und komplexe Schnittstellen (mehr als 18 nachgelagerte Systeme)
- ▶ **Bisher**
 - ▶ Die Verträge wurden nur „grob“ in einem Excel-Tool organisiert -> unvollständig, unübersichtlich, nicht global nutzbar
- ▶ **Digitale Transformation**
 - ▶ Die Anwendung verwaltet alle Verträge weltweit und zwar nicht nur den Vertrag als Dokument sondern auch alle damit verbundenen Meta-Daten (z.B. Vertragslaufzeit, Strafen, Reaktionszeiten, etc.)
- ▶ **Nutzen**
 - ▶ Hoher Nutzen durch durchgängige Digitalisierung bis auf Mitarbeiterebene: So kann z.B. der Support-Mitarbeiter am Telefon die Vertragsdaten einsehen und z.B. damit entscheiden, wie und ob der Kunde am Telefon Auskunft erhält.



HOME



BACK

BOGNER

STOREMANAGER



BROWSER



LOGOUT

WARENBESTAND

PersNr. 587569988



KASSE

PersNr. 587569988



ZEITERFASSUNG

PersNr. 587569988



KUNDENBEREICH



STOREMANAGER

▶ Wer

- ▶ Bogner

▶ Was

- ▶ App zur Digitalisierung des Verkaufsprozesses

▶ Themen

- ▶ Alter der Mitarbeiter und Kunden
- ▶ Annahme des digitalen Modells seitens Mitarbeiter und Kunden

▶ Bisher

- ▶ Kaufabbrüche, da Kunden im Laden „allein“ gelassen wurden, da die Verkäuferin z.B. im Lager nachschauen musste, ob Produkte noch verfügbar sind.

▶ Digitale Transformation

- ▶ Alle relevanten Verkaufsprozesse können direkt über die App abgewickelt werden (z.B. Lagerstandsüberprüfung, Cross-Selling, Beratung bis hin zum Kassiervorgang)

▶ Nutzen

- ▶ Der Kunde wird nicht mehr „allein“ gelassen, die Mitarbeiter haben weniger Stress, Anzahl der Kaufabbrüche reduziert sich.

