



TREND**THEMEN**

10 Megatrends für Ihr Unternehmenserfolg
2021/2022

**Liebe Kund:innen,
liebe Geschäftspartner:innen ,**

das vergangene Jahr hat uns alle vor völlig neue Herausforderungen gestellt. Das neue NOW ist geprägt von Umbrüchen und neuen Dienstleistungskonzepten. Auch Speakers Excellence entwickelt sich weiter und wir arbeiten täglich daran, unseren Kund:innen den Alltag zu erleichtern.

Von dieser Tatsache inspiriert, haben wir die TOP 10 der aktuellen Trendthemen für Sie digital zusammengefasst. Hier präsentieren wir Ihnen wichtige Themen, die uns am stärksten geprägt und ganze Branchen und Lebensbereiche auf den Kopf gestellt haben.

Ich wünsche Ihnen viele anregende Momente mit unserer digitalen Ausgabe der Trendthemen.

Herzlichst Ihr

A handwritten signature in black ink, reading 'Gerd Kulhavy'. The signature is fluid and cursive, with a prominent 'G' and 'K'.

Gerd Kulhavy

Vorsitzender der Geschäftsführung
Speakers Excellence Deutschland Holding GmbH

Chris Boos

„ Digitalisierung beginnt im Kopf - nicht im Internet!

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ: MENSCH UND MASCHINE

Ich plädiere dafür, nicht in Angststarre zu verfallen vor Maschinen, die uns morgen wie Ameisen zertreten werden. Am Steuer wird immer der Mensch sitzen. Und er wäre sehr dumm, wenn er sich diese Kontrolle aus der Hand nehmen ließe. Wenn wir überhaupt vor irgendetwas Angst haben sollten, dann davor, dass die anderen gerade die Zukunft entwickeln, während wir uns wegducken und keine haben wollen. Dann nämlich könnte Deutschland ganz schnell vom größten Industrie- zum größten Entwicklungsland werden.



Christoph Keese

„ Disrupt Yourself: Vom Abenteuer, sich in der digitalen Welt neu erfinden zu müssen



DIGITALISIERUNG

Als Gesetz der Digitalisierung könnte man formulieren: Der Wertschöpfungsanteil traditioneller Unternehmen an den wirtschaftlichen Ökosystemen, die sie selbst geschaffen haben, sinkt in dem Maße, wie die Digitalisierung voranschreitet.

Anders ausgedrückt:

Traditionelle Branchen gehen in die Digitalisierung nicht unter. Dies wäre widersinnig, denn ihre dinglichen Produkte werden ja gebraucht. Aber das Geld, das mit diesen dinglichen Produkten verdient werden kann, verblasst gegenüber dem Geld, das auf diesen dinglichen Märkten mit digitalen Dienstleistungen zu verdienen ist. Uber verdient mehr Geld mit der vermittelten Fahrt als der Fahrer des Taxis, AirBnB verdient mehr Geld mit der Vermittlung des Zimmers als der Eigentümer, dem die Immobilien gehört. Dies ist der Grund, warum Geschäftsleitungen traditioneller Firmen Digitalisierung als immense Chance begreifen sollten, und nicht so sehr als Risiko. Durch Digitalisierung wachsen die Ökosysteme an, von denen diese Firmen heute leben. Es winken hohe Gewinne, wenn es gelingt, Kunden jenen Service zu bieten, den sie benötigen, und der erste mit Hilfe digitaler Dienste zur Verfügung gestellt werden kann.

Klaus Stöckert

„ Digitalisierung beginnt im Kopf - nicht im Internet!

