



**Steuern Sie auf Wachstumskurs?**

## **Einführung und Wachstumscheck**

Dr. Barbara Flügge  
Gründerin digital value creators (DVC)



[HOME OF DIGITAL VALUE CREATORS](#)

# EINFÜHRUNG UND WACHSTUMSCHECK

## digital value creators

### DIGITALE WERTSCHÖPFUNG

#### IST IHR UNTERNEHMEN DIGITAL AUFGETAUCHT?

**Sie fragen sich, wie sich der Nutzen von Digitalisierung darstellt.** Ihrem Unternehmen wird es heute schmerzhaft bewusst, dass es in Punkto Strategie, Weiterbildung und physisch-digitalem Portfolio-Design auf das falsche Pferd gesetzt hat.

Aus unserer Erfahrung aus mehr als dreißig Digital- und Change Management-Vorhaben gibt es eine Reihe von Aspekten, die es zu berücksichtigen gilt. Zwei dieser Aspekte sind:

- 1) Unternehmen suchen Zukunftssicherung. Herstellende Unternehmen, bereits vor Jahrzehnten aus großen Erfindungen heraus entstanden, könnten mit Hilfe digitaler Mittel den Unternehmenszweck herausarbeiten.
- 2) Digital-bereite Unternehmen entledigen sich ihrer manuellen und elektronischen Prozess-Altlasten sowie etablierter und dennoch ausgedienter Industrie-Zugehörigkeiten. Unternehmen schaffen Platz für digitale Arbeitsweisen.

Nutzen Sie das unverbindliche Gespräch für Ihre Fragen:

→ Sprechen Sie mit Dr. Flügge

[HOME OF DIGITAL VALUE CREATORS](#)

# EINFÜHRUNG UND WACHSTUMSCHECK

## digital value creators

### DIGITAL WERTSCHÖPFEND ERFOLGREICH

Unternehmerischer Erfolg ist eine Folge digitaler Wertschöpfung.

Das Kompetenzprofil von sogenannten **digital value creators, kurz DVC**, ist ein wesentliches Erfolgskriterium in Zeiten digitalen Wachstums.

So leiten Unternehmen mit Hilfe der digital value creators aus den eigenen Reihen Optionen ab für alternative und neue Märkte, Angebote und Zielgruppen. Projekte werden so geformt, damit die Geschicke des Unternehmens bzw. des Unternehmensbereiches berücksichtigt und dennoch in Frage gestellt werden.

Die **digital value creators Formel** beweist: 1) Optionen werden unter dem Gesichtspunkt von Wachstum und Wertschöpfung umgesetzt. 2) Ihre digital value creators sorgen für den Fortbestand der Firma, tragen dazu bei, dass das Unternehmen für die Region, den Standort, den Wandel und die Netzwerke etwas zu leisten vermag.

Egon Zehnder setzt gar einen **operativen Margenzuwachs von 26%** als realistisch an, sofern Führungskräfte, Management und Bereichsverantwortliche sich aller drei Kompetenzen des digital value creator bewusst sind, diese sich aneignen und diese im Unternehmen anzuwenden wissen. Und Sie? Weiterlesen ...

[HOME OF DIGITAL VALUE CREATORS](#)

# EINFÜHRUNG UND WACHSTUMSCHECK

## digital value creators

### Profitieren Sie von der Wertschöpfung, die Ihnen Digital-Berater\*innen versprechen?

Digital und digital sind oft zwei Paar Schuhe. Ein Online Webshop und ein Online Formular elektronifiziert zwar Ihre Abläufe, macht sie jedoch nicht zwingend effizienter.

Mein Unternehmen ist digital unterwegs, da es

Informationen publiziert	Webshop betreibt	digitale Absatzkanäle nutzt	digitale Produkte mit eigenen verknüpft
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Unternehmen, die sich der Digitalisierung im Sinne der digital value creators stellen nutzen **kreative Intelligenz und digitale Wachstumsfelder**. Ein Margenzuwachs von 26% weist auf die Fähigkeit des Unternehmens hin, sich digitale Märkte zu erarbeiten – statt sich rein auf digitale Informations- und Kommunikationskanäle zu verlassen.

