“Digital Business Transformation”

Mag. Jochen Borenich, COO Kapsch BusinessCom

„Serv Tec“ 8.6.2016, Graz

Banking is essential…

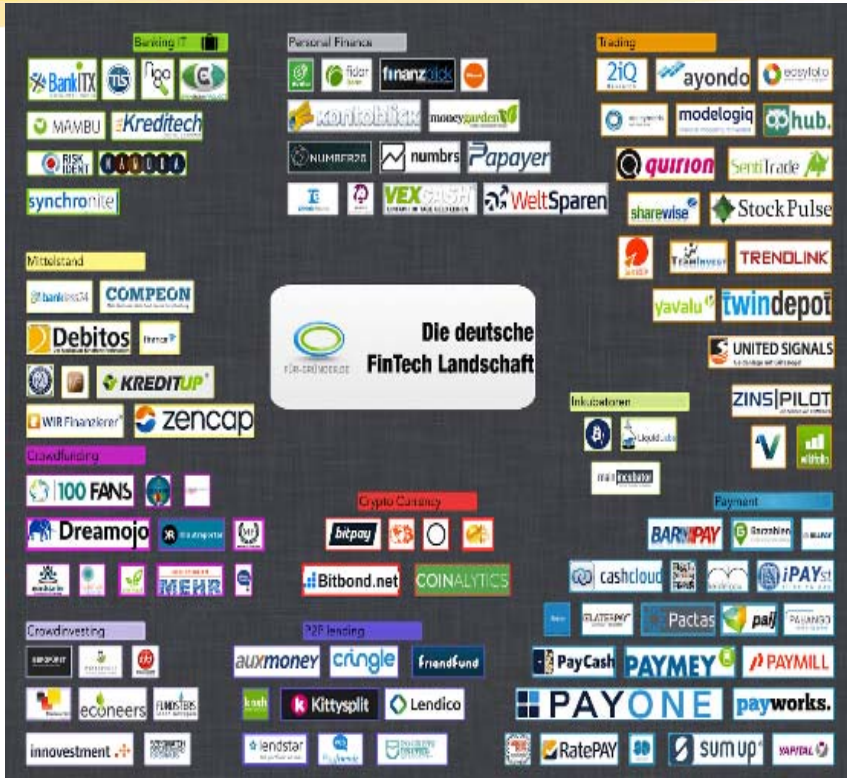
kapsch >>>

‘Banking is essential, Banks are not’

Bill Gates

“According to a study from Accenture, 35 percent of the market share for North American banks is at stake by 2020. As

Die digitalen Herausforderer…



ebay PayPal™ Pay vs Google wallet

bitcoin ACCEPTED HERE

peer2peer FINANCE ASSOCIATION

Verlust der Wertschöpfung um 30% in der KFZ-Industrie durch den Elektroantrieb

Nokia-Kartendienst eint Daimler, Audi und BMW — 07.12.2015

Autobauer peilen Industriestandard an

Audi, BMW und Daimler wollen ihren Kartendienst Here auch Konkurrenten zur Verfügung stellen. Damit soll ein neuer Industriestandard an Apple und Google vorbei geschaffen werden.

München. Audi, BMW und Daimler schlagen zu. Für 2,8 Milliarden Euro übernimmt das Trio den Kartenanbieter Nokia Here. In seltener Einigkeit schließen sich die drei deutschen Autohersteller zusammen, um einen gemeinsamen Gegner aus ihrem Geschäft herauszuhalten: Google.

…besitz keine Fahrzeuge und beschäftigt keine Fahrer!

…550.000 Wohnungen in 192 Ländern – ohne Immobilienbesitz!

