

# LvM Explained:

## Horizonte der digitalen Transformation

### #Essenzen



**PHILIPP** strukturiert das große Feld der digitalen Transformation für Dich. Er unterscheidet zwei große Felder:

1. Das, was im Unternehmen geschieht. Bestehende Prozesse, Maschinen, Werkzeuge, die digital angeschlossen und vernetzt werden. ERP-Systeme, Kommunikationswerkzeuge, u.a.m. Hier geht es um inkrementelle Verbesserung und auf dieser Ebene sind die meisten Unternehmen schon einigermaßen gut unterwegs.
2. Der Bereich nach außen hin - also die Schnittstelle zu den Kundinnen, Zulieferern, Partnerunternehmen. Hier geht es darum, diese Stakeholder digital zu erreichen und mittels digitaler Geschäftsmodelle Digital- Umsatz zu generieren. Hier spielt die größte Musik und hier liegt das größte Transformationspotenzial.

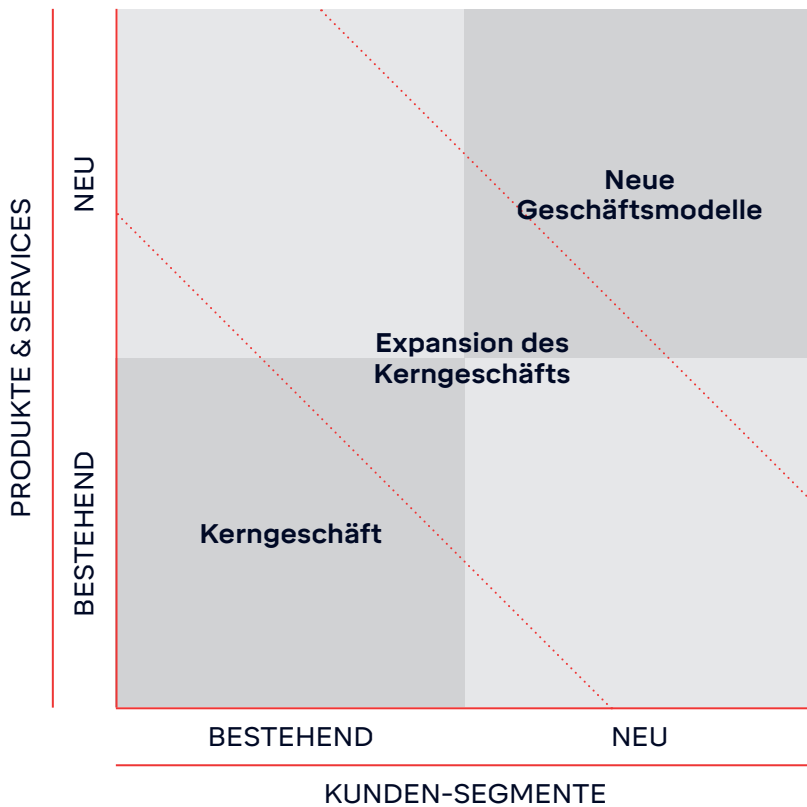
In diesem zweiten Bereich unterscheidet Philipp drei Horizonte, auf denen die digitale Transformation stattfinden kann.

**Horizont 1:** die Digitalisierung von bestehenden Produkten und Services mit bestehenden Kunden.

**Horizont 2:** neue Produkte und Services, mit denen man sowohl bestehende als auch neue Kundinnen erreicht.

**Horizont 3:** Disruption durch komplett neue Services und Produkte und größtenteils neue Kunden. Disruptive Geschäftsmodelle können sogar das bestehende Geschäftsmodell angreifen.

Philipps Erfahrung nach ist es ganz wichtig, in Horizont 1 mit der digitalen Transformation zu starten, da hier das größte Potenzial für das Kerngeschäft liegt.



3

### Neue Geschäftsmodelle „Disruptive“ Innovation

Bsp. „Pay per use“ statt Kauf

2

### Kerngeschäft

#### Transformations-Innovation

Bsp. „Predictive Maintenance“

1

### Kerngeschäft

#### Inkrementelle Innovation

Bsp. „Customer Portal“

Zum Schluss der Sequenz pointiert Philipp: „Die digitale Transformation kannst Du nicht kaufen! Weder durch externe Berater, noch durch die Akquisition von Start-ups. Du kannst sie nur selber vorantreiben und umsetzen!“

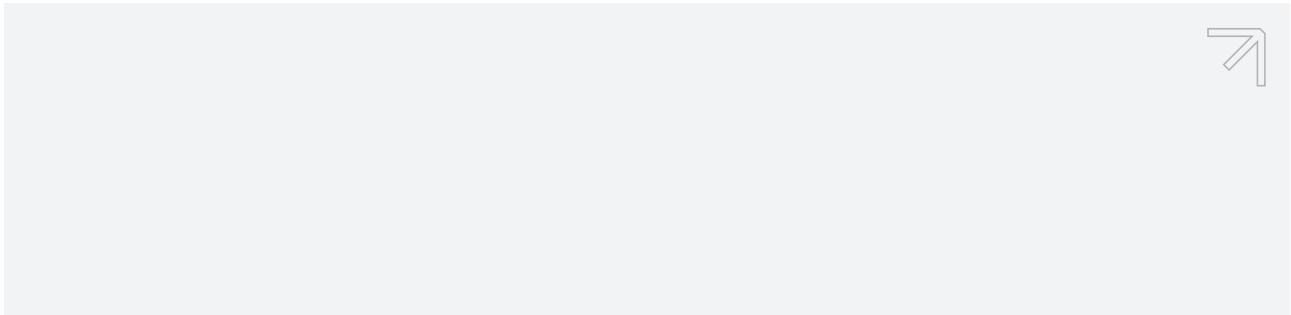
## #Transfer



Wie kann bei Dir in Deinem Unternehmen und in Deinem Einflussbereich die digitale Transformation in Horizont 1 aussehen? Wie kannst Du/könnt Ihr bestehende Kunden digital anschließen, um Eure Produkte und Dienstleistungen über digitale Kanäle zu verkaufen?

**Welche Ideen hast Du hierzu schon im Kopf?**

**Mache Dir hierzu bitte jetzt schon einmal Notizen:**



Falls Dir selbst dazu nichts einfallen sollte, dann frage Kollegen aus Deinem Umfeld. Wende Dich an Deine Führungskraft oder Dein Team. Veranstalte ein Brainstorming, in dem Du den Rahmen kurz erläuterst und Ihr dann gemeinsam überlegt, wie der Horizont 1 bei Euch aussehen könnte.

Im Folgenden wird es mehrere Schritte geben, um diese Ideen zu konkretisieren und die Umsetzung zu planen.