LEADERSHIP IN ZEITEN DER DIGITALISIERUNG

Gerade jetzt, wo der Wandel immer realistischer wird und niemand sich diesem Thema verschließen kann, weiß niemand wo die Digitalisierung hinführt. Die Märkte entwickeln sich rasant und Stillstand ist sicher die falsche Strategie! Leider gibt es keine pauschale Vorgehensweise, denn jede Transformation ist individuell und muss sensibel geplant und umgesetzt werden, damit sie zum Erfolg führt. Wenn Sie von der Digitalisierung überzeugt sind und trotzdem unsicher, dann stellen Sie sich der Verantwortung und gehen mit Mut und Vorbild die Themen an. Dieses „Führen von vorne“ gibt Ihren Teams das Vertrauen, um die anstehenden Veränderungen motivierter anzugehen. Die Digitalisierung wird dann zur Chance, wenn die gesamte Unternehmenskultur sich weiterentwickelt und gerade die Mitarbeiter sind hierzu der Schlüssel einer erfolgreichen Transformation. Deshalb



sind Weitblick, Offenheit, Kreativität, Mut und die richtige Kommunikation mit den Mitarbeitern enorm wichtig, denn nur, wenn sie verstehen, warum sich ihre Unternehmen wandelt und was sie davon haben, werden sie diesen Prozess motiviert unterstützen und umsetzen.

Christoph Holz

„ Die Welt hat uns immer schon überfordert.
Damit es so bleibt, gibt es den Fortschritt.



DIGITALE WELTORDNUNG NACH CORONA

Sollen wir aus der Krise lernen alles bei uns zu produzieren? Man fragt sich, wo wir wohl in Bayern die Gummibäume pflanzen werden? Ohne Gummi gibt's keine Bänder für Masken. Und falls die nächste Pandemie Durchfall bringt, haben wir endlich Grund Klopapier zu horten. Sagt ein Planet zum anderen: „Ich habe Men-

schen“. Der Andere „Das geht vorbei“. Viel spannender ist daher die Frage: Ist auch die Menschheit eine Pandemie? Wenn ja, haben wir dieselben Grenzen wie Covid-19? Was lernen wir von Antivirus Software über die Vermeidung der nächsten Pandemie? Den Lock-Down in der Stadt zu verbringen oder auf dem Land macht keinen Unterschied. Genauso wie die Stadt ist das Smartphone eine Infrastruktur für die eigenen Sozialen Netzwerke. Warum brauchen wir eigentlich noch Städte, wenn jeder ein Handy hat? So mächtig wie heute wird der Nationalstaat nie wieder sein. Was kommt danach? Digitale Monarchien ohne Territorium wie Google und Facebook? Mein Kandidat ist HUC-Coburg. Was für mich den Menschen zum Menschen macht, ist seine Fähigkeit die eigenen Grenzen immer wieder zu überwinden. Grenzen sind im Kopf. Unüberwindbare Grenzen sind keine Grenzen, sondern das Ende. Und am Ende sind wir noch lange nicht.

Nick **Sohnemann**

„HIGH WAY TO HELL OR FUTURE – Ist die Zukunft schon abge-
bogen?“

INNOVATION

Kritiker und Skeptiker dieser Entwicklung melden sich hier mit dem Einwand zu Wort, was denn die Menschen machen sollen, die Ihre Jobs verlieren würden – die würden sich die Produkte gar nicht mehr leisten können. Denn die kapitalistische Welt, wie wir sie bisher kennen, basiert zum größten Teil auf dem Konzept der (menschlichen) „Arbeit“. Ist das denn so? Wird eine entmenschlichte Wirtschaft dazu führen, dass finanzielle, geistige und soziale Armut sich ausbreitet? Eine Kraft wird dabei vergessen: Innovation. Die Entwicklung komplett neuer Geschäftsmodelle wird auch in Zukunft die Wirtschaft ankurbeln und neue Arbeitsplätze schaffen. Die Welt, wie wir sie heute kennen, wurde von Erfindern gebaut und auch in Zukunft werden es Erfindungen und die menschliche Kreativität sein, die die Welt vorantreiben werden.



Als Teil dieser neuen Entwicklung entstehen neue Arbeitsbereiche, neue Jobs und neue Arbeitsmodelle. Vertrauen Sie den Erfindern!

Frank Asmus

” IMPACT! Wie Sie sich und andere überzeugen



FÜHREN AUF DISTANZ

Ein Vorstandsvorsitzender eines Automobilkonzerns baut selbst kein Auto zusammen, sondern er kommuniziert. Auch die Strategie ist durch Kommunikation kooperativ erarbeitet. „Eine Führungsperson handelt durch Kommunikation.“ (Frank Asmus) und die Bedeutung von Kommunikation wird noch zunehmen, je weiter wir in die Agilität kommen.