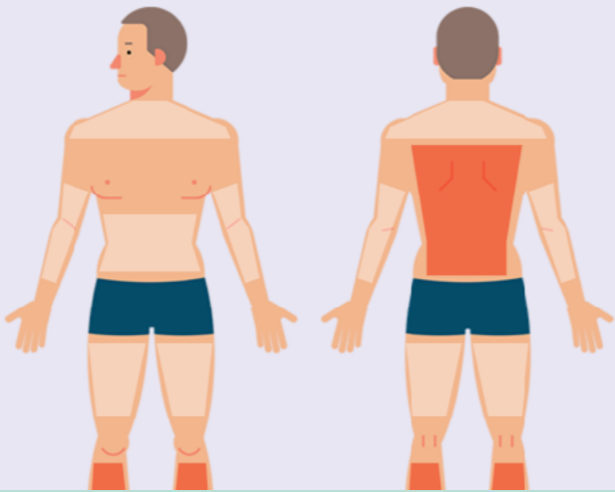
LYMECARE - PATIENT CARE - MOBILE SOLUTION

Carrier 12:08 PM 100%

daily questionnaire

Muscle pains: localizaiton

- shoulders
- arms
- back
- abdomen
- thighs
- calves

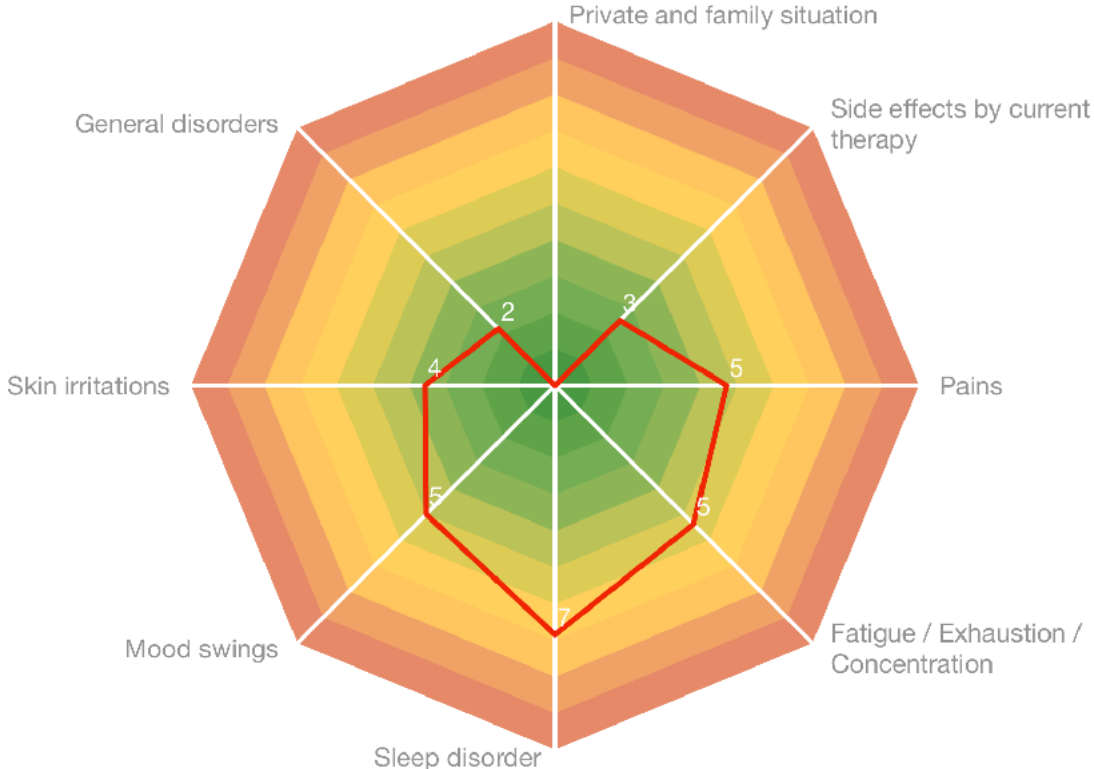


Carrier 12:09 PM 100%

Progress

daily 1 week 1 month 3 months 6 months


46, Thursday, January 22, 2015



Category	Score
Private and family situation	2
Side effects by current therapy	3
Pains	5
Fatigue / Exhaustion / Concentration	5
Sleep disorder	7
Mood swings	5
Skin irritations	4

Carrier 12:07 PM 100%

LymeCare



How are you feeling today?

Fill in your daily questionnaire to keep your doctor updated. Please indicate your current situation.

Go to questions

Progress

APP ZUR PATIENTENVERSORGUNG

▶ Wer

- ▶ SymCollect / Borreliose Klinik Augsburg

▶ Was

- ▶ Remote Patienten-Kontrollsystem mit Red-Alert Funktion

▶ Themen

- ▶ Medizinischer Hintergrund
- ▶ Simplizität der Oberfläche (Wie einfach muss es sein, dass es ein kranker Patient bedienen kann)

▶ Bisher

- ▶ Bei möglichen Krankheitssymptomen haben die Kunden sofort bei der Klinik angerufen, um möglichst schnell mit einem Arzt zu sprechen. Da die Patienten aus der ganzen Welt kommen, war das Anrufaufkommen weder zeitlich noch organisatorisch weiter aufrecht zu erhalten

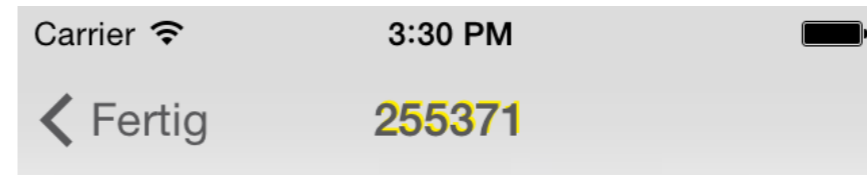
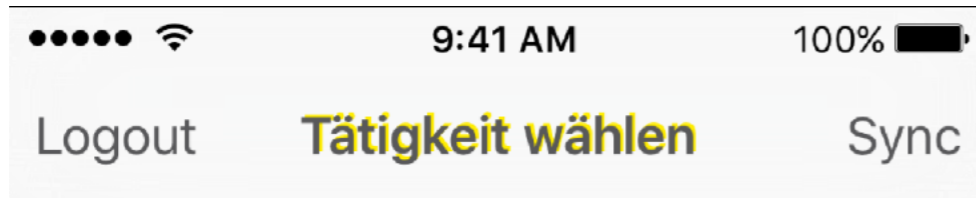
▶ Digitale Transformation

- ▶ Das hohe Anrufaufkommen wurde durch den digitalen Prozess deutlich reduziert
- ▶ Viele neue Daten (Big Data), mit denen sich die Therapien verbessern lassen und die Forschung verbessert werden kann.
- ▶ Automatisierung des Prozesses (Red Alert)

▶ Nutzen

- ▶ Deutlich geringes Anrufaufkommen, höhere Kundenzufriedenheit, mehr Daten für bessere Produkte

STADLER BIKE - ONLINE STORE MIT LOGISTIK OPTIMIERUNG



Ritchey Vorbau WCS 4AXIS 31.8 m...



