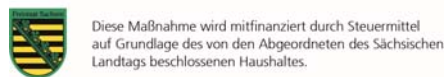


Ergebnisse des World Café

Smart Services, digitale Produkte und Lösungen

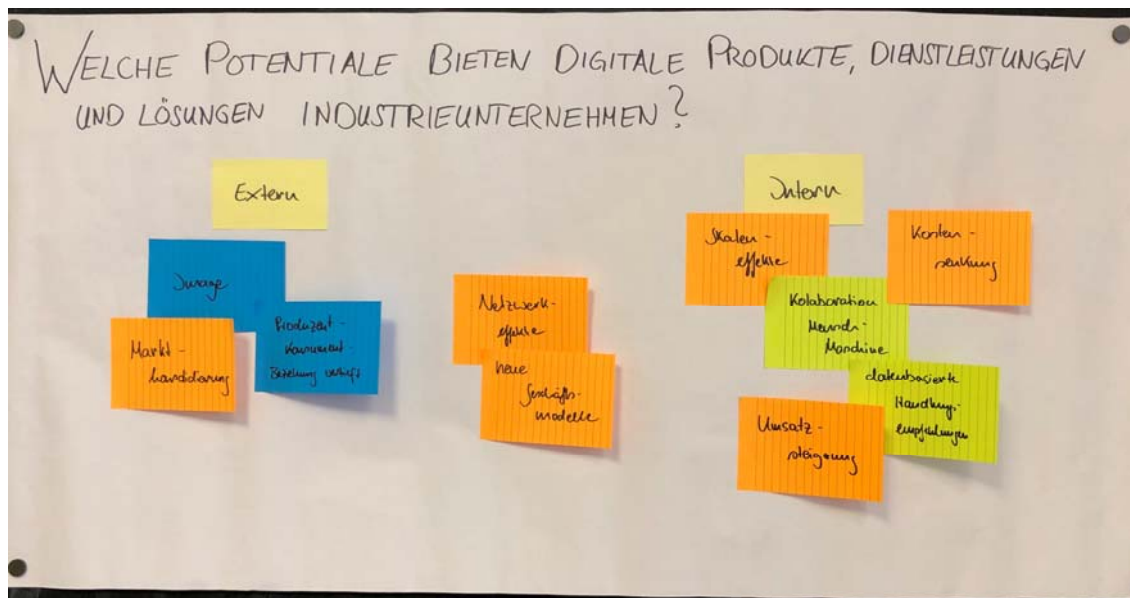
5.11.2018

Prof. Dr. Heiko Gebauer, Lino Markfort



Bildquelle: Fraunhofer SCS

Potenziale von digitalen Produkten, Dienstleistungen und Lösungen



Kernergebnisse:

Extern

- Mit dem richtigen Marketing als »Digital Leader« positionieren
- Konsolidierung der Märkte durch Umstellung von klassischer Produktion zu digitalen Produkten und Dienstleistungen
- Engere Beziehungen zwischen Produzent und Konsument durch gemeinsamen Wissens- und Datentransfer

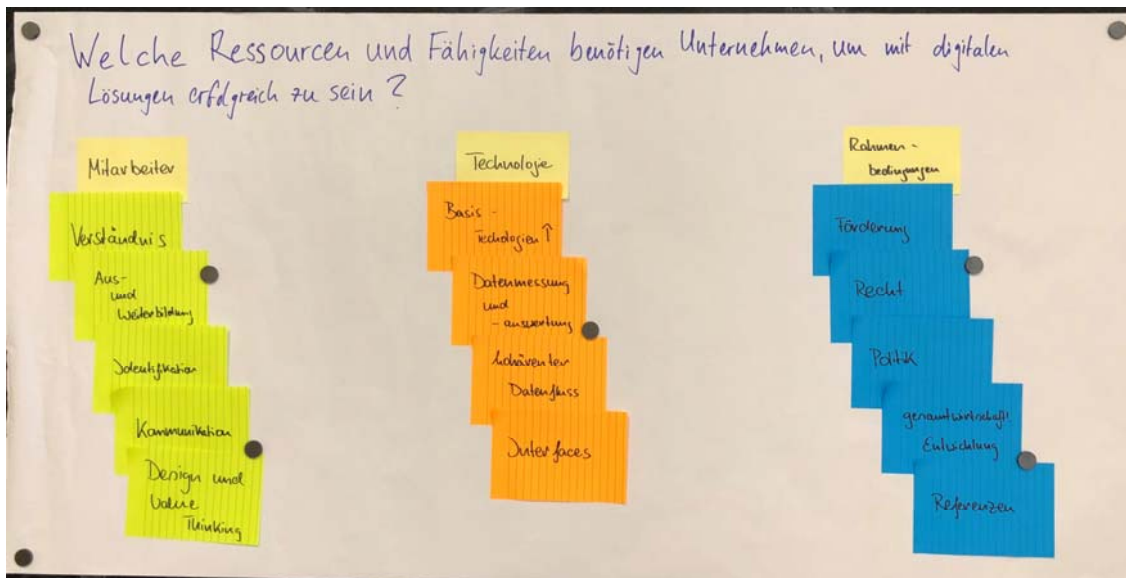
Intern

- Generierung von Skaleneffekten, Kostensenkungen und Umsatzsteigerungen
- Kollaborationen von Mitarbeitenden und Maschinen
- Bessere Entscheidungen durch Datengrundlage

