



Der Berufsverband  
für Training, Beratung  
und Coaching

News  
& Facts

## **Analog und digital – leben, arbeiten, verkaufen**

Von Manfred Sieg und Christa Bender-Hörmandinger

Unter diesem Titel startete Manfred Sieg am 9. Juni im RC Düsseldorf eine höchst informative, knapp zweistündige Betrachtung zur wichtigsten Transformation in unserer Zeit.

Wir spüren in allen Lebensbereichen die bahnbrechende Kraft der Digitalisierung. Keiner kann sich dem entziehen. Manfred Sieg ist der Auffassung, dass - neben Feuer, Erde, Wasser, Luft - digitalisierte Daten und Informationen quasi das fünfte Element unserer Welt sind.

Er beleuchtete in einem interaktiven Vortrag mit den Teilnehmenden an zahlreichen Beispielen aus unserer Lebenswelt, die Dynamik der Veränderungen in unserer Gesellschaft, aber auch die steigenden Anforderungen, Chancen und Risiken für jeden Einzelnen und in unserer globalen Wirtschaft.

Miniaturisierung plus Digitalisierung plus weniger Energieverbrauch plus Vernetzung plus der Innovationskraft von Menschen und Unternehmen sind der Nährboden für neue Produkte, Kommunikation und Geschäftsprozesse. Konvergenz und Disruption sind wichtige Schlagworte.

Konvergenz bedeutet die Integration verschiedener Geräte in einem. Das Smartphone ist gegenwärtig das am höchsten entwickelte Multifunktionswerkzeug im Alltag. Neben dessen hohen Gebrauchsnutzen ist es gleichzeitig die Superwanze in der Hosentasche. Denn mit jeder Transaktion im Internet hinterlassen wir Spuren. Die elektronischen Datenakten jedes Einzelnen sind prall gefüllt und können in vielfältigster Weise genutzt werden. Alle Daten und Informationen haben einen Nutzwert, der kapitalisiert werden kann. Cognitive Computing (Künstliche Intelligenz, Neuronale Netze ...) und der Handel mit Informationen sind höchst lukrative, schnell wachsende Geschäftsfelder.

Das Wesen disruptiver Technologien und neuer Denkansätze besteht darin, dass sich Geschäftsmodelle grundlegend ändern. Beispielsweise haben die Smartphones innerhalb weniger Jahre den Markt für Digitalkameras dramatisch geschrumpft und innerhalb der Smartphone-Branche sind die einstigen Heros Blackberry und Nokia innerhalb von nicht einmal sieben Jahren aus sehr hohen zweistelligen Marktanteilen in die fast vollständige Bedeutungslosigkeit abgestürzt. Uber vermittelt Taxifahrten ohne ein Taxi zu besitzen und hat gegenwärtig einen höheren Börsenwert als der VW-Konzern. Airbnb vermittelt sehr erfolgreich weltweit private Übernachtungsplätze ohne ein einziges Bett zu besitzen.

Die gegenwärtigen globalen Megatrends (digitale Wirtschaft und Gesellschaft, nachhaltiges Wirtschaften und Energie, innovative Arbeitswelt, gesundes Leben, intelligente Mobilität, zivile Sicherheit) basieren auf den Möglichkeiten der Informations- und Kommunikationstechnologie.



Der Berufsverband  
für Training, Beratung  
und Coaching

# News & Facts

Wissenschaftler gehen davon aus, dass in den nächsten 20 Jahren etwa die Hälfte aller Berufe und der damit verbundenen Arbeitsplätze verloren gehen. Es werden neue Berufsbilder und Arbeitsplätze entstehen. Wie viele und wo weiß niemand.

Fakt ist, dass die Produktivität stärker wächst als die Wirtschaft. Der wissenschaftliche Output verdoppelt sich etwa alle neun Jahre und Faktenwissen verliert mit Google, Wikipedia und dem Zugang zu anderen Datenbanken rund um die Uhr an Bedeutung. Kreativität und soziale Kompetenz, Lern- und Veränderungsbereitschaft sowie Agilität sind wichtige Eigenschaften, um in der sich ändernden Arbeitswelt die eigene Beschäftigungsfähigkeit zu erhalten.

Die vielen Veränderungsprozesse in Wirtschaft und Gesellschaft verlaufen mit unterschiedlicher Geschwindigkeit. Es gibt vier Typen von Menschen:

- Die einen **initiieren** Veränderungen (realisieren Verbesserungen).
- Die Anderen **beobachten** das Geschehen und warten ab.
- Die Nächsten **bemerken nichts** und machen weiter wie bisher.
- Die vierte Gruppe **wundert sich**, dass etwas geschehen ist.
- 

Zu welcher Gruppe wollen Sie gehören?

