

» DHBW Mosbach | Kolloquium „Digitale Transformation“

„Wieviel Transformation verkraftet eine Organisation?“

Alexander Emmert | Bad Mergentheim, 15. Oktober 2020



Persönliche Vorstellung

Persönliche Vorstellung












Alexander Emmert

Geschäftsbereichsleiter & Prokurist
Digital Business International
Theo Förch GmbH & Co. KG

Tel.: +49 7139 95-15601
Mobil: +49 160 90724755
eMail: alexander.emmert@foerch.de

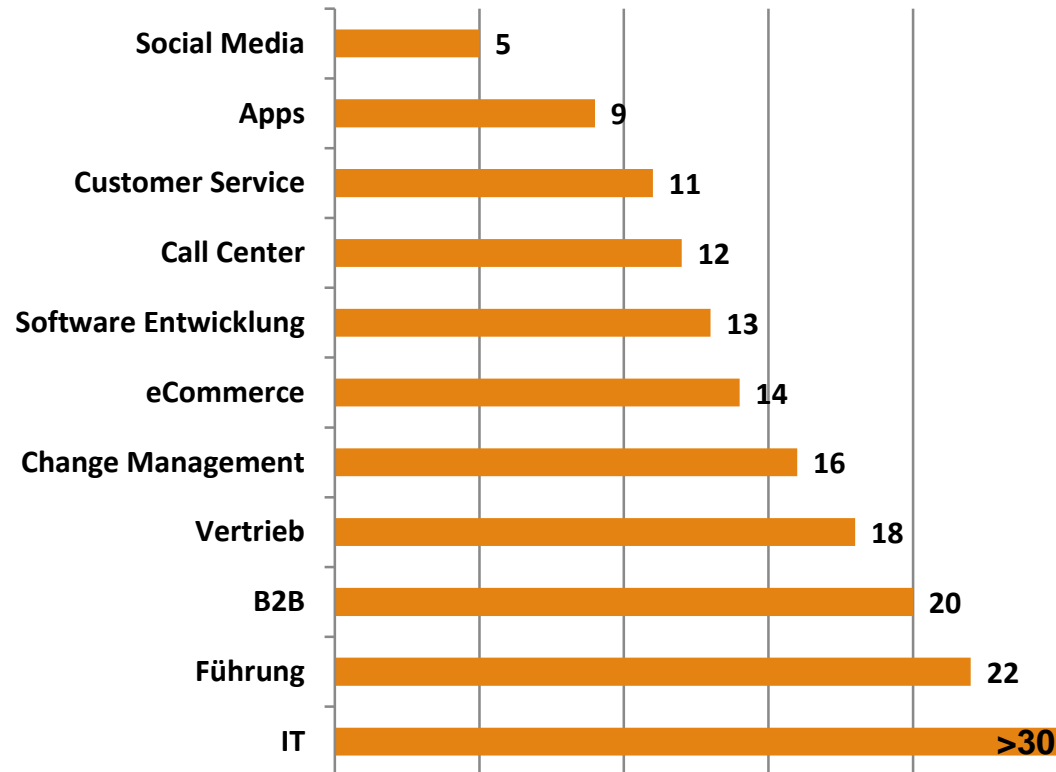


Allgemeines

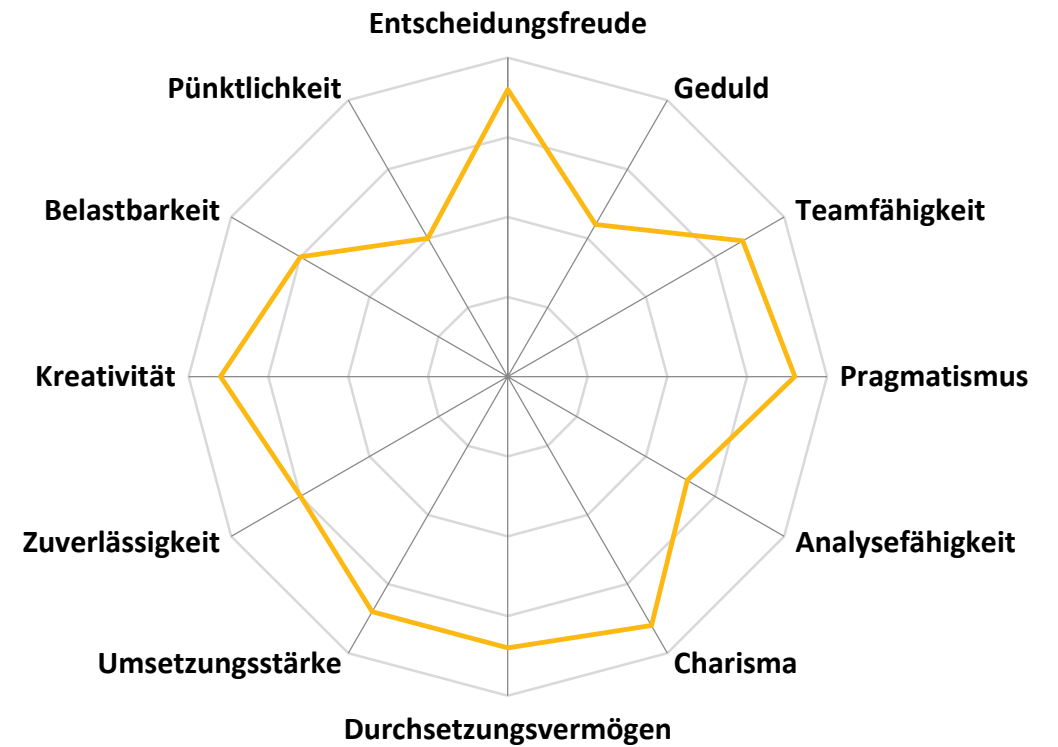
 1968						
78 kg 183 cm A Rh+						
 2009						
 <ul style="list-style-type: none">• MBA 2004• Dipl. Wirts. Ing (FH) 1995• Industriekaufmann 1991						
		 >25 a	 >60	 ev.	 #hohenlohe	 k.A.

Berufliches

Berufserfahrung (in Jahren)



Berufliche Stärken



Leitspruch

***„Es gibt nichts Gutes,
außer man tut es.“***

Erich Kästner



Unternehmensvorstellung



Die FÖRCH Unternehmensgruppe auf einen Blick

Gründer	Theo Förch
Gründung	1963
Umsatz	474 Mio. Euro
Gesellschaften	23 in Europa
Ländervertretungen	über 55 weltweit
Mitarbeiter	3.370, davon 2.000 im Außendienst
Kunden	über 300.000
Artikel	100.000 aus den Bereichen Werkstattbedarf, Montage und Befestigung
FÖRCH Center	35 in Deutschland



Stammsitz Neuenstadt-Kochertürn



Kundenzielgruppen

Kfz-Handwerk

- Autohäuser
- Lkw / Nutzfahrzeuge
- Reparatur
- Karosseriebetriebe
- Zweiräder

Bau-Handwerk

- Dach, Holzbau, Tischler
- Hoch- und Tiefbau
- Fensterbau
- Maler, Trockenbau, Gipsler
- Metallbau
- Sanitär-Heizung-Klima
- Elektroinstallation