Wachstumsstrategie Ihres Unternehmens

Ihre Antwort

Mein Unternehmen setzt auf eine Industrie-übergreifende und disruptive, digitale Servitisierung unserer Produkte und erobert so digitale Märkte

Mein Unternehmen führt die Belegschaft zielgerichtet zum Kompetenzaufbau disruptiver Technologien

Im Unternehmen bin ich Vorreiter\*in für die Umsetzung von Innovationsprojekten in unseren betrieblichen Alltag

[HOME OF DIGITAL VALUE CREATORS](#)

# EINFÜHRUNG UND WACHSTUMSCHECK

## digital value creators

**Fahren Sie auf Sicht und fischen nicht in digitalen Märkten,** bleiben Gewinnchancen auf der Strecke. Wird die Auseinandersetzung mit digitalen Märkten beiseite geschoben, tauchen Sie bei den neu sich formierenden Kunden nicht auf: Sie werden nicht gesehen.

Erkennen Sie digitale Märkte, werden sie Wettbewerbsvorteil und Zukunftssicherung in einem. Wir sind Vorreiter und Berater\*in durch langjährige, digitale Vorhaben. Die Anfänge und die Fortschritte von SERVITISIERUNG – WACHSEN DURCH DIGITALE SERVICES durften wir von der Geburtsstunde von Internet of Things (IoT) und von Internet of Services (IoS) entwickeln, bewerten und für Unternehmen in den Markt bringen.

Entstanden ist ein Set aus Methoden und Tools, die Sie von Tag 1 an näher zu neuen Kunden und Märkten bringen wird. Bevor diese allerdings zum Einsatz bei Ihnen kommen, ist die Frage, ob Sie und Ihr Unternehmen bereit sind für den Wandel. Erkennen Sie Ihren idealen Kunden?

Unsere idealen Kunden sind:

<input type="checkbox"/> Unternehmen	<input type="checkbox"/> Influencer
<input type="checkbox"/> Community	<input type="checkbox"/> Ökosysteme
<input type="checkbox"/> Digitale Plattformen	<input type="checkbox"/> Wettbewerberprodukte

[HOME OF DIGITAL VALUE CREATORS](#)

# EINFÜHRUNG UND WACHSTUMSCHECK

## digital value creators

### **Welche Maßnahmen können Sie ergreifen, um dem Ziel der „26%“ näher zu kommen?**

Statt komplexer Geschäftsprozesse und hohem Detailgrad, nutzen digital value creators den Vorteil digitaler Geschäftsstrategien. Ein Ergebnis sieht dann so aus: digitale Services bilden u.a. auf Basis intelligenter Datenauswertungen funktionale Bedarfe ab, kapseln diese und machen sie direkt für die Nutzer-Community verfügbar – digital wie physisch. Kurz gesprochen vernetzen Unternehmen zum Beispiel via Services technologische Assets, Komponenten, Güter, Materialien und andere Persona-Profile.

**Herausfordernd bleibt jedoch die Erarbeitung Ihrer strategischen Möglichkeiten**, des digitalen Produkt-Portfolios, der damit verbundenen Konsequenzen auf Geschäftsmodelle und Ihren operativen Betrieb. In der Tat werden gerne Lego-Plays und Design Thinking Workshops durchgespielt. Die Realität zeigt aber, dass nach dem Spiel vor dem Spiel ist. Und nicht minder fragt sich Ihr CFO, wie sich Spiel und Design rechnen und auf Vertrieb und operative Betriebsleistung auswirken werden.

Genau hier setzt die **9 Business Designs Methode** an. Die „9“ schöpft aus 24 Jahren Strategieprojekten. Interaktiv, design-basiert und strategisch funktional lesen Sie Ihre Unternehmens-/Bereichsstrategie(n) neu, entdecken „9“ weitere Geschäftsstrategien. Testen Sie die „9“ ➔

[HOME OF DIGITAL VALUE CREATORS](#)

