

erwicon 2019 – Keynote Max Hergt

Lebens-, Arbeits- und Kundenwelten 2030

Das Ziel: Strategische Visionen in praktische Unternehmensabläufe umsetzen

- Was braucht es?
 - Ideen & Menschen die Methoden kennen und diese im gewachsenen Ökosystem des Unternehmens weiterentwickeln. Dies gemeinsam mit Mitarbeitern, Kunden, strategischen Partnern, Netzwerken, Beziehungen und mit innovativen Startups.

- Zukunft schafft man nicht alleine, sondern nur gemeinsam.

- Die Geschwindigkeit der fortschreitenden Veränderungen des Marktes hat erheblich zugenommen – dies erfordert von allen Unternehmen ein dreidimensionales Denken:
 1. derzeitige Gewinne sichern (das tägliche Brot- und Buttergeschäft)
 2. laufende Prozesse optimieren
 3. eine Antwort auf die Frage: ***'Wie kommt unser Unternehmen (im Idealfall mit vorhandenem Wissen und Ressourcen) zu einem digitalen Neugeschäft, das in Zukunft rentabel ist und in Folge das Überleben des Unternehmens sichert?'***

- Die digitale Disruption ist bereits Realität & ein globales Thema – die Antwort auf diese Frage sichert den Fortbestand von Unternehmen.

- Haben Sie seit dem 13. Juni 2019 für sich und Ihr Unternehmen folgende Fragen beantwortet?
 - Welche Daten stehen mir derzeit zu Verfügung und welche davon haben Relevanz, um mittelfristig zum Geschäftserfolg beizutragen?
 - Habe ich die optimale Software die sich individuell auf meine strategischen Unternehmensziele ausrichten lässt?
 - Hatte ich den Mut Neues auszuprobieren – alte Pfade zu verlassen?
 - Fahre ich noch mein Standardprogramm oder handele ich neu und kundenzentriert?
 - individuell + situativ = adaptiv! = erfolgsentscheidend!

Max Hergt fragt:

***"Haben Sie ein Zukunftsbild:
Wie sieht mein Unternehmen in z e h n Jahren aus?"***

***"Wie entwickelt sich mein Produkt / mein Unternehmen am hiesigen
Wirtschaftsstandort?"***

→ Werden Sie die Nummer 1 Ihres Kunden und besetzen Sie die Kunden-schnittstellen dauerhaft, auch und vor allem digital.

→ Schaffen Sie ein digitales Neugeschäft und insbesondere in analogen Unternehmen digitale Schnittstellen zwischen Produkt & Kunden.

→ Werden Sie transparent (für Mitarbeiter*innen und Kunden) und kommunizieren Sie welche Kundenprobleme Ihr Produkt löst - nutzen Sie regionale Wettbewerbsvorteile.

→ Handeln Sie kunden- und nutzerzentriert – entwickeln Sie gemeinsam mit Ihren Kunden Produktideen mit Minimalfunktion, die ein klares Nutzerversprechen einhalten.

Max Hergt | Futurist | Keynote Speaker | Experte | Principal etventure GmbH, Gastlektor FH Wien der WKW

mail@maxhergt.com

| [+49 151 16148398](tel:+4915116148398)

| www.maxhergt.com