Industrie- und Betriebswerkstätten

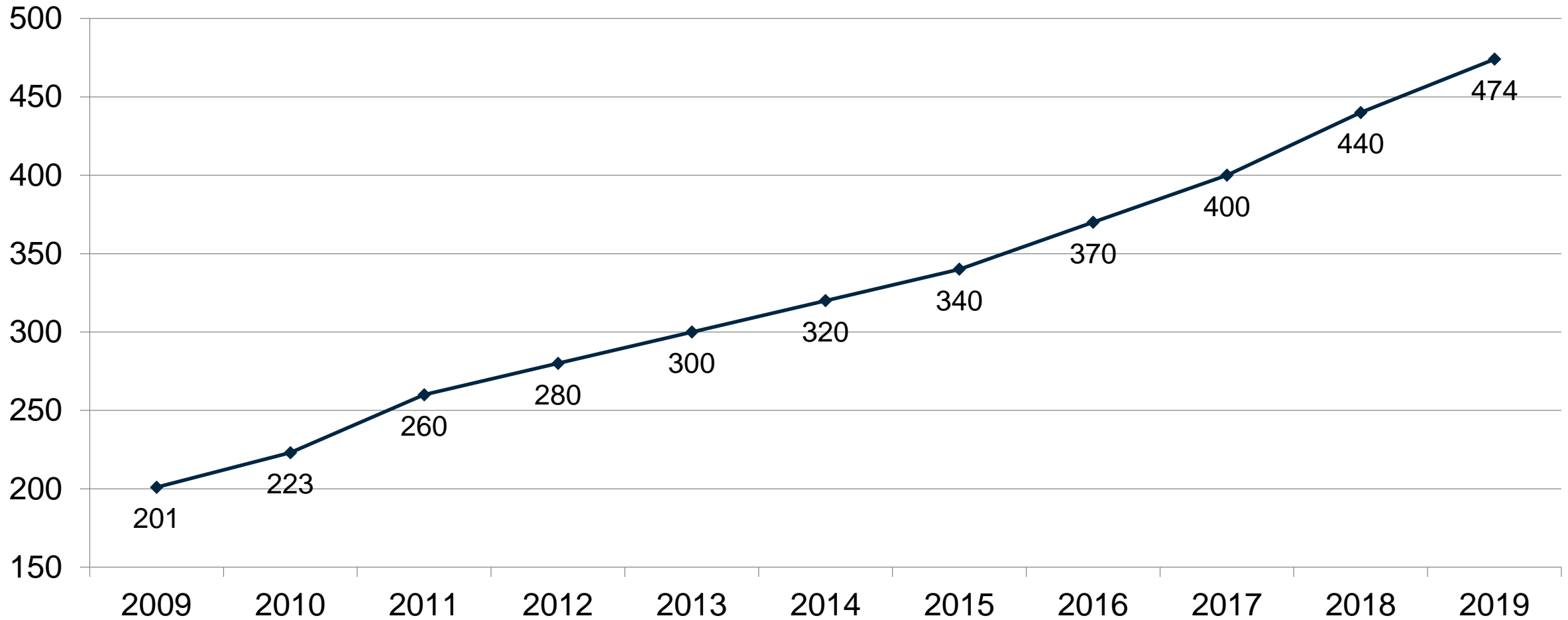
- Instandhaltung
- Montagefertigung

23 Gesellschaften in 21 europäischen Ländern

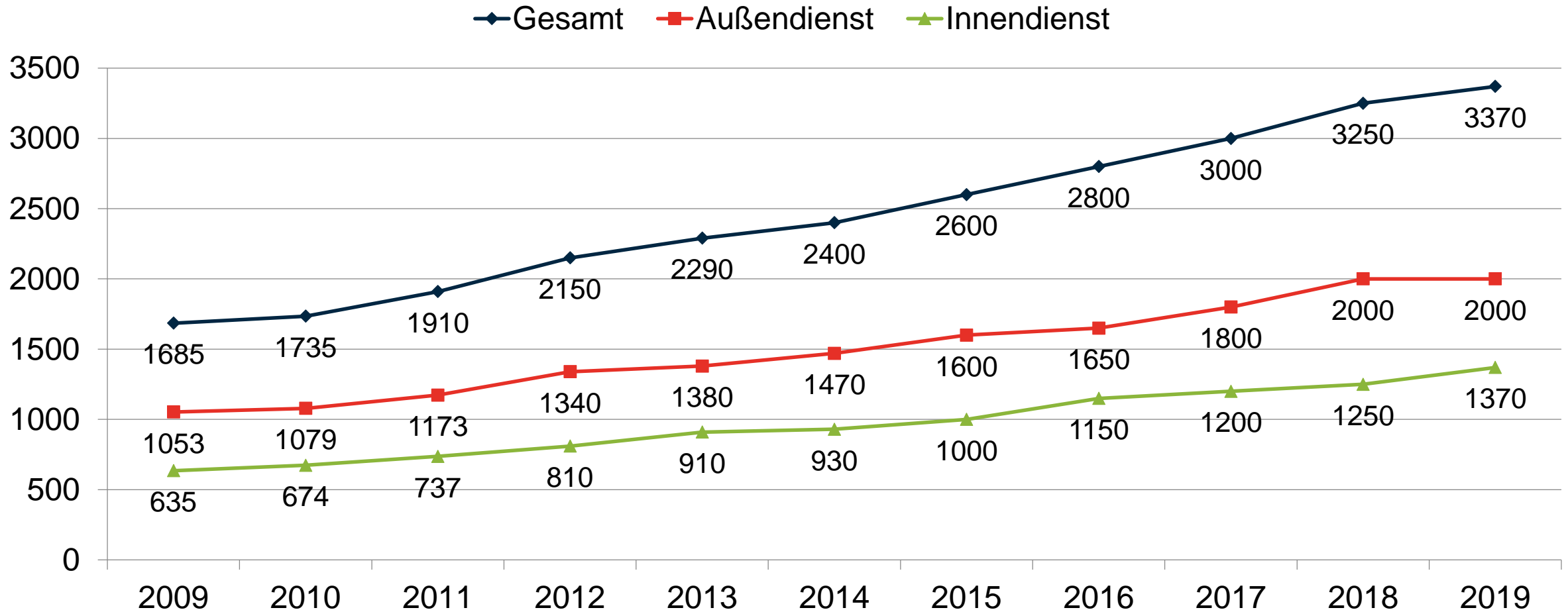
1963	Deutschland
1977	Österreich
1991	Italien, Dänemark
1999	Frankreich, Polen
2000	Kroatien
2002	Niederlande
2006	Ungarn, Schweiz, Tschechien, Slowakei, Slowenien
2007	Luxemburg, Spanien, Portugal
2008	Rumänien
2012	Türkei
2016	Bulgarien
2018	Schweden, Belgien



