



## Schöne neue Welt: Das war der IBP Executive Day 2017

**München, 2.10.2017. Wie digitale Innovationen unsere Geschäftswelt verändern, das war das Thema des IBP Executive Days, zu dem die Unternehmensberatung Iskander Business Partner am 25. September 2017 in München einlud. Über 60 Entscheider aus der Telekommunikationsbranche diskutierten einen Tag lang darüber, welchen Einfluss digitale Innovationen auf Alltag und Geschäftsleben nehmen. In vier Impulsvorträgen wurden verschiedene Ansätze und Sichtweisen präsentiert, alle mit dem gemeinsamen Gedanken: Digitale Technologien helfen uns, neue Geschäftsfelder zu erschließen, Kundenbedürfnisse besser zu verstehen und die Arbeits- und Lebensweise zukunftsfähig zu machen. Besonders faszinierend: Ein Vortrag von Cyborg Neil Harbisson, der darüber sprach, wie es ist, die digitale Transformation nicht nur in die Arbeitswelt zu integrieren, sondern buchstäblich einen digitalen Sinn in den eigenen Körper.**

Das alle zwei Jahre stattfindende Event von Iskander Business Partner stand unter dem Motto „Schöne neue Welt – Wie digitale Innovationen unsere Geschäftswelt verändern“. Verschiedene Vorträge thematisierten das Thema Digitalisierung aus unterschiedlichen Blickwinkeln und beleuchteten dabei, inwiefern sich für Unternehmen und deren Geschäftsmodelle Vorteile aus der Digitalisierung generieren lassen.

### **Neue Anwendungen und neue Geschäftsmodelle**

Konstanze Kossack, Future Candy GmbH, referierte über den „Tornado Digitalisierung“, der alle Branchen in unterschiedlichem Ausmaß trifft und Geschäftsmodelle verändert. Sie stellte Zukunftstrends vor, machte dabei aber auch deutlich, dass Vieles bereits Realität und auf dem besten Weg dahin ist, etablierte Geschäftsmodelle umzukrempeln. So etwa Virtual Reality (VR) und Augmented Reality (AR), die beispielsweise das Einkaufen in virtuellen Supermärkten ermöglichen. Aber auch Technologien wie bargeldloses Bezahlen über in Produkten integrierte Chips und der 3D-Druck von Nudeln und Mode zeigen den Wandel in verschiedensten Branchen. „Rethink your business“, hieß der Appell an das Publikum. Denn die schöne neue Welt entwickelt sich von einem reinen produktbasierten Markt hin zu einem serviceorientierten. Das fordert von Unternehmen die bewusste Auseinandersetzung mit dem Kundenbedürfnis, um neue Strategien zu entwickeln.

### **Teil der digitalen Welt werden**

Highlight des Tages war der Vortrag von Cyborg Neil Harbisson. Der Brite ist von Geburt an farbenblind und berichtete über seinen Wunsch, einen neuen Sinn zu bekommen, mit dem er Farben voneinander unterscheiden kann. Dafür hat er sich eine Antenne in den Kopf implantieren lassen, die Farben in Tonfrequenzen umwandelt und eine leichte Vibration im Innern seines Kopfes auslösen. „Ich bin ein Künstler. Ich wollte keine technologischen Gegenstände an meinem Körper haben, sondern selbst zu Technologie werden“, sagt er über sich. Von der Antenne spricht er als „ein Organ“, das es ihm ermöglicht, die Welt neu zu entdecken. Er grenzt sich ab von bekannten Begriffen wie Künstliche Intelligenz oder Augmented Reality und betrachtet seine Antenne als Künstlichen Sinn für die „Real Reality“. Der Vortrag veranschaulichte, wie weit fortgeschritten digitale Innovationen bereits sind und dass sie nicht nur die Geschäftswelt von morgen prägen, sondern auch bereits Menschenleben beeinflussen und verändern können.



### **Den richtigen IT-Trend erkennen**

Unter dem Titel „Es kommt anders, wenn man denkt“ gab Thorsten Dittmar, Kumbayja Investments Ltd., einige Impulse dazu, wie wichtig es für Unternehmen ist, nicht auf jeden IT-Trend aufzuspringen, sondern vorher genau zu identifizieren, wie gewinnbringend dieser tatsächlich für das eigene Geschäft ist. „Unternehmen implementieren viel zu oft innovative Technologien, ohne zu überlegen, wie sinnvoll diese für das eigene Unternehmen tatsächlich sind“, sagte er. Deshalb sei es besonders wichtig für Unternehmen, die wirtschaftliche Kompetenz der Software-Entwickler zu fördern, um etwa kritisch bewerten zu können: Wo genau liegt der ROI?

### **Be more: Digitalisierung erfolgreich umsetzen**

Was ist für Unternehmen zu tun, wenn ein Trend erkannt wurde? Dieser Frage ging Philipp Thomaschewski, Iskander Business Partner, in seinem Vortrag auf den Grund. „In einem ersten Schritt müssen Unternehmen sich ihr Geschäftsmodell genau angucken und so das Innovationspotenzial identifizieren: Was klappt bereits gut und wo ist noch Luft nach oben?“, rät Philipp Thomaschewski. Ziel dabei muss immer sein, „mehr zu sein“ – kundenfreundlicher, sicherer, schneller oder günstiger. Ist festgelegt, was mit einer neuen Technologie verfolgt werden soll, ist es ratsam, eine Art strukturierten A/B-Test durchzuführen, um so ressourcen-intensive Fehlritte zu vermeiden und von vornherein das passende innovative Geschäftsmodell zu implementieren.

Der IBP Executive Day war geprägt von Zukunftstrends, zeigt aber auch, dass viele von ihnen bereits heute Realität sind. In spannenden Vorträgen und vielen lebhaften Diskussionen wurde deutlich: Unternehmen erkennen diesen Wandel und versuchen auf agile Geschäftsmodelle zu setzen, um von digitalen Innovationen profitieren zu können.

### **Über Iskander Business Partner GmbH**

Die 2005 gegründete Unternehmensberatung Iskander Business Partner steht für messbaren Mehrwert und eine ergebnisorientierte Partnerschaft mit den Kunden. Sie berät Unternehmen in den Bereichen Telekommunikation, Information, Medien und Entertainment, Retail, Automotive und Financial Services. Für sie entwickelt Iskander Business Partner umsetzungsorientierte Lösungen, um Produkt-, Marketing-, Vertriebs- und CRM-Strategien zu optimieren oder neu auszurichten. Mit unternehmerisch denkenden und engagierten Beratern sowie spezialisierten Experten begleitet und unterstützt die Unternehmensberatung ihre Kunden maßgeschneidert von der Strategie bis zur erfolgreichen Umsetzung. Vertrauen, Transparenz und Kundenorientierung bilden die Eckpfeiler der gesamten Unternehmensphilosophie von Iskander Business Partner und spiegeln sich in der Arbeit jedes einzelnen Beraters wider.

Folgen Sie Iskander Business Partner

Facebook: [www.facebook.com/IskanderBusinessPartner](https://www.facebook.com/IskanderBusinessPartner)

XING: [www.xing.com/companies/iskanderbusinesspartnergmbh](https://www.xing.com/companies/iskanderbusinesspartnergmbh)

LinkedIn: [www.linkedin.com/company/iskander-business-partner](https://www.linkedin.com/company/iskander-business-partner)

### **Pressekontakt:**

Fortis PR

Tanja Gottwald / Laura Höfken

[i-b-partner@fortispr.de](mailto:i-b-partner@fortispr.de)

089/45 22 78 -15 / -16