Oversize-Set: Lenker
WCS Logic II Road
31,8 + Vorbau WCS
4Axis 31,8 +
Sattelstütze WCS
Road Länge/
Durchmesser Länge/

Lagerbestand

Hauptstandort Regens...	7 Stück
Beschreibung Straubing	6 Stück
Beschreibung Hamme...	6 Stück
Beschreibung Prenzla...	5 Stück
Frankfurt	4 Stück
Beschreibung Bremen	1 Stück
Beschreibuna Fürth	1 Stück

ONLINE SHOP MIT LAGERLOGISTIK

- ▶ **Wer**
 - ▶ Stadler
- ▶ **Was**
 - ▶ Hoch-Verfügbarkeits-Shop mit Logistik App
- ▶ **Bisher**
 - ▶ Viele und komplexe Artikel
 - ▶ schwieriges ERP Umfeld
 - ▶ 18 verschiedenen Lager Deutschlandweit
 - ▶ hohe Last, hoher Verfügbarkeitsanspruch
 - ▶ Gesamter Logistikprozess manuell mit Laufzetteln -> trotz Warenverfügbarkeit lange Lieferzeiten
 - ▶ Fehlerbehafteter Prozess, vor allem in der Abwicklung und im Retourenmanagement
- ▶ **Digitale Transformation**
 - ▶ Der Prozess im Lager wurde komplett digitalisiert und direkt mit dem Onlineshop gekoppelt
- ▶ **Nutzen**
 - ▶ schnellere Auslieferung an die Kunden
 - ▶ Besseres Retourenmanagement
 - ▶ Verdreifachung des Bestellvolumens innerhalb eines Jahres



Ist Ihre Idee schutzfähig?
Und wie günstig geht's?

Machen Sie den
Quickcheck



Ihr smarter Weg Nachahmer fernzuhalten und Ihre wertvollen Ideen zu schützen



DISRUPTIVES GESCHÄFTSMODELL

- ▶ **Wer**
 - ▶ mcpatent.de
- ▶ **Was**
 - ▶ Patente, Gebrauchsmuster und Marken online anmelden
- ▶ **Themen**
 - ▶ extrem komplexer Prozess, vor allem im Bereich der Patentanmeldung
 - ▶ Aufwändiges Antragsformular, das den Vorgaben des Deutschen Patentamts entsprechen muss
- ▶ **Bisher**
 - ▶ Prozess meist per Fax oder Email. Etliche Dokumente werden hin- und her geschickt und abgeglichen -> hohe Fehleranfälligkeit.
- ▶ **Digitale Transformation**
 - ▶ Der Antragsprozess wird digitalisiert und automatisiert. Am Ende kommt ein fertiges Antragsformular heraus, ohne dass ein Anwalt etwas „ausfüllen“ musste.
 - ▶ Disruptives Geschäftsmodell für die klassische Patentanwaltsarbeit.
- ▶ **Nutzen**
 - ▶ Erschließung komplett neuer Kundengruppen, weniger Arbeit mit dem einzelnen Antrag.

MBM INNOVATIONS - BUSINESS PROCESS DEVELOPMENT



✉ info@mbm-innovations.com

☎ 0049 (0) 821 650517-0

🌐 Languages Menu ▾

HOME

VSM®

PRODUKTE & LÖSUNGEN

AUFTRAGSFERTIGUNG

UNTERNEHMEN



MASCHINENBAU IST UNSERE LEIDENSCHAFT

SERVICE DIGITALISIEREN

- ▶ **Wer**
 - ▶ Maschinenbau Mayer
- ▶ **Was**
 - ▶ Kundenportal für den Produktions- und After-Sales Prozess
- ▶ **Bisher**
 - ▶ Papier-Belege, Papier-Abnahme- und Produktionsprotokolle
 - ▶ Verwaltung vor allem bei ausländischen Kunden zeitaufwändig und fehleranfällig, da nur per Telefon, Fax und Email.
- ▶ **Digitale Service-Transformation**
 - ▶ Der Auftrags- und Dokumentenprozess wird digitalisiert und automatisiert.
 - ▶ Logo, Firmenname und Domain wurden im Rahmen der Digitalisierung adaptiert
 - ▶ Die Abnahme- und Produktionsprotokolle werden über mobile Endgeräte erfasst, auf dem Tablet unterschrieben und sofort digital als PDF über die das Kundenportal zur Verfügung gestellt.
- ▶ **Nutzen**
 - ▶ Vordringen in neue Märkte durch neuen Namen und neue Domains, deutlich besserer Kundenservice, Entlastung der Mitarbeiter

**„YOU EITHER DISRUPT YOUR
OWN COMPANY OR SOMEONE
ELSE WILL.“**

Dr. Peter Diamandis, Singularity University

DAS ENDE...

VIELEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT

alphasystems gmbh
Pröllstrasse 17
86157 Augsburg

Tel.: +49 821-50981.0

Fax: +49 821-50981.509

info@alphasystems.com

www.alphasystems.com



alphasystems_de



/alphasystems