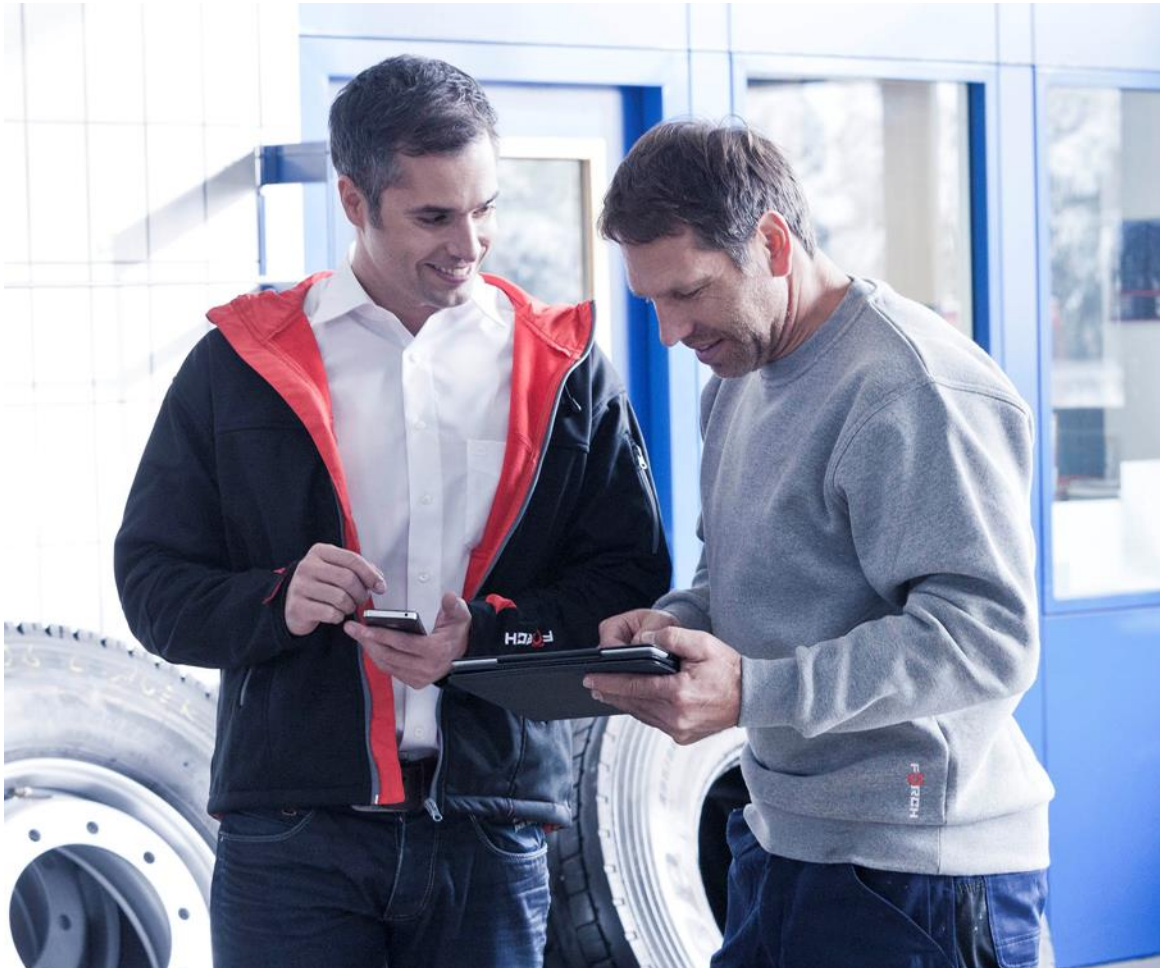
Umsatzenwicklung in Mio. Euro



Mitarbeiterentwicklung



Wo FÖRCH herkommt: Direktvertrieb



Kundenanforderung:

- hoher Servicegrad / Lieferquote > 98,5 %
- Warenlieferung in Deutschland innerhalb 24 Std. bei Auftragsübermittlung bis 17:30 Uhr

ADM Equipment: 2-Device-Strategie

iPad:

- Kollektion
- Auftragserfassung

iPhone:

