

Digitalisierung

Arbeit & Bildung

Energiewende

Finanzen

Sean Keogh | [eskape.digital](https://eskape.digital)

## Beitragsserie: Digitalisierung muss nicht schwer sein

### Teil II: Themenvielfalt Digitalisierung – was ist relevant?

08. April 2021

# Beitragsserie: Digitalisierung muss nicht schwer sein

## Teil II: Themenvielfalt Digitalisierung – was ist relevant?

**Es gibt aktuell reichlich spannende neue Technologien, mit denen sich viele schlaue Menschen auseinandersetzen. Welche davon für Ihr Unternehmen relevant sind, hängt ganz stark davon ab, was Sie erreichen wollen und wie Ihr Geschäft strukturiert ist.**

Wer sich heutzutage nicht in einer Höhle aufhält, wird quasi täglich mit neuen Technologien konfrontiert. Mit neuen Möglichkeiten, die die digitalisierte Welt uns als Konsument\*innen aber auch als Unternehmer\*innen anbietet. Das kann zuweilen überwältigend wirken: Muss ich mich als Manager\*in nun mit Big Data beschäftigen oder eher mit Virtual Reality? Verpasse ich gerade die Gelegenheit, einen Wettbewerbsvorteil zu erlangen, weil ich noch nicht angefangen habe, Roboter in meiner Produktion einzusetzen – oder ist 3D-Druck für das Prototyping wichtiger?

Dabei sollte man grundsätzlich eine Unterscheidung vornehmen – zwischen einerseits allgemeinen Digitalisierungsthemen und andererseits neuen Technologien, die vermehrt durch Miniaturisierung oder der Verfügbarkeit von günstigen Werkzeugen in den Vordergrund rücken. Natürlich ist eine Drohne in der Lage, digitale Daten an die Basis zu schicken – aber tatsächlich sind Drohnen heute aus dem Grund Thema, weil sie in den letzten fünf Jahren einfach erschwinglicher und effizienter geworden sind.

Unterscheiden wir also generell vorweg einige der dominanten Themen, die heute im Bereich "neue Technologien" aufzuführen sind. Meine Gliederung sieht wie folgt aus:

### **Neue oder erschwinglich gewordene Werkzeuge:**

- ❖ 3D-Druck, Roboter, Sensorik, Drohnen, Wearables, Internet of Things, Industry 4.0

---

<sup>1</sup> Sean Keogh, 50 Jahre alt, ist Geschäftsführer der digitalen Beratungsfirma [escape.digital](http://escape.digital) in Hamburg. Der gebürtige Engländer ist seit über 20 Jahren im digitalen Business und hat in der Zeit verschiedenste Online-Plattformen verantwortet. Zuletzt bei Swarovski Professional als VP eCommerce für die Digitalisierung des Unternehmens zuständig, hat er Erfahrung in Ländern wie UK, USA, Südkorea und zuletzt China gesammelt. [escape.digitals](http://escape.digitals) Ansatz ist es, die Digitalisierung auf pragmatischer Basis zu ermöglichen und zu begleiten.

## **Durch erhöhte Rechenleistung, Verfügbarkeit von Daten sowie stetig steigende Datenflussgeschwindigkeit einsetzbare Techniken:**

- ❖ Big Data, "Advanced" Datenanalyse, Algorithmen, Automatisierung, Prozessoptimierung, künstliche Intelligenz

## **Neue Technologien, die allmählich in den Mainstream ziehen:**

- ❖ Augmented Reality, Virtual Reality, 3D Scans

## **Techniken und Werkzeuge aus der Konsumentenwelt, die für Business relevant werden:**

- ❖ Online Marketing, Social Media, Shared Economy

Diese Einteilung ist nicht zu 100% fest, man kann sicher einige Themen unter mehreren Überschriften verorten, aber sie hilft uns, eine grobe Einordnung vorzunehmen.

Nun können wir festhalten, dass für produzierende Betriebe der Einsatz von neuer Sensorik und eine damit verbundene Datenanalyse für vorausschauende Instandhaltung mehr Sinn machen wird als für Versicherungsmakler\*innen. Und es gibt eben auch für Versicherungsmakler\*innen Werkzeuge, die naheliegender sein werden. Sich die Konkurrenz anzuschauen ist mit Sicherheit kein schlechter Weg, um die Relevanz der modernen Techniken für das eigene Unternehmen zu erforschen: Was setzen die denn ein? Wenn Sie aber der Konkurrenz einen Schritt voraus sein wollen – und das können Sie! – dann gibt es aus meiner Sicht zwei einfache Schritte, die Sie gehen sollten:

### **1. Bestehende Pain Points identifizieren und priorisieren**

Warum kaufen Ihre Kund\*innen bei der Konkurrenz und nicht bei Ihnen? Oder: Warum, wenn Ihre Kund\*innen fleißig bei Ihnen einkaufen, kriegen Sie die Margen nicht auf ein wirtschaftlich tragbares Niveau? Oder: Warum schafft das Marketing reichlich Kontakte, die sich aber dann im Vertrieb nicht entwickeln? Kurzum: Wo ist Optimierungspotenzial? Sobald diese Punkte identifiziert sind, kann man anfangen, sie mit diversen neuen verfügbaren Mitteln zu bearbeiten.

### **2. Träumen Sie!**

Das mag etwas esoterisch klingen, kommt aber aus der (Online-)Produktmanagement-Lehre. Der Punkt ist folgender: Denken Sie nicht zu sehr an potenzielle technische Lösungen, sondern vielmehr daran, welchen Endzustand Sie gern erreichen wollen. Sie würden am liebsten Ihre international agierende Sales-Mannschaft für einen Tag nach Dortmund teleportieren? Bisher wäre die Lösung, teure Flüge und Hotelaufenthalte zu organisieren – vielleicht sollte man sich für das Geld lieber mal ansehen, was heute in Virtual Reality geht. Sie möchten gern alle Kund\*innen bei einem Geräte-Ausfall innerhalb von zwei Stunden unterstützen können? Statt den Kundendienst weiter auszubauen, der dann doch recht viel Leerlauf genießt, wäre ein durch AR-Anwendung gestützter Telefonsupport möglicherweise effektiver. Oder doch der Einsatz

von freien Technikern innerhalb eines bestehenden Netzwerkes? Wie gesagt: Die technische Lösung sollte am Anfang nicht im Vordergrund stehen, sondern der zu erzielende Effekt.

**Zusammenfassend:** Ja, viele spannende neue Technologien. Mit welchen Sie sich beschäftigen sollten, hängt ganz davon ab, was Sie erreichen wollen. Und, so blöd es bei einem Artikel dieser Natur auch klingen mag: Es kann sein, dass der beste Ansatz erstmal in Richtung Optimierung Ihrer Webpräsenz geht, als in den Einsatz von Machine Learning oder Augmented Reality. Vielleicht noch erwähnenswert: Bei einer Analyse Ihres Geschäfts ergibt sich möglicherweise Potenzial für neue Geschäftsfelder, die sich aus der Kombination Ihrer bestehenden Kontakte, Daten oder Kompetenzen im Zusammenspiel mit neuen digitalen Modellen zusammensetzen. Um das zu erforschen ist es hilfreich, sich mit Experten aus dem Digitalisierungs-Sektor zu unterhalten.