Was ist dabei wichtig?

Ein erstes Prinzip ist Klarheit. Es geht um klar geäußerte Erwartungen und klare Regeln. Klarheit gibt Orientierung und Sicherheit. Ein morgendliches Daily könnte z. B. eine solche Regel sein. Das zweite Prinzip ist: „Offenheit & Empathie“. Wenn Sie auch mal äußern, wie es Ihnen geht, werden Sie als Mensch transparent: Offenheit verbindet. Ein Weekly mit einzelnen Mitarbeitern ist außerdem ratsam.

Wie geht es dem anderen?

Was braucht er oder sie als Unterstützung? Das dritte Prinzip ist „Integrität“. Verhält sich eine Führungsperson solidarisch? Integrität bedeutet Werte wirklich zu leben. Walk the Talk. So kommt man vom Führen zum Steuern.

Roger Basler de Roca

„ Die Digitale Welt im 21. Jahrhundert –
Die unbegrenzten Möglichkeiten von Social Media und Co

SOCIAL SELLING IST 90% KOSTENLOS ABER NIE UMSONST

Warum Social Selling oder eben Digital Selling funktioniert? Niemand mag Kaltakquise. Aber auch auf Social Media machen viele denselben Fehler: Oft wird direkt verkauft und das ohne Umschweife. Und das obschon die Chance, dass wir dabei erfolgreich sind, ziemlich gering ist. Auf keiner anderen Plattform wie auf LinkedIn wird der Educational Content also erklärende Inhalte so gut angenommen. Beiträge rund um Industrie-Trends, Studien oder Vision/Mission-Beiträge Mitarbeitenden aus Unternehmen kommen besonders gut an. Dabei steht immer das Prinzip der gegenseitigen Hilfe im Mittelpunkt. Nur wer versteht: durch Interaktion entsteht Sichtbarkeit, durch Sichtbarkeit entsteht der Dialog und via Dialog kann Vertrauen und damit Geschäft entstehen. Denn auf sozialen Medien wird nicht verkauft, aber es wird gekauft! Mit Social Selling können wir uns den Status



als Experte und Experte auf unserem Gebiet etablieren und mit potenziellen Kunden direkt in Kontakt kommen.

Aller Anfang ist:
hilfreiche Inhalte und 15 Minuten täglich.

Reza Razavi

„ Die Magie der Transformation – Wie wir Zukunft in Wirtschaft und Gesellschaft gemeinsam gestalten



DIE MAGIE DER TRANSFORMATION

Fraglos stehen wir an der Schwelle einer neuen Epoche. Obwohl die Transformation in vielfältigen Verwerfungen, Krisen und Brüchen für alle Menschen spürbar ist, verharren Unternehmen und Politik im Hier und Jetzt. Es fehlt an Visionen und Utopien, an „Big Pictures“ und Strategien, um der vorherrschenden Zukunftsvergessenheit entgegenzuwirken. Wie können wir diese Starre überwinden? Wie können wir

als Gesellschaft doch noch über uns hinauswachsen? Solche fundamentalen Fragen erfordern tiefgründige Antworten und setzen ein klares Verständnis der Wandelprozesse voraus. Bekanntermaßen ist Transformation alles andere als ein Selbstläufer. Sie wird vor allem durch die Handlungen einer Vielzahl von Individuen konstituiert, beeinflusst, befördert oder gehemmt. Bewegung ist das Herzstück jeder Transformation, ist die Imago-Zelle, die die Samen der Zukunft in sich trägt. Sowohl im Unternehmen als auch in der Gesellschaft sind solche Bewegungen durch ihren kollektiven, verbindenden Charakter besonders geeignet, frühe Signale der Veränderung wahrzunehmen und einen „Zeitgeist“, ein kulturelles Klima und Resonanz zu erzeugen, in dem weitreichender Wandel möglich wird. Dafür benötigen wir nicht nur eine Zusammenführung der Akteure, sondern auch eine neue Kultur der Diskussionen und des Streits, sodass wir Inhalte vor Interessen und Macht stellen.