- Kommunikation
- Preisliste

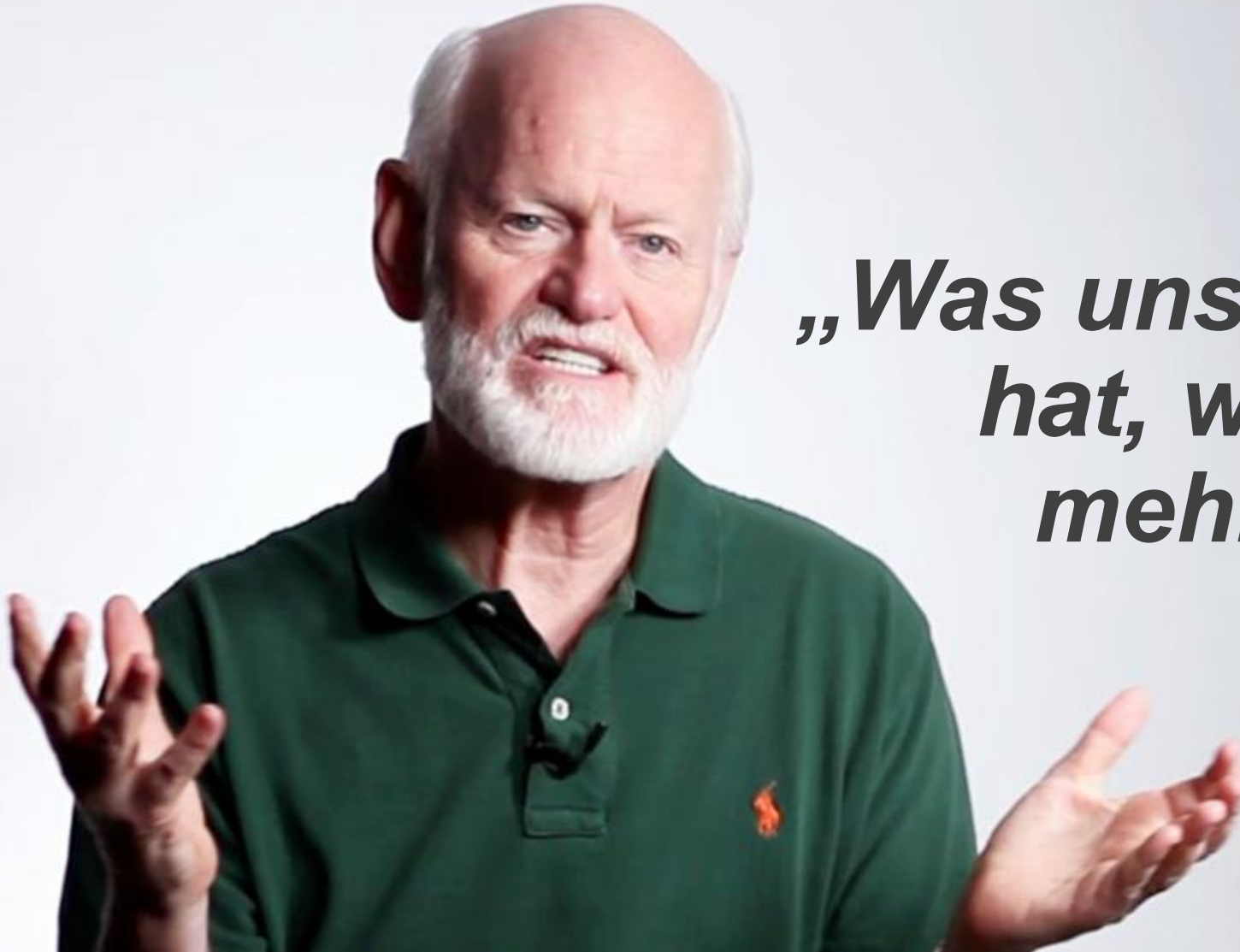
Wo FÖRCH hingehet: Digitalisierung



 **Vortrag**

„Wieviel Transformation verkraftet eine Organisation?“

Zitat



„Was uns hierher gebracht hat, wird uns nun nicht mehr weiter bringen.“

Marshall Goldsmith

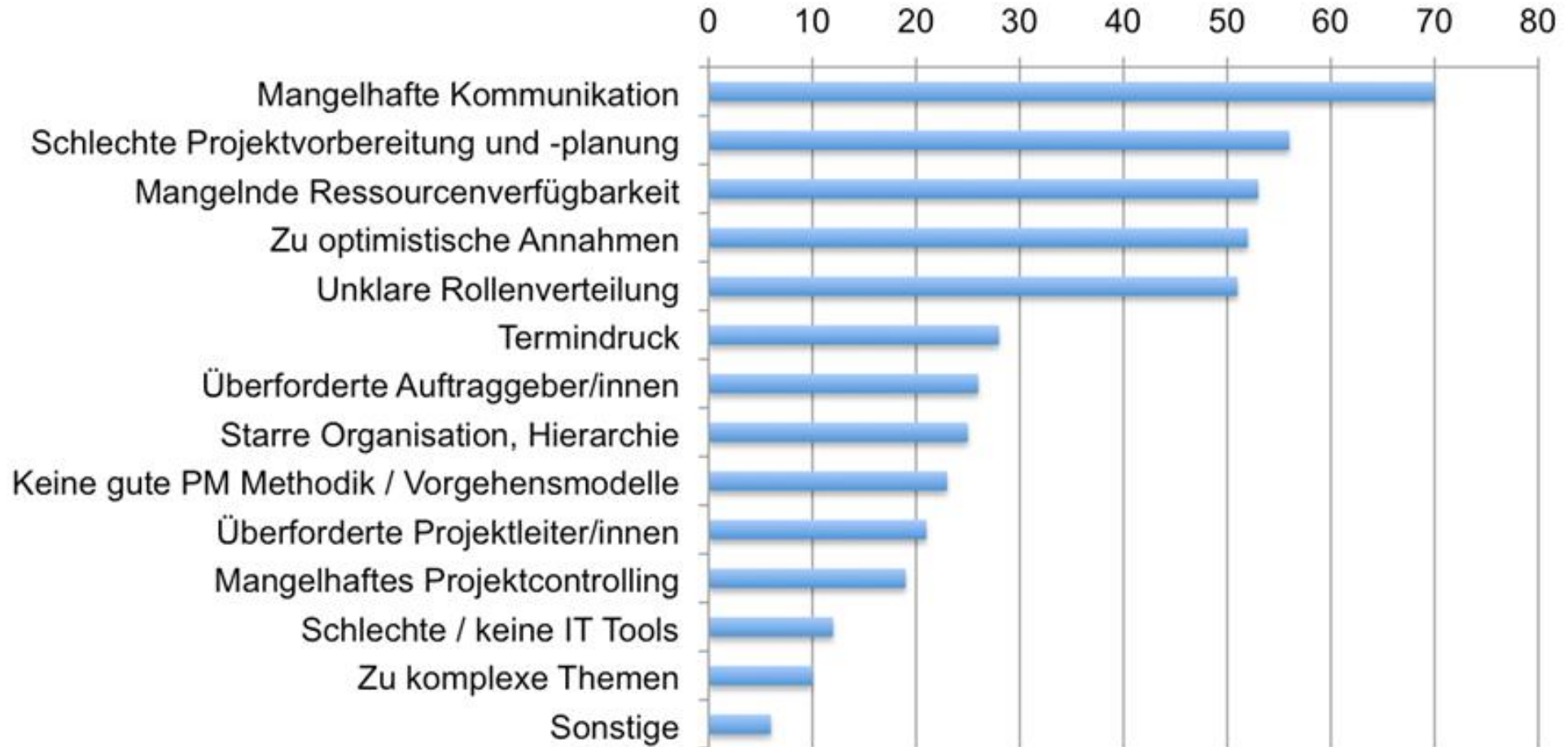
Digitalisierung ist einfach ...



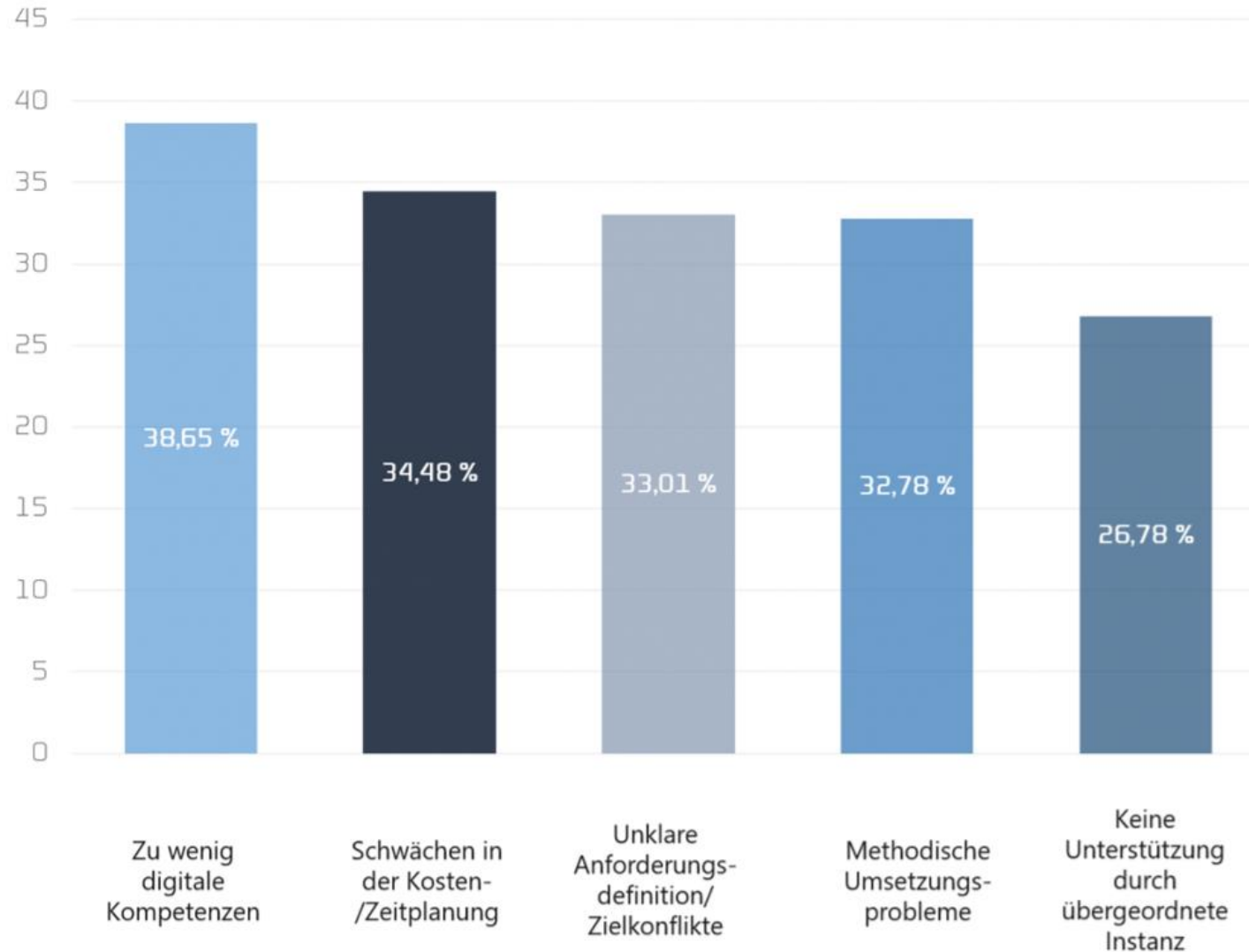
... nicht aber die Digitale Transformation!



Warum scheitern Projekte?