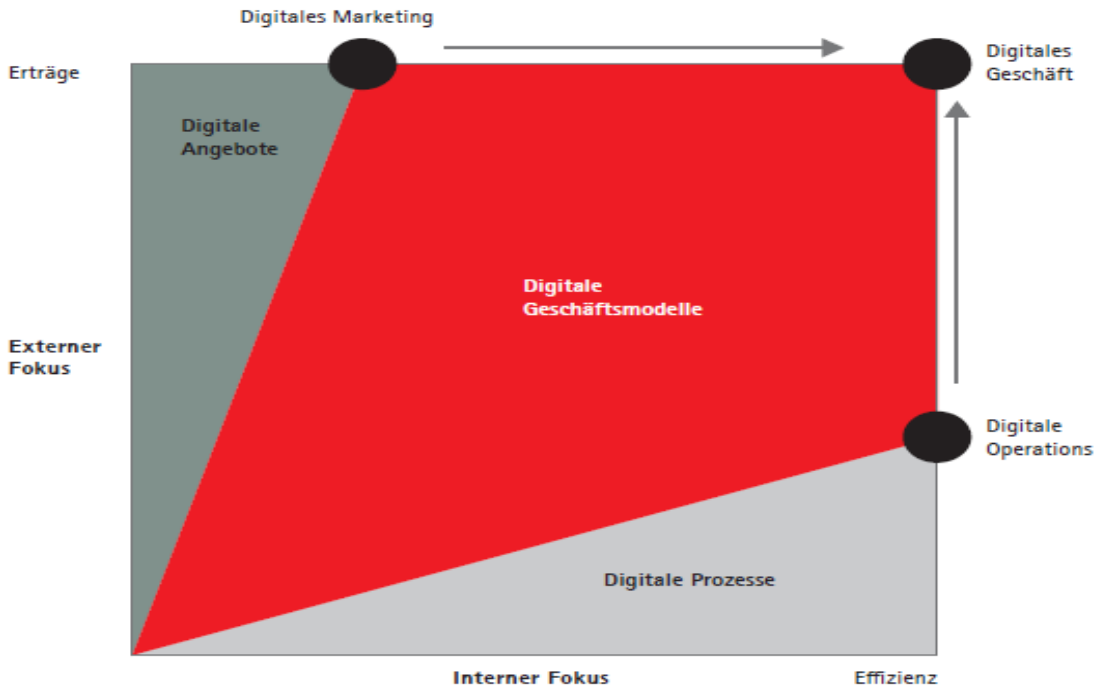
…das größte Handelsunternehmen der Welt…?

„Alibaba“ ist „pure digital“ und besitzt kein INVENTORY

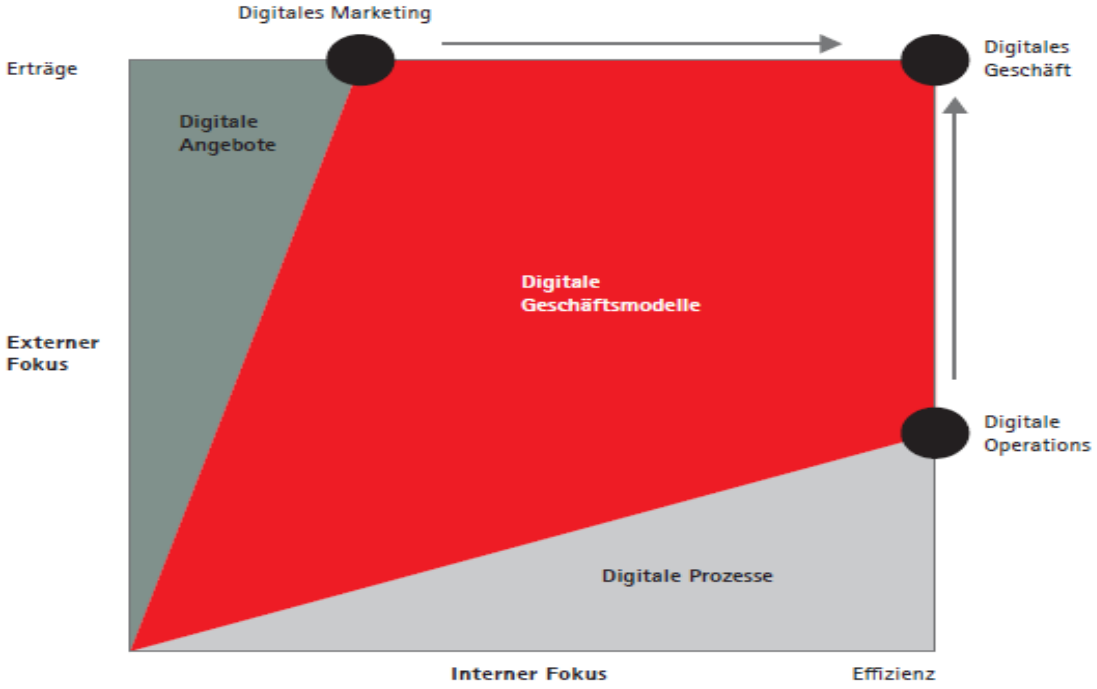
…das größte Handelsunternehmen der Welt…?

