





## Warum Agilität jetzt?

Was passiert mit Märkten und dem Verhalten von Kunden?

Warum ist eine zunehmende Dynamik notwendig?

- Die Künstliche Intelligenz verändert die Informationsbeschaffung und die Content-Entwicklung grundlegend.
- Die Digitalisierung und digitale Geschäftsmodelle lassen Unternehmen auf der Strecke, die hier nicht Vollgas geben
- Durch Social Media haben Kunde deutlich mehr "Macht" und Vergleichbarkeit (Transparenz) gewonnen
- Player mit anderen Geschäftsmodellen (Fintechs, Tesla, Netflix, Amazon, etc.) und dem massiven Einsatz innovativer Technologien (Al) wirbeln den Markt durcheinander



# Was heißt das für Unternehmen?

- Der (End-)Kunde gewinnt an Bedeutung auch im B2B
- Ich muss meine Kunden besser kennen als je zuvor es ist deutlich mehr Kundenzentrierung notwendig
- Die Kunden entscheiden dynamisch, teilweise schwer vorhersehbar. Unternehmen müssen diese Dynamik mitgehen, sonst gehen Kunden verloren (Galeria & Co.!); es gilt, schnell und überzeugend zu reagieren



## Wie mache ich mein Unternehmen dynamischer?

- Es gilt, den Kunden bei allem in den Mittelpunkt zu stellen
- Prozesse und Abläufe müssen digitalisiert und automatisiert werden
- Entscheidungsbefugnis auf der Expertenebene gewinnt an Tempo
- Unternehmen müssen attraktiver für Leistungsträger werden (Employer Branding)
- Partnerschaften versprechen Erfolg (Eco-System), fundierte Make-or-Buy-Entscheidungen



### Wie gehe ich da vor?

- Analyse der Stärken & Schwächen
- Priorisierung entlang der Strategie
- Commitment einholen
- Change professionell managen
- Immer wieder prüfen, ob das eigene Unternehmen noch auf Kurs ist – wenige, jedoch aussagekräftige KPI tracken
- Kunden ggf. in den Prozess integrieren





EINHOLEN!

Ihr ZWEITMEINUNGS-Experte ist Rüdiger Schönbohm



Mobil 0173 2017972 rs@zweitmeinung.team www.zweitmeinung.team