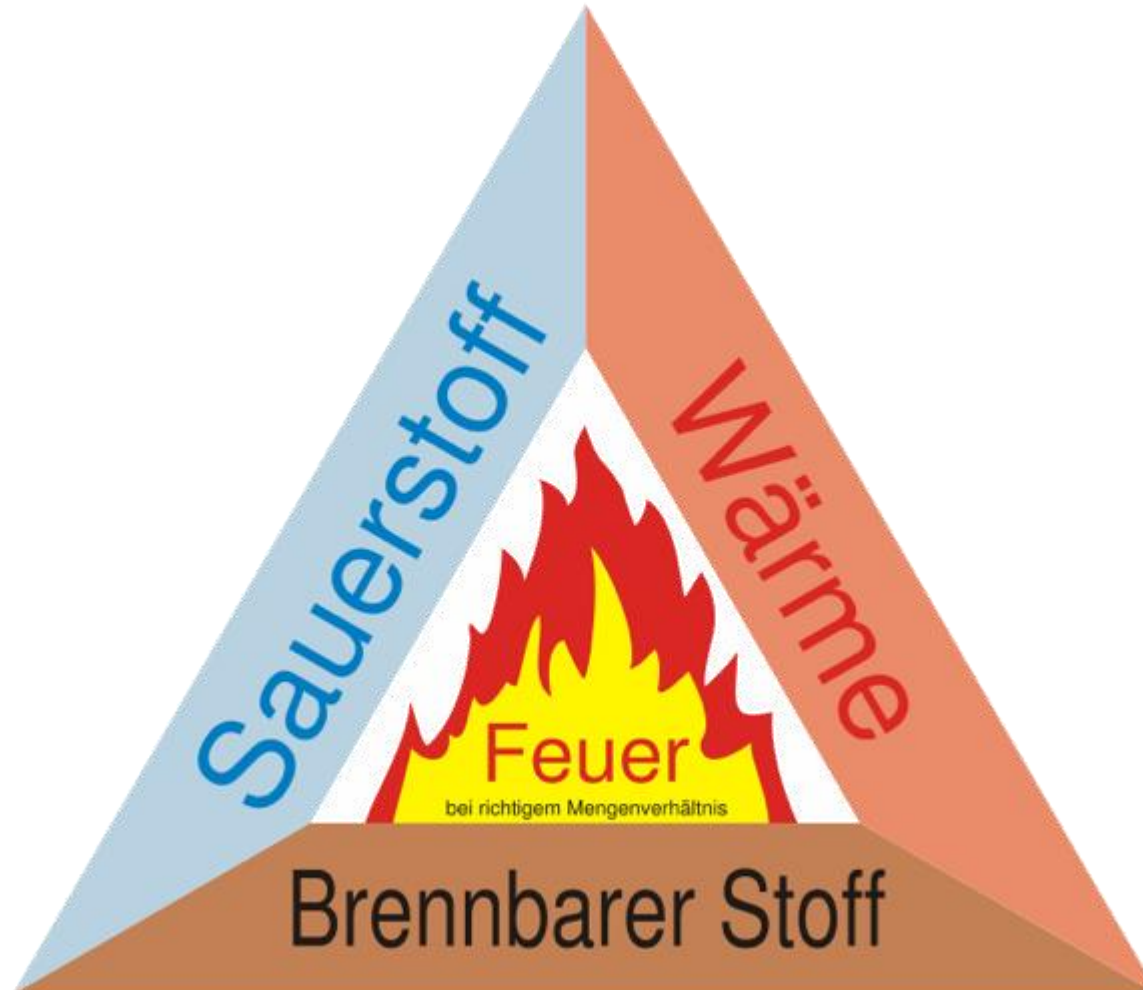
Warum scheitern Digitalisierungsprojekte?



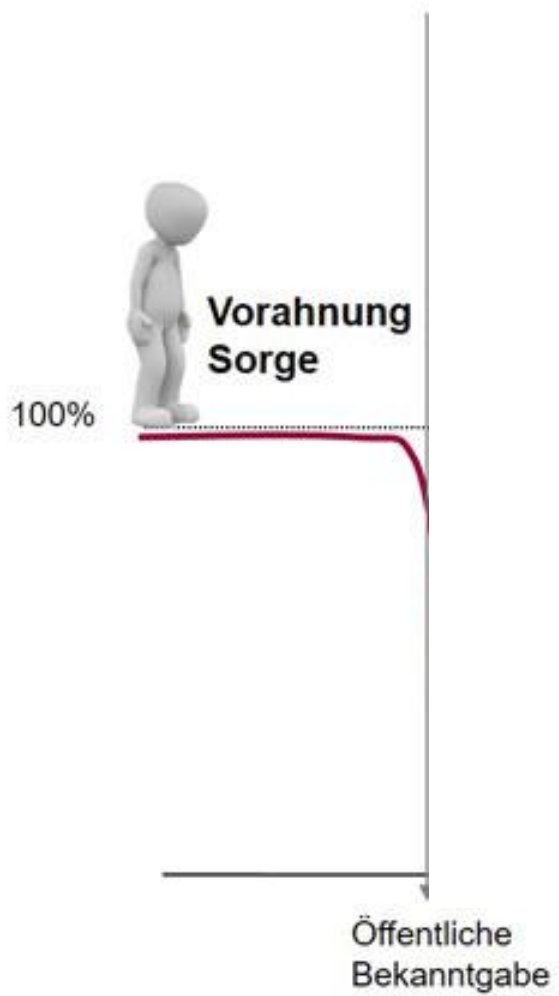
Aber warum ist das eigentlich so?



Der Mensch tut sich manchmal schon mit einfachen Dingen schwer ...



Der Mensch ist (leider) nicht digital ...



Von „Multi...“ nach „Omni...“

In Anlehnung an: © 2014 Carpathia: Multi- & Crosschannel-Evolution



„Online-Infos zu stationären Aktionen“

- Kommunikation der anderen Kanäle

1

Multi-Channel Communication



„Wir haben auch einen Onlineshop“

- Verkauf isoliert über mehrere Kanäle
- Kunde hat kein kanalübergreifendes Einkaufserlebnis
- Kannibalisierungsangst

2

Multi-Channel Commerce



„Filialbestände online, Abholungen und Retouren“

- Einzelne Prozesse über Kanäle hinweg möglich
- Kanäle werden jedoch immer noch isoliert betrachtet; z.B. werden Bestände separat geführt
- Kannibalisierungsargumente verbreitet

3

Multiple-Channel Commerce



„Verkaufen – egal in welchem Kanal“

- Partielle Abschaffung des Kanaldenkens
- Verschmelzung der Sortiments- und Verkaufsprozesse
- Onlineverkauf zu Lasten Filialbestand
- Kannibalisierungsargumente vereinzelt noch anzutreffen