„Alibaba“ ist im Jahr 2015 um über 30% gewachsen

Interne und Externe „Entwicklungspfade“ der Digitalisierung



„Speed Kills„ - Agilität als Wettbewerbsvorteil digitaler Geschäftsmodelle



DriveNow

9 Städte in 4 Jahren

UBER

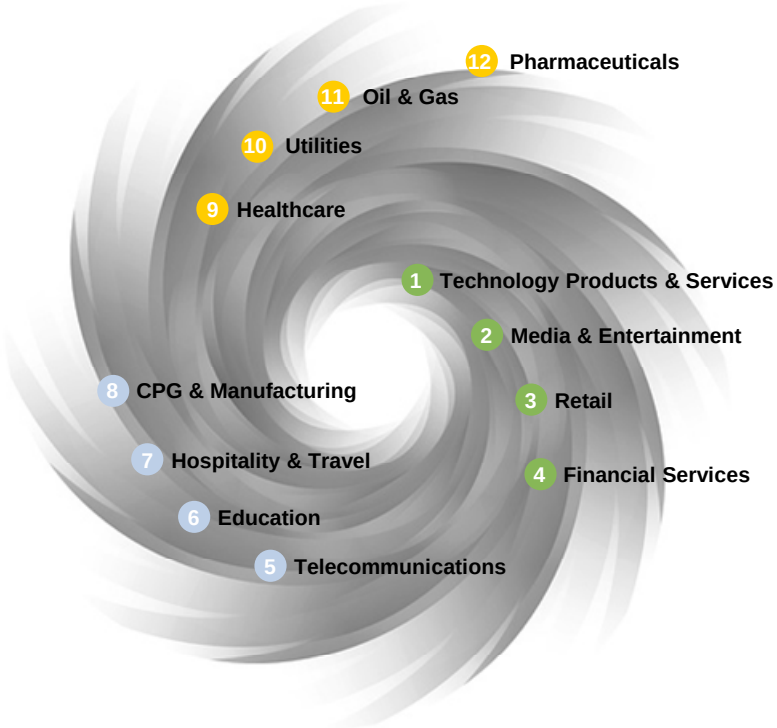
1 Stadt in 2 Tagen

Customer Experience, Operations und digitale Geschäftsmodells

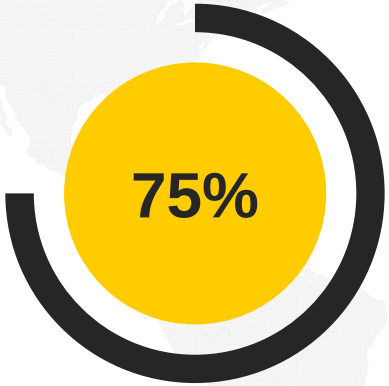
kapsch >>>

Customer Experience	Operations	Geschäftsmodelle
Besseres Kundenerlebnis ▪ Veränderungen in der Interaktion mit Kunden ▪ Persönlichere und häufigere Kontakte in verschiedenen Kanälen ▪ Notwendigkeit, physische und digitale Welt zu verknüpfen	**Effizienterer Betrieb** ▪ Zunehmende Transparenz von Produkten & Services ▪ Umfassendere Informationen über Produkte, Regionen und Kunden ▪ Wettbewerbsvorteile durch webbasierte Analyse und