# EINFÜHRUNG UND WACHSTUMSCHECK

Entdecken Sie Ihre digitale Geschäftsstrategie

## 9 Business Designs für zukünftige digital value creators

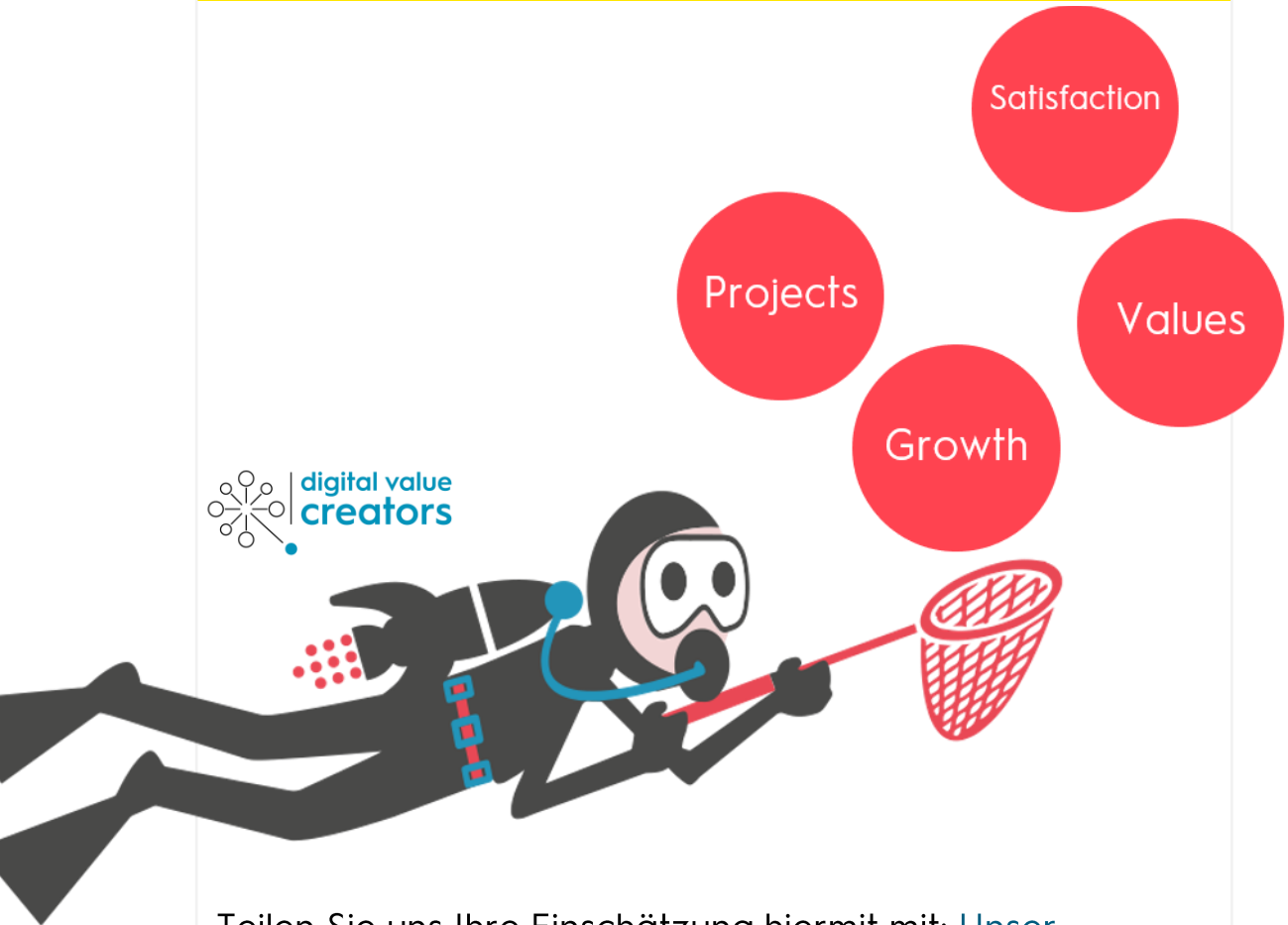
3-Tage Workshop  
1 Unternehmen + 12 Teilnehmende  
3x3 Business Designs nach der  
digital value creation Matrix Methode  
9 Business Design Optionen  
Business Heatmap für die "9"  
Service + Produkt Ideation  
High Level Planung für 1 Strategie Option  
Kompetenzentwicklung on-the-go  
Interaktives Service Design  
plus  
1 Profiling Toolbox für Ihr Unternehmen  
zur weiteren internen Verwendung  
plus  
1 Playbook E-Book pro Teilnehmende

Zu mehr Details geht es hier

→ Jetzt starten

[HOME OF DIGITAL VALUE CREATORS](#)

## TEILEN SIE UNS IHRE AUSWERTUNG MIT UND PROFITIEREN VON UNSEREM ANGEBOT



Teilen Sie uns Ihre Einschätzung hiermit mit: [Unser Feedback zum Wachstumscheck](#)

- Mein Unternehmen ist digital unterwegs, da es ...
- Wachstumsstrategie Ihres Unternehmens passt oder passt nicht ...
- Unsere idealen Kunden sind ...

Mit Ihrem Feedback erlauben Sie uns, weitere Details zu den Resultaten zu erhalten samt dem Promo Code.