4

Cross-Channel Commerce



„Der Kunde und wir“

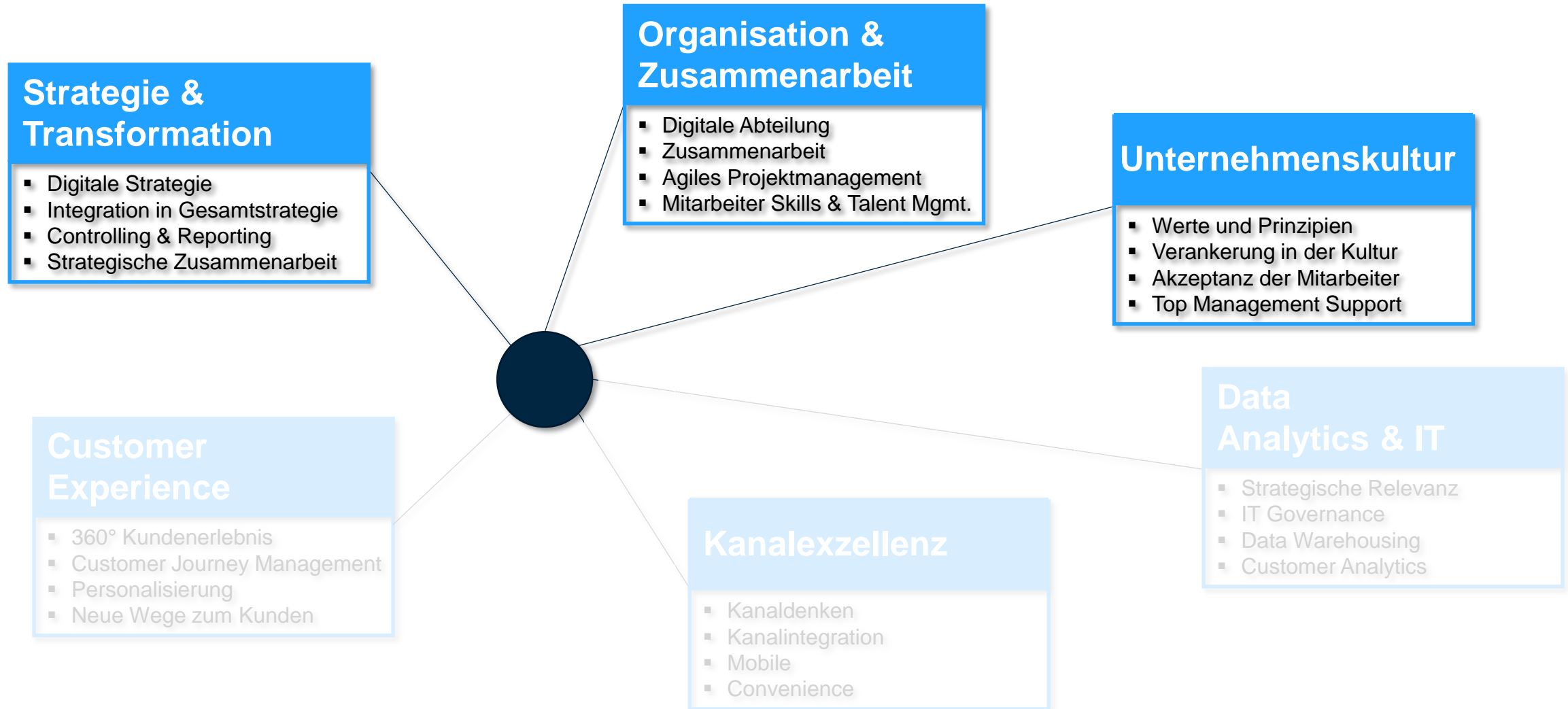
- Vollständige Abschaffung des Kanaldenkens
- Verschmelzung sämtlicher Kundenprozesse und -kommunikation
- Keine Kanalorganisation
- Umfassendes Kundenerlebnis
- Wo verkauft wird, ist komplett nebensächlich

5

Omni-Channel Commerce



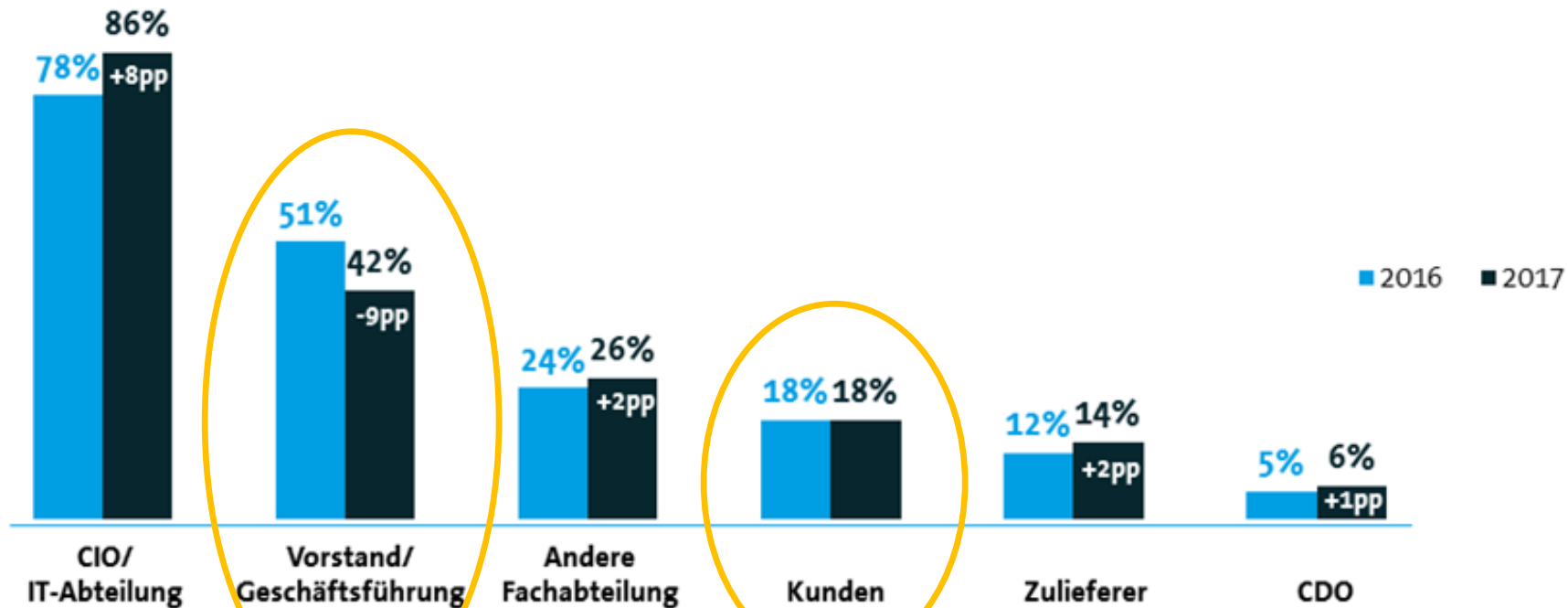
Dimensionen der Digitalen Transformation



Digitalisierung ist (eigentlich) kein IT-Projekt

Digitalisierung seltener Chefsache

Wer treibt Innovationsprojekte voran?*



Vermitteln Sie Ihre Vision – dazu sollten Sie aber eine haben

*„Wenn Du ein Schiff bauen willst,
dann rufe nicht die Menschen zusammen,
um Holz zu sammeln, Aufgaben zu verteilen
und die Arbeit einzuteilen, sondern lehre sie
die Sehnsucht nach dem weiten, endlosen Meer.“*

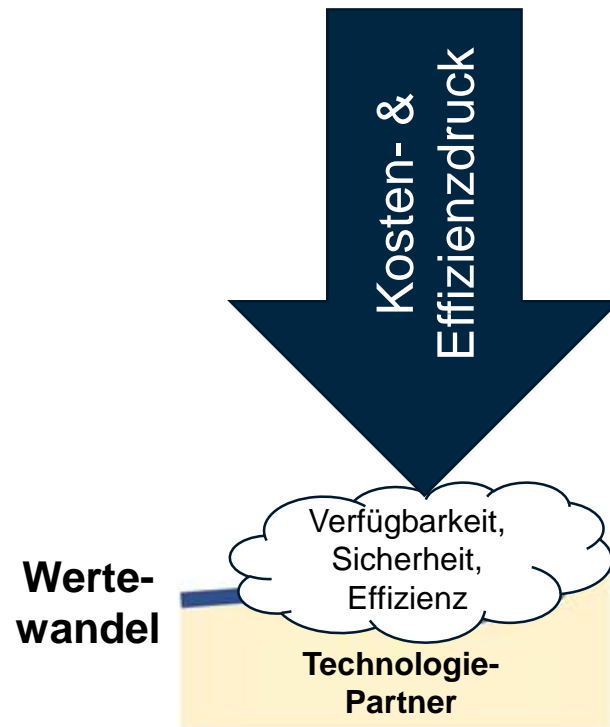
Antoine de Saint-Exupéry



Lassen Sie sich das Steuer nicht aus der Hand nehmen!



Ihre IT durchlebt ihre „eigene“ Transformation



Wir verstehen uns doch - oder ... ?