Zusammenspiel

- Netzwerkeffekte
- Entstehung von neuen Geschäftsmodellen mit und durch datenbasierte Dienstleistungen und Produkte

Benötigte Ressourcen und Fähigkeiten



Kernergebnisse:

Mitarbeitende

- Verständnis der Mitarbeitenden für das digitale Zeitalter schärfen
- Aus- und Weiterbildungen anbieten, neue Techniken erlernen
- Möglichkeiten zur Identifikation mit digitalem Wandel schaffen und aktiv darüber kommunizieren

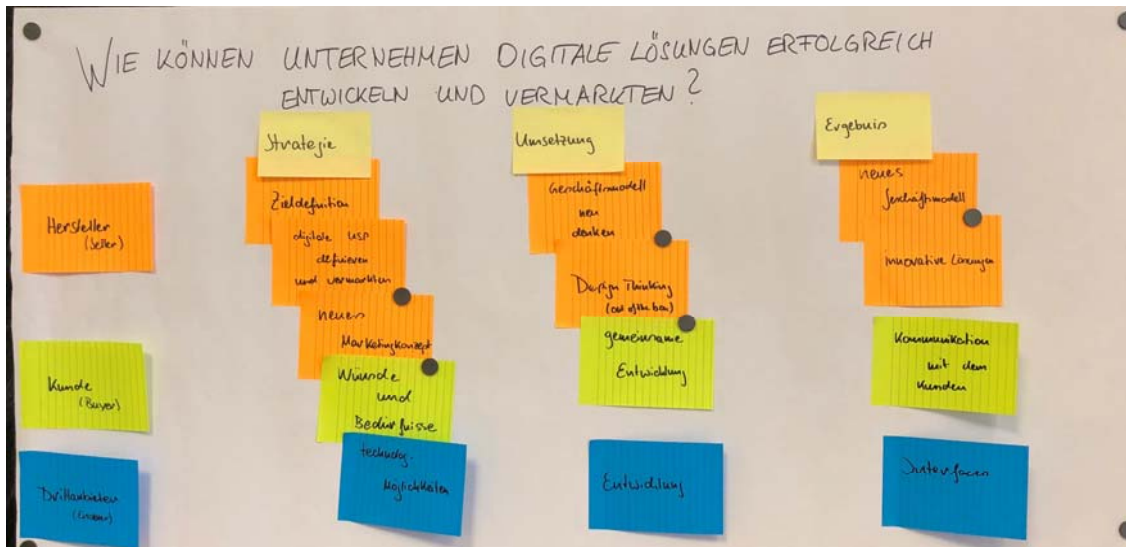
Technologie

- Digitale Infrastruktur aufbauen und erweitern
- Datenmessung und -auswertung im Alltagsgeschäft etablieren
- Datenfluss zwischen internen Geschäftseinheiten und Kunden oder Lieferanten sicherstellen → Notwendige Interfaces schaffen

Rahmenbedingungen für digitale Umgebung

- Förderprogramme, politische Unterstützung, erfolgreiche Referenzprojekte, gesamtwirtschaftliche Entwicklung
- rechtliche Anpassungen für Datengenerierung, -analyse und -auswertung

Erfolgreiche Entwicklung und Vermarktung



Kernergebnisse:

Hersteller

- Mit klarer Definition digitaler Ziele neue Denkweisen erzeugen
- Zusammen mit dem Kunden digitale Geschäftsmodelle generieren, sodass digitale Produkte, Dienstleistungen und Lösungen entstehen

Kunden

- Wünsche und Bedürfnisse für digitale Lösungen sind oft sehr speziell und erfordern gemeinsame Entwicklung
- Stetige Kommunikation unterstützt langfristige und erfolgreiche Kollaboration für den digitalen Wandel

Drittanbieter

- Drittanbieter mit mehr Know-How einbeziehen, da nicht alle Problemstellungen im digitalen Bereich durch eigene Strukturen und Werkzeuge gelöst werden können
- Offenheit für Outsourcings bei Kunden und Herstellern nötig