



Grow, co-operate or fail

Wie Mittelständler bei digitalen Sprunginnovationen bestehen können

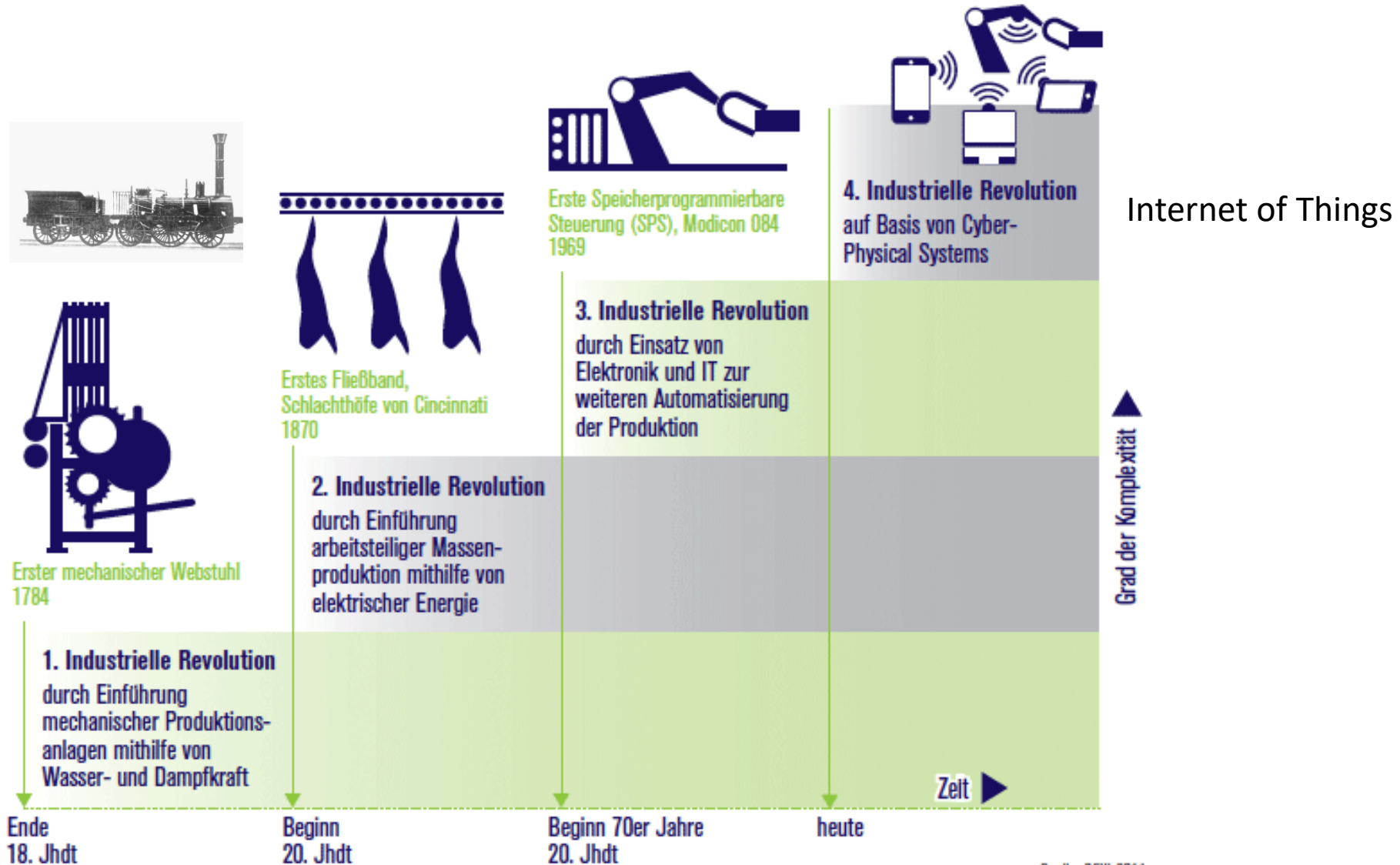
Prof. Dr. Uwe Kleinkes

28.11.2023 DEMOFABRIK-Z4, Werdohl