Mitarbeiter, Projektmitglied, Entwickler, Tester

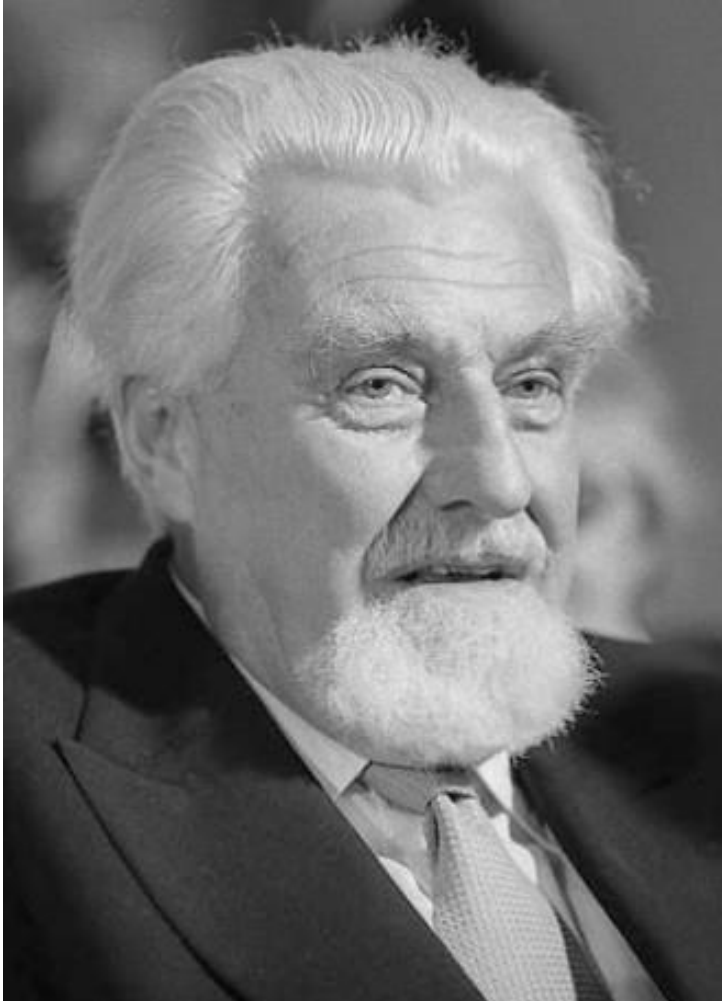
Die 5 Fehlfunktionen in Teams ...



Wie widerstandsfähig sind Ihre Teammitglieder?



Zitat



*„Gedacht heißt nicht immer gesagt,
gesagt heißt nicht immer richtig gehört,
gehört heißt nicht immer richtig verstanden,
verstanden heißt nicht immer einverstanden,
einverstanden heißt nicht immer angewendet,
angewendet heißt noch lange nicht beibehalten.“*

Konrad Lorenz

ENTWEDER, ODER, UND?

WATERFALL

(Plan getrieben)

Treiber:

**Planung &
Kostenkontrolle**

AGILE

(Werte getrieben)

Treiber:

**Qualität &
Nutzen**

Agile Projekte haben bessere Erfolgsaussichten

METHODE

Erfolgreich

Korrekturbedarf

Gescheitert

WATERFALL

AGILE

Sie brauchen beides:

SPEZIALIST



VORTEILE

- Gefragte Fachkraft auf bestimmten Gebieten
- Nutzen schnell erkennbar
- Einzigartiges Know-How
- Kann komplizierte Probleme lösen

NACHTEILE

- Nicht ohne Weiteres für andere Aufgaben einsetzbar
- Muss sein Wissen ständig updaten
- Tunnelblick für sein Spezialgebiet
- Kann Monopolstellung im Unternehmen einnehmen



GENERALIST

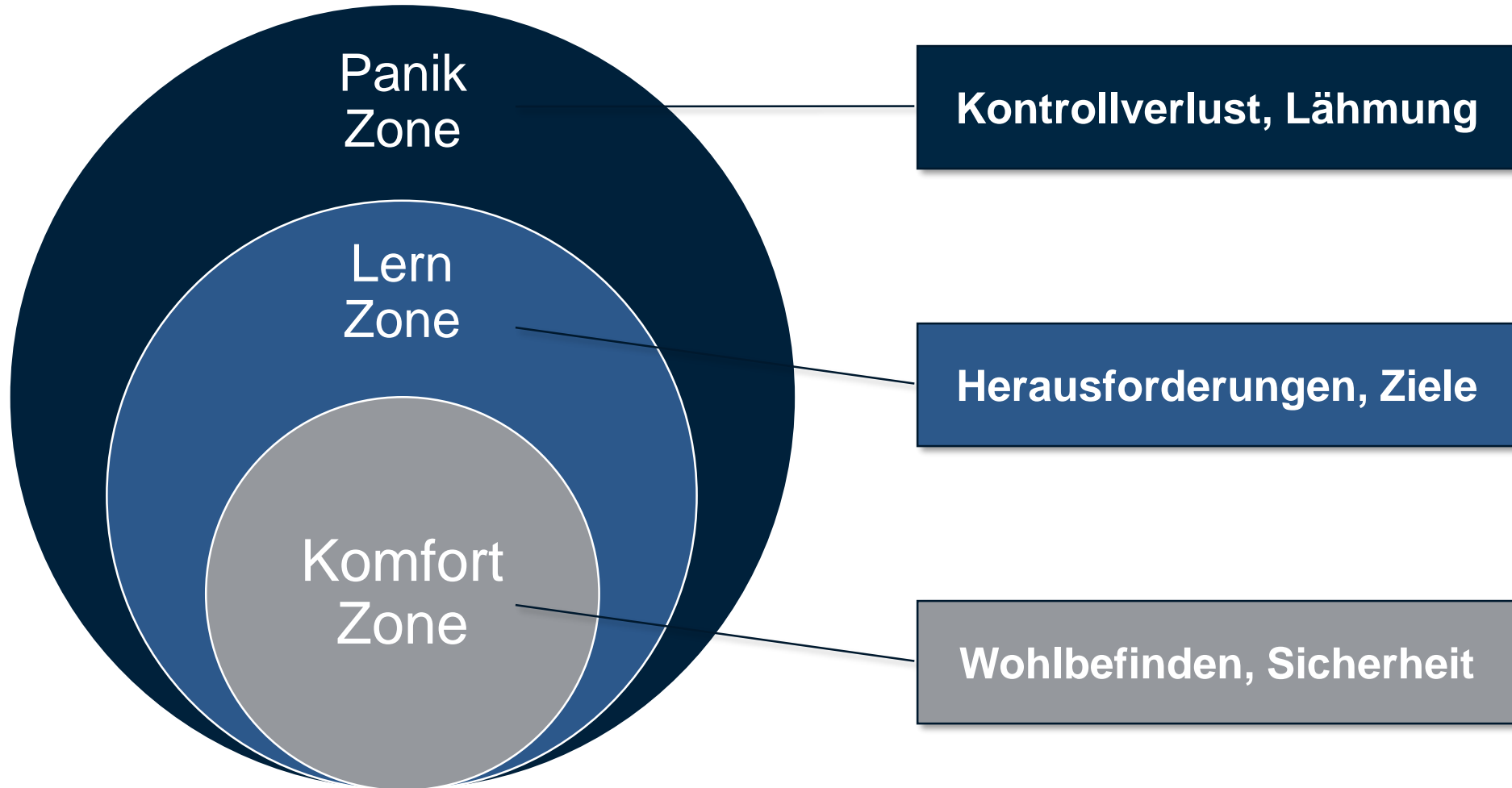
VORTEILE

- Allrounder
- Ohne Weiteres für andere Aufgaben einsetzbar
- Blickt über den Tellerrand
- Hohe Flexibilität & Querdenken
- Löst komplexe Probleme