Controlling	**Neue Business Opportunitäten** ▪ Neue Geschäftsmodelle durch neue Technologien und zunehmende Vernetzung in der Bevölkerung ▪ Kürzere Produkt- und Innovationszyklen ▪ Kosteneffizienz und Kompetenzaufbau durch Vernetzung und intelligente Beschaffungskonzepte

Digitalisierung in allen Branchen

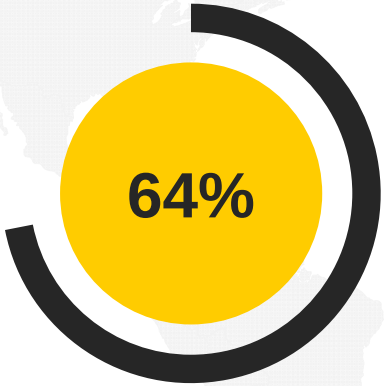


Digitalisierung bringt neue Firmen



In 2027 werden 75% der Top 500 Unternehmen neue Unternehmen sein, die wir heute noch nicht kennen.

Digitalisierung verändert Geschäftsmodelle, Produkte und Dienste



64% der Unternehmen gehen davon aus, dass Digitalisierung ihre Geschäftsmodelle verändern wird (in 2015 war es nur 55%).

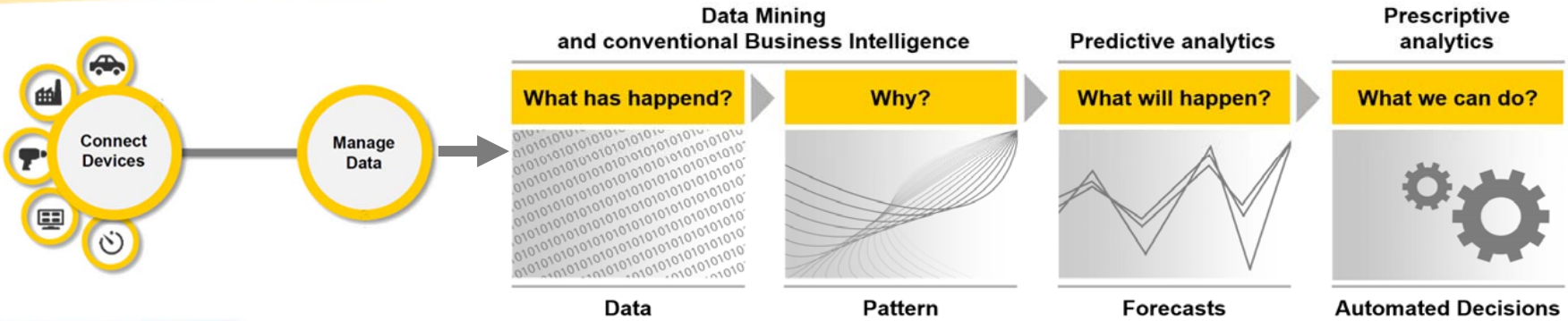
Quelle: Bitkom Research, 2016

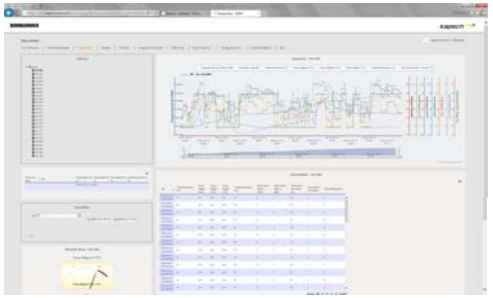
kapsch >>>

Die Bausteine “intelligenter Services”

