



06. DEZEMBER 2016

BVMW

„UNTERNEHMENSFÜHRUNG IN DER DIGITALEN WELT“

mit Edgar K. Geffroy

Zu Gast in der OsnabrückHalle

Am 6. Dezember gab es zum Thema „Unternehmensführung in der digitalen Welt“ einen großartigen Abschluss unseres Veranstaltungsjahres in der OsnabrückHalle.

Erfolgsautor und Top-Redner Edgar K. Geffroy revolutionierte mit seinen Bestsellern die Welt von Unternehmern, Marketingverantwortlichen und Verkäufern – mit **250.000 verkauften Exemplaren in 25 Ländern**. „Das Einzige, was stört, ist der Kunde“ behauptete sich **100 Wochen in den Top-Ten-Listen!**

An diesem Abend präsentierte er das Thema Unternehmensführung in zwei Teilen. Hier standen die Kunden und Mitarbeiter der Unternehmen im Mittelpunkt.

1. Teil des Vortrages: Der Kunde im digitalen Zeitalter

Wir befinden uns mitten in einer digitalen Realität: Das Internet verändert grundlegend die Art, wie wir kaufen, leben und arbeiten. Alte Geschäftsmodelle verschwinden und neue entstehen. Täglich gewinnen die gut informierten

Kunden selbst mehr Macht und Einfluss in der Wirtschaft.

Zusätzlich entscheiden neue Türsteher wie Google, Apple, Facebook, Amazon & Co. wer überhaupt noch einen Marktzugang erhält. Kaufentscheidungen fallen heute zunehmend digital oder werden zumindest digital vor- oder/und nachbereitet.

Trotzdem glauben viele Unternehmen immer noch, sie könnten mit ihrem Business so weitermachen wie bisher. Wer heute auf das Internet verzichtet, hat einen entscheidenden Aspekt in seiner Geschäftsidee übersehen: Der Kunde von heute vergleicht ganz genau zwischen Ihrem und dem nur einen Klick weiter entfernten Angebot des Wettbewerbs.

Wir brauchen Unternehmen, die den digitalen Wandel als Chance begreifen und sich aktiv damit auseinandersetzen. So steigern Sie nicht nur Ihre Bekanntheit und Ihr Image und tragen damit zur nachhaltigen Weiterentwicklung Ihres Unternehmens bei. Nur wer jetzt offen ist für neue Wege, dem gelingt

der digitale Wandel. Es gibt bereits viele Beispiele aus diversen Branchen, die diesen erfolgreichen Weg beschreiten. Ändern Sie Ihren Blickwinkel. Sehen Sie den Markt mit den Augen des Kunden und nicht mit Ihren eigenen Augen. Edgar K. Geffroy zeigte Trends auf, wie der Kunde der Zukunft neue Anforderungen an Unternehmen und Mitarbeiter stellt und wie neue Geschäftsmodelle aus einer anderen Sichtweise entwickelt werden können.

Kurzfassung der Vortragsthemen:

- Den digitalen Wandel als Chance begreifen
- Die digitale Kundenformel
- Werden Sie Erster im Kopf des Kunden
- Kunden wollen heute eine neue Beziehungsqualität
- Das Clienting® Konzept als neuer Kundenweg
- Aus dem „Internet“ wird „Evernet“
- Anderes Denken führt zu innovativen Ergebnissen
- Geschäftsideen, die 90 % der Unternehmen bisher nicht sehen

»HERZENSSACHE MITARBEITER – IM DIGITALEN ZEITALTER«

2. Teil des Abends:

Herzessache Mitarbeiter: Die neue Unternehmenskultur im digitalen Zeitalter

Unternehmen haben heute in vielen Fällen nicht realisiert, dass sie mit den Augen der Mitarbeiter völlig neu denken lernen müssen. Der Anspruch eines neuen Mitarbeiters ist heute ein ganz anderer als noch vor wenigen Jahren. Eine neue Generation von jungen qualifizierten Nachwuchskräften erwartet von einer Firma heute mehr als nur Karrierechancen und Gehalt. Sie erwarten, sich engagieren zu können, selbststän-

dig zu handeln und eigenverantwortlich Aufgaben zu übernehmen. Für sie geht es heute um „Quality Time“ während ihres Arbeitslebens und das wollen sie nicht an stupide Firmen verschwenden.

Ein nächster wesentlicher Trend verschärft die Entwicklung in den Unternehmen jetzt noch mehr: Die digitale Welt. Sie hört nicht mehr an den Türen der Unternehmen auf, sondern ist wesentlicher Bestandteil unseres Lebens geworden. Es ist normal geworden, das zu tun, wann man es will, wie man es will und wo man es will. Das sorgt

für neuen Zündstoff in den Unternehmen. Aber die Realität ist längst da. Das Konzept stellt den einzelnen Mitarbeiter in den Mittelpunkt des

Kurzfassung der Vortragsthemen:

- Der erste Kunde ist der Mitarbeiter
- Recruiting heißt verblüffen
- Wenn aus Mitarbeitern Partner werden
- Individualität trifft Wertschätzung
- Teams bilden und stärken
- Individuelle Fähigkeiten, die begeistern
- Das „Geben Prinzip“ der Mitarbeiterführung



Managementprozesses und hat den Anspruch, dem Mitarbeiter ein Umfeld zu schaffen, in dem er seine eigenen Fähigkeiten und Ansprüche

umsetzen kann. Dabei betrachtet sich die Führungskraft als Partner und Coach des Mitarbeiters, um gemeinsame Ziele zu erreichen.

Unser herzlicher Dank geht an dieser Stelle an die Telekom an Kooperationspartner dieser Veranstaltungsreihe

LEDER RABE *** PREMIUM *** SERVICE

Sie brauchen neues Reisegepäck,
haben aber keine Zeit zu uns
zu kommen?

Dann kommen wir zu Ihnen!

Wir beraten Sie in Ihrem Büro,
Zuhause oder wo Sie wünschen.

Testen Sie unseren PREMIUM SERVICE!

Vereinbaren Sie jetzt einen Termin mit unserem Experten
Herrn Holger Bulk: premium@lederrabe.de
oder informieren Sie sich unter:
www.lederrabe.de/premium-service

RIMOWA
Samsonite
VICTORINOX



LEDER RABE

TASCHEN. KOFFER. ACCESSOIRES.

LEDER RABE GmbH · Große Str. 10-12/Deutsch Passage · 49074 Osnabrück · Tel.: 0541-3588711