NACHTEILE

- Nutzen schwer erkennbar
- Viel Grundwissen
- Schwer einzuordnen im Unternehmen
- Muss sich ständig gut verkaufen können

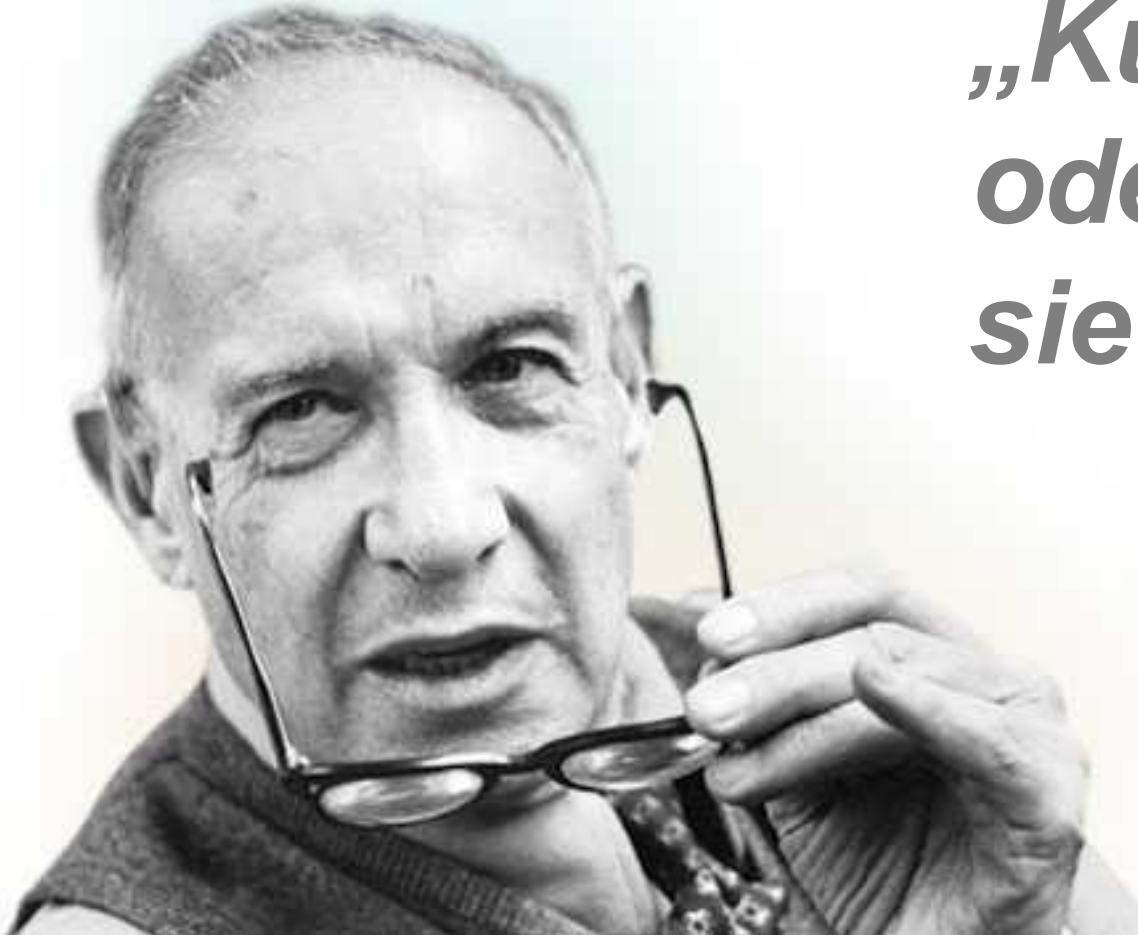
Wann lernen wir Menschen eigentlich etwas ... ?



Zitat

*„Kultur ist Chefsache
oder :
sie findet nicht statt!“*

unbekannt



Gibt es bei Ihnen gemeinsame Werte?



Reiten Sie keine toten Pferde



Die Weisheit der Dakota-Indianer:

„Wenn Du entdeckst, dass Du ein totes Pferd reitest, steig ab.“

Vermitteln Sie Ihrem Team, dass scheitern dazu gehört



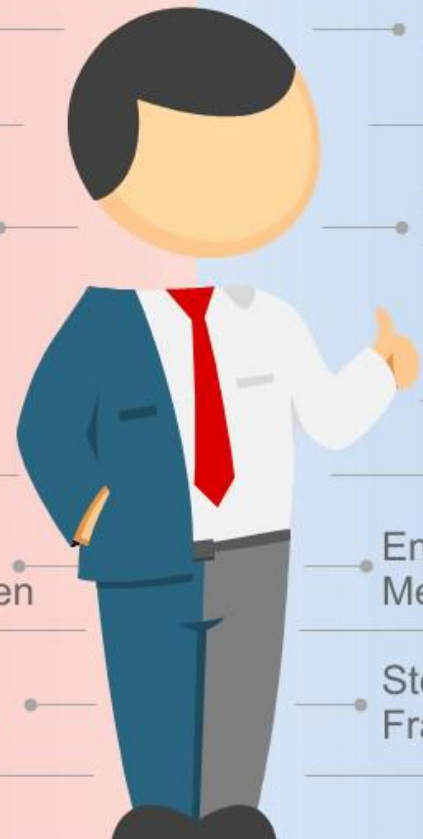
Und werden Sie als Team besser!



Wie führen Sie denn Ihr Team?

BOSS

- Braucht Autorität
- Treibt Mitarbeiter an
- Sagt: "Ich"
- Sucht Schuldige für Fehler
- Weiß, wie's geht
- Benutzt Menschen
- Kassiert das Lob
- Sagt: "Los, geht!"
- Erteilt Befehle
- Verbreitet Angst



LEADER

- Gibt Hilfestellung
- Kann Überzeugen
- Erzeugt Begeisterung
- Sagt: "Wir"
- Beseitigt den Fehler
- Zeigt, wie's geht
- Entwickelt Menschen
- Verteilt das Lob
- Stellt Fragen
- Sagt: "Lasst uns gehen!"

Digitalisierung ist toll!



Und wenn nur einer anders ist?



Sie brauchen den Auftrag „von ganz oben!“



Meine Praxistipps an Sie in Ihrer beruflichen Rolle

1. Sorgen Sie für die **strategische Verankerung**
2. Besorgen Sie sich **Auftrag & Mandat**
3. Bauen Sie sich Ihr **Team** auf
4. Betreiben Sie eine **Aktive Kommunikation**
5. Wirken Sie aktiv auf eine **Offene Unternehmenskultur** hin
6. Etablieren Sie **Leadership** als Führungsmodell
7. Achten Sie auf **Resilienz** in Ihren Teams
8. Betreiben Sie ein **hybrides Projektmanagement**
9. Behalten Sie die **Kontrolle** über Ihre Projekte
10. **Messen** Sie Ihre Ergebnisse



Meine Praxistipps an Sie als Mensch

Bleiben Sie

realistisch ✓

geduldig ✓

anfassbar ✓

pragmatisch ✓

menschlich ✓

locker ✓

und Ihren Prinzipien treu! ✓



Zitat



*„Wenn sie einen
Scheißprozess
digitalisieren, dann
haben sie einen scheiß
digitalen Prozess.“*

Thorsten Dirks

Besten Dank / Thank you / Merci beaucoup

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Für Fragen stehe ich nun gerne zur Verfügung.