“Internet of Everything”, “Big Data Analytics”, “mobile digitale Assistenzsyteme” & “Customer Engegement”

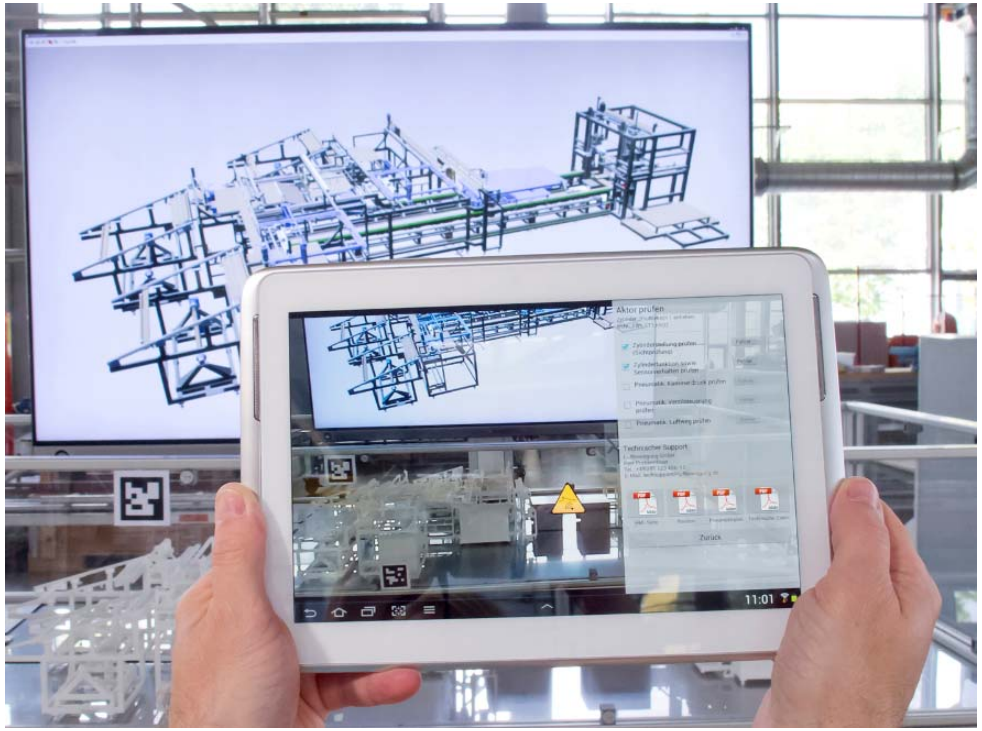
Vom Sensor über das Data Mining zu „Predictive Analytics“





Influence on business performance

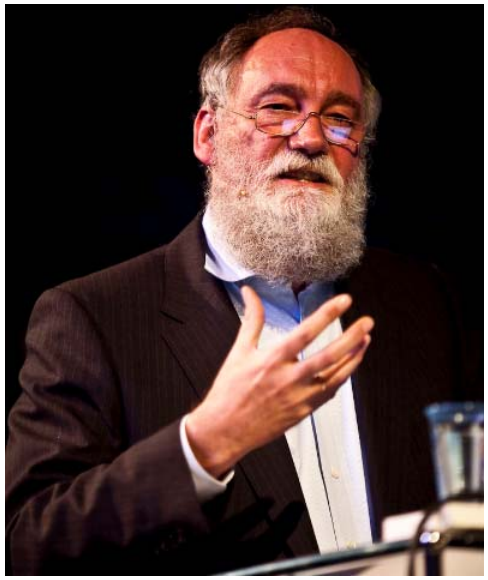
Mobile Digitale Assistenzsystems optimieren & unterstützen Prozesse