Susanne Nickel

„Stell Dir vor, es heißt VERÄNDERUNG – und alle freuen sich.“

NEW LEADERSHIP IM NEW NORMAL

Wenn Sie als Chef drei Wünsche zur Verbesserung Ihrer Leadership-Skills frei hätten, was würden Sie wählen? Klug wählt, der weiß, welche Kompetenzen sich in schwierigen Zeiten als erfolgversprechend herauskristallisiert haben.

Top 1: Verloren im Homeoffice – Isolation vermeiden! Halten Sie Kontakt mit Ihren Mitarbeitern. Lieber öfter und kürzer ist die Devise und seien Sie nahbar.

Top 2: Nehmen Sie die Haltung eines Dienstleisters an – egal ob virtuell oder persönlich. Ihre Mitarbeiter sind Ihre wichtigsten Kunden! Finden Sie heraus, wer was braucht und handeln Sie danach.



Top 3: Erwartungsmanagement – Ist klar was Sie wollen? Wenn Ihre Leute nicht tun was Sie wollen, dann kann das an Ihrem unklaren Erwartungsmanagement liegen. Kommunizieren Sie online wie offline deutlich und achten darauf, dass Ihre Mitarbeiter Sie wirklich verstehen.

Katrin Gugl

„ Kunden Excellence & Sales Performance 4.0
KundenGLÜCKLICHmacher in herausfordernden Zeiten



Was aber unterscheidet das Unternehmen, den Standort, den Store bis hin zum Verkäufer, Berater, Gastgeber gegenüber dem Mitbewerber? Was macht im Kundenkontakt zukunftsfähig oder anders formuliert: Für den Kunden überzeugend? Kundenorientierung in neuer Dimension: Von der Customer Journey über die Customer Experience hin zur „Customer Relationship Journey“. Wer sich nicht auf diese stetige Reise einlässt, existiert morgen nicht mehr. Beziehung ist die Währung der Zukunft.

KUNDEN EXCELLENCE 4:0 ENTSCHEIDET!

Handel, Health Care Business und Vertrieb erleben die prognostizierte Zukunft im Schnellverfahren. Digitalisierung, friktionslose Customer Journey sind nur einige der unabdingbaren Standards.

Wie aber gelingt es Unternehmen, Abteilungen und allen Mitarbeitern, nicht nur im Kundenkontakt diese Neuorientierung wirkungsvoll zu implementieren? Begeben wir uns mit Neugier und proaktiv auf diese spannende Reise mit Sinn, Haltung und klarem Fokus.

Hans-Peter **Kleebinder**

„ Nachhaltige Mobilität ist unsere Grundlage für persönliche Autonomie, Wohlstand und Lebensqualität.

MOBILITÄTSWENDE: WIR HABEN JETZT DIE LETZTE CHANCE

Mobilität ist ein menschliches Grundbedürfnis. Sie bringt Lebensqualität und ermöglicht unseren wirtschaftlichen Wohlstand. Unser Mobilitätssystem muss sich heute jedoch mehr denn je an unsere Lebenswirklichkeit und an umwelt- und klimapolitische Ziele anpassen. Unser Autoland müssen wir in ein Mobilitätsland umbauen, um unsere Arbeitsplätze und Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. Wir selbst erleben und erleiden heute in Deutschland den täglichen Mobilitätsinfarkt: auf unseren Straßen, in der Luft und auf den Schienen. Es ist keine Lust, sondern eine Last, sich von A nach B zu bewegen. Deshalb brauchen wir jetzt eine Mobilitätswende Hand in Hand mit einer nachhaltigen Energiewende und den Chancen der Elektrifizierung, Digitalisierung und Automatisierung.



Unsere Zukunftsmobilität kann umweltfreundlicher, entspannter und nutzerfreundlicher werden, wenn wir jetzt die richtigen Weichen stellen.



Speakers Excellence Deutschland Holding GmbH
Adlerstraße 41
70199 Stuttgart