[HOME OF DIGITAL VALUE CREATORS](#)



## TEILEN SIE UNS IHRE AUSWERTUNG MIT UND PROFITIEREN VON UNSEREM ANGEBOT



**digital value  
creators**

Dr. Barbara Flügge & digital value creators (DVC)  
beraten hersteller- und branchenneutral und  
wahren Ihre Interessen gegenüber Entscheider\*innen, Unternehmen,  
Teams, Netzwerken und Einflussnehmern

Kontakt:

<https://calendly.com/digital-value-creators/15min>

<https://www.digitalvaluecreators.com>

<https://www.barbara-fluegge.com>

Swiss Made

Copyright der deutsch- und fremdsprachigen Ausgaben:

© 2021 Dr. Barbara Flügge und digital value creators (DVC) Verlag.  
Verlagseinheit in dem Unternehmen digital value creators (DVC) GmbH,  
c/o CM Treuhand Manser | Pünt 14 | 8598 Bottighofen | Schweiz

Copyright Illustrationen © 2021 digital value creators (DVC)  
Bildmarke und Firmenname von digital value creators (DVC) sind  
eingetragene Marken von digital value creators (DVC) GmbH,  
Bottighofen / Schweiz.

Der Verlag und DVC weisen ausdrücklich darauf hin, dass im Text  
enthaltene externe Links und zitierte Quellen vom Verlag und DVC nur bis  
zum Zeitpunkt der Dokumentenveröffentlichung eingesehen werden  
konnten. Auf spätere Veränderungen haben Dr. Barbara Flügge und DVC  
keinerlei Einfluss. Eine Haftung des Verlags und von DVC ist daher  
ausgeschlossen.

Leitung, Idee und Konzept: Dr. Barbara Flügge

Illustrationen: Dr. Barbara Flügge

[HOME OF DIGITAL VALUE CREATORS](#)

## EINE SACHE NOCH

Ihre unternehmerische Situation und Ihre Situation im Unternehmen verlangt einiges von Ihnen ab. Sie fragen sich, ob und weshalb Sie sich in einer Sackgasse befinden und wie sich dies klären lässt

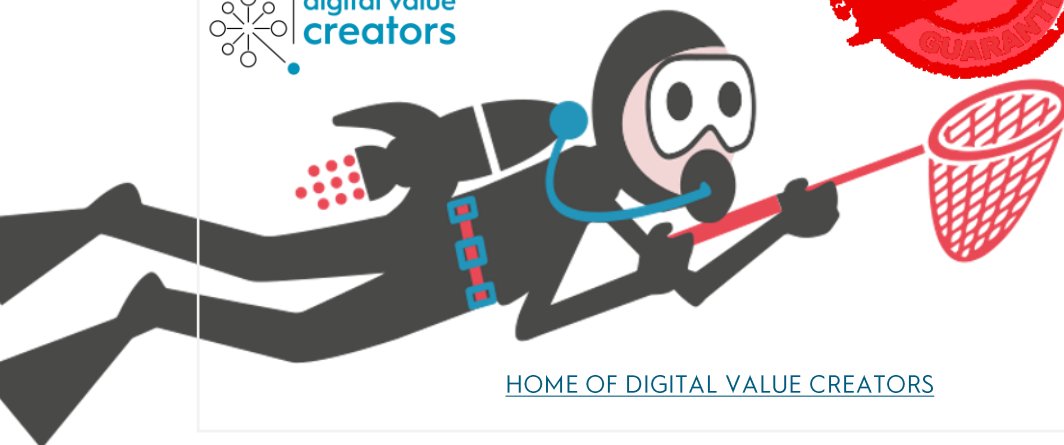
- Erlangen Sie Klarheit
- Entdecken Sie ungeklärte Punkte
- Identifizieren Sie Business Optionen mit Weitblick
- Investieren Sie 60 Minuten mit Dr. Barbara Flügge

Dr. Barbara ist eine erfahrene Business Coach mit einigen 1000 Tagen Erfahrung in Team- und Bereichsleitungen, Programm Management, Lösungsdesign und Go-to-market Erfolgen, Aufbau und Führung von diversen Teams und Unternehmen in Themen zu Diversity und Business. Ein Coach, die zuhört, Komplexität auflöst und entstaubt, unternehmerische Sackgassen auflöst und Ihnen wieder den Spaß am Fortkommen zurückbringt.

Zur Buchung

Projects

Values



[HOME OF DIGITAL VALUE CREATORS](#)

100% money back guarantee. You've got 30 days from where you enroll to assess the identified actions and thought provoking considerations we covered in the session.