…es findet gerade eine massive **Machtverschiebung** vom Anbieter zum Nachfrager statt…

… Unternehmen müssen **nahe am Menschen** sein…

> In this age of the customer, the only sustainable competitive advantage is **knowledge and engagement with customers.**
>
> FORRESTER



Dr. Peter Kruse
Organisationsberater & Unternehmensberater

kapsch >>>

“Systems of Systems” – Smart Services

Das Internet of Services entsteht durch die Verbindung intelligenter Services

kapsch >>>

„System of Systems“ – DAIMLER vom KFZ Hersteller zum „Mobilitätsdienstleister“

DAIMLER

carpooling.com
CLICK. RIDE. SAVE.

Intermodal Travel Assistant

Car Sharing

Long Distance Coaches

Ride Sharing

P2P Car Rental

Remote Vehicle Services

Ride Selling

Smart Parking

City Guide

moovel

P
2GETHER
Erfinde mit uns das Parken neu.

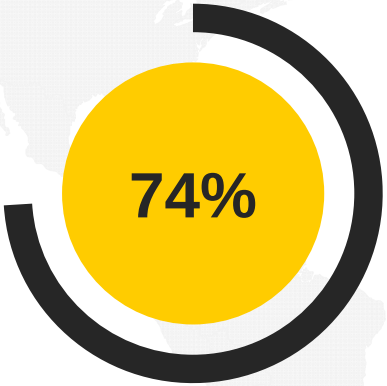
BLACKLANE
LIMOUSINES

mytaxi

The future of Kapsch BusinessCom

kapsch >>>

Partnerschaften mit Digitalunternehmen



74% der Unternehmen schließen Partnerschaften mit IT- und Internetunternehmen, um die Digitalisierung voranzutreiben (in 2015 war es nur 61%).