Im Vertrieb nimmt die Bedeutung von Online Marketing und Online Verkauf stetig zu. Je weniger erklärungsbedürftig Produkte sind und das Einkaufserlebnis keine Rolle spielt, Bequemlichkeit und Zeitersparnis wichtiger sind, desto mehr wandert der Verkauf in das Internet. Der Verkaufskontakt im Außendienst ist der teuerste. Ein Bruchteil dessen kostet der Kundenkontakt im Internet. Entsprechend hoch muss der Wertschöpfungsbeitrag der einzelnen Vertriebswege sein.

Aufgrund der zunehmenden Bedeutung des Online Vertriebs hat eine Expertengruppe im BDVT bereits 2015 das Berufsbild eines Managers für Online Marketing und Sales formuliert. Wir empfehlen allen, die sich im Geschäftsfeld Marketing und Verkauf bewegen, es zu lesen und eigene Schlussfolgerungen für sich zu ziehen.

([https://www.bdvt.de/fileadmin/user\\_upload/dokumente/akademie/Berufsbild Online Marketing Sales Manager BDVT 2015.neu.pdf](https://www.bdvt.de/fileadmin/user_upload/dokumente/akademie/Berufsbild_Online_Marketing_Sales_Manager_BDVT_2015.neu.pdf))

Wer als Unternehmer im Internet nicht adäquat präsent ist, wird früher oder später nicht mehr sichtbar sein.

Die Digitalisierung führt auch zu bedeutenden Veränderungen in den Bereichen Training, Beratung und Coaching. Viele Chancen ergeben sich beispielsweise aus dem Bedarf an Veränderungsmanagement, Führung in der sich digitalisierenden Welt, verkaufen/arbeiten und leben im digitalen Zeitalter sowie dem für die Digitalisierung notwendigen fachlichen und methodischen Know-how.



Der Berufsverband  
für Training, Beratung  
und Coaching

# News & Facts

Bedrohungen bzw. Veränderungen werden durch Blended Learning / Coaching / Consulting und Virtual Reality erwartet. Allen Trainern, Beratern und Coaches – die noch mindestens 3-5 Jahre ihr Geschäft betreiben wollen - wird dringend empfohlen, ihr Geschäftsmodell und Leistungsportfolio auf Digitalisierbarkeit zu überprüfen. Dazu gehören auch das Erstellen und der Verkauf von Infoprodukten (Handouts in Form von E-Books, Webinare, Video-Seminare...).

Das Geschäftsmodell "Zeit gegen Geld" (Präsenz-Trainings/Workshops) ist kaum skalierbar und wird zunehmend unter Preis- und Wirtschaftlichkeitsdruck geraten. Alles in allem läuft es auf einen mehrdimensionalen Geschäftsmodell-Mix hinaus:

- Horizontal: kostenlos, niedrigpreisig (Einstieg), normalpreisig (Standard), hochpreisig (Premium, wertvoll)
- Vertikal: vom Generalisten zum Spezialisten und weiter zum Experten. Spezialisten sind qualifizierte Umsetzer. Experten sind Spezialisten, die ihr Themengebiet weiterentwickeln und Berufskollegen anleiten.
- Diagonal: ist es die Koexistenz von physischen und digitalen Produkten sowie offline oder online erbrachten Leistungen.

Wer lebenslanges Lernen und sich weiterentwickeln nicht verinnerlicht hat, wird zum Auslaufmodell.

Die Digitalisierung wirkt sich auf die Inhalte der Berufsbilder aus:

- Im Training werden die Beratungsanteile deutlich steigen und Trainer und Trainerinnen sich in Richtung zum Lernbegleiter entwickeln.
- In der Beratung werden die Coachinganteile steigen und Berater/Beraterinnen die Begleiter für Unternehmensentwicklung sein.
- Coaches sind die persönlichen Entwicklungsbegleiter in der Selbst-, Unternehmens- und Mitarbeiterführung.

Alle Teilnehmende, darunter erfreulicherweise auch zahlreiche KMU-Berater, waren sich über die hohe Bedeutung der Digitalisierung für ihr eigenes Geschäft einig. Manfred Sieg gelang es in seiner eloquenten Vortragsweise, auch den mit hohem Wissen über die Digitalisierung ausgestatteten Teilnehmenden alternative Sichtweisen, Denkanstöße und Ideen zu vermitteln.

Ein sehr kurzweiliger Abend.