Quelle: Bitkom Research, 2016

Wir machen aus Ideen Geschäftsmodelle

Know-How

zu relevanten Technologien und Entwicklungen

Übersetzung & Adaption

hinsichtlich des Business des Kunden

Prototyping

zur Identifikation kritischer Erfolgsfaktoren

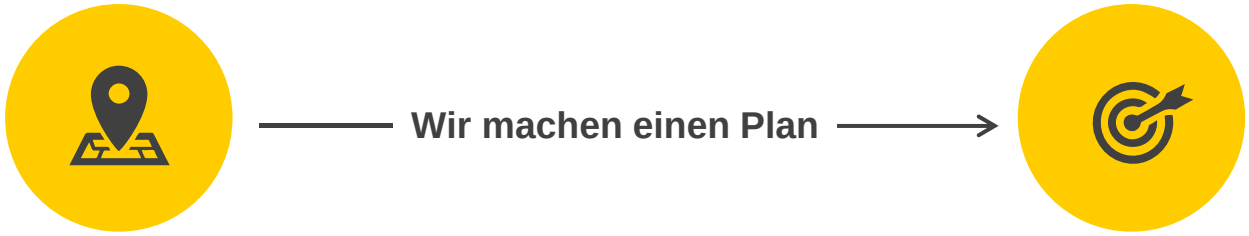
Implementierung

von Lighthouse Projekten

Skalieren

und laufend optimieren

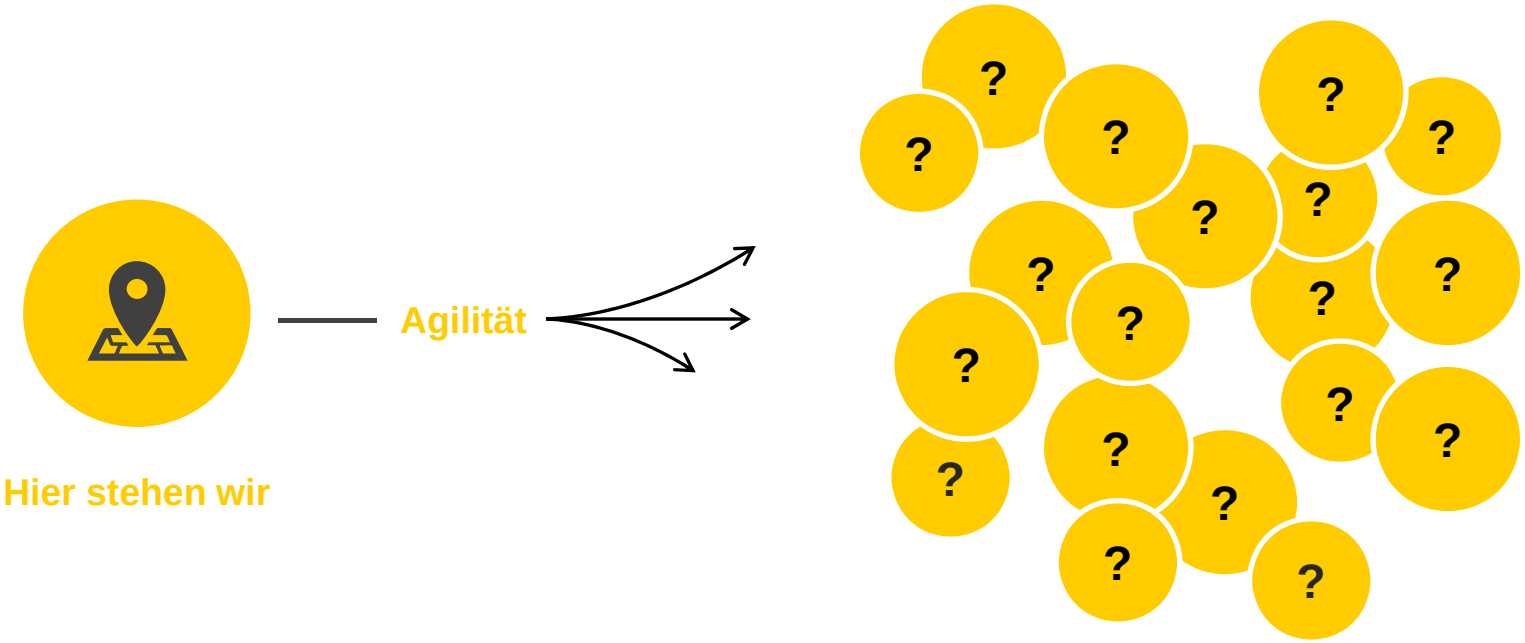
Traditionelle Sichtweise einer Strategie



Hier stehen wir

Unser Ziel

Aktuelle Sicht einer Strategie



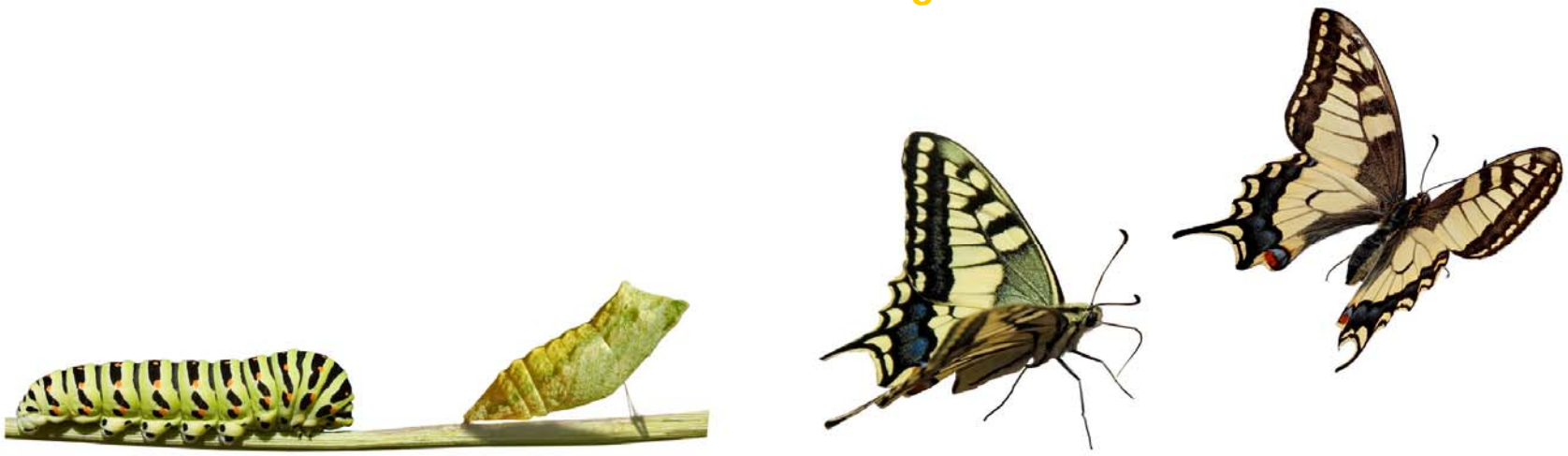
Flexibilität ist daher gefordert!

Flexibler Umgang mit Widerstand.

Agilität im Denken und Handeln

Wachstum versus Entwicklung

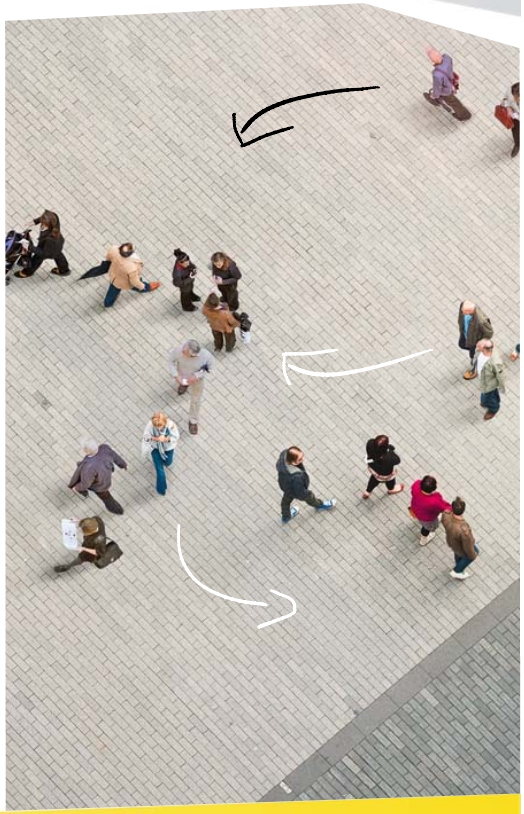
Entwicklung



Wachstum **Wachstum**

Digitalisierung verändert unsere Arbeitsweise

von …	zu …
linear/monochron	polychron
„alles selbst“	„arbeiten in Netzwerken und Allianzen“
traditionellen Partnern	Start-Ups
langjährigen Produkteinführungen	multiplizierbaren Pilotprojekten
der klassischen IT	bi-modalen IT
CIO als Ansprechpartner	CXO‘s, Produktionsleiter, Vertriebsleiter, Marketingleiter usw.



Bis 2030 werden sich aufgrund technologischen Fortschritts ca. 50% aller Arbeitsplätze auf unserem Planeten massiv verändern.

Thomas Frey, Zukunftsforscher

kapsch >>>

When it comes to making a big chance you have to want it more than you fear it.

kapsch >>>

Mag. Jochen Borenich, MBA

Mitglied des Vorstands

Kapsch BusinessCom AG

Wienerbergstraße 53

1120 Wien