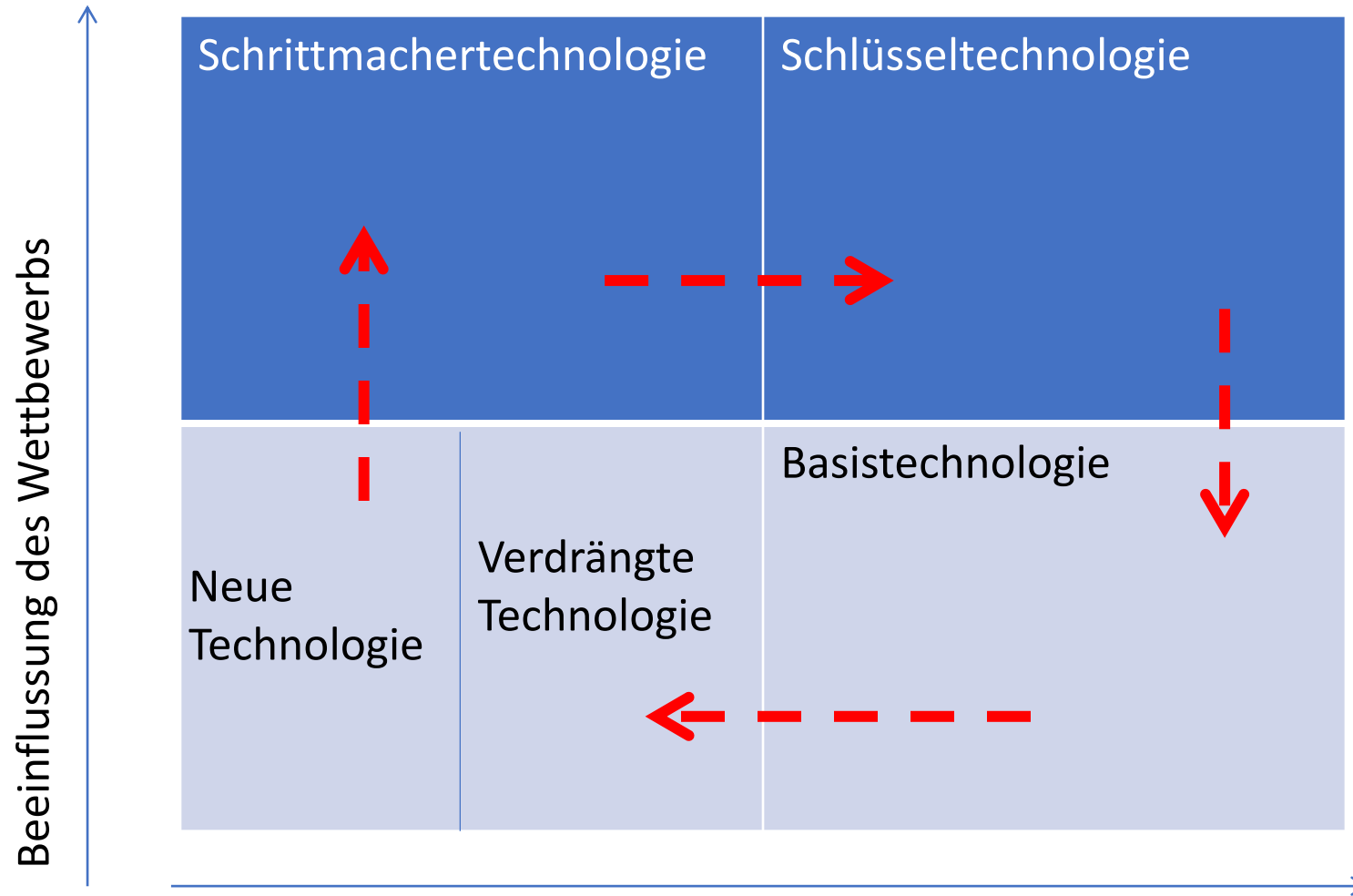
Grow, co-operate or fail

-
- 1 It is the end of the world as we know it: Sprunginnovationen
 - 2 Wo steht der Mittelstand?
 - 3 Was ist zu tun?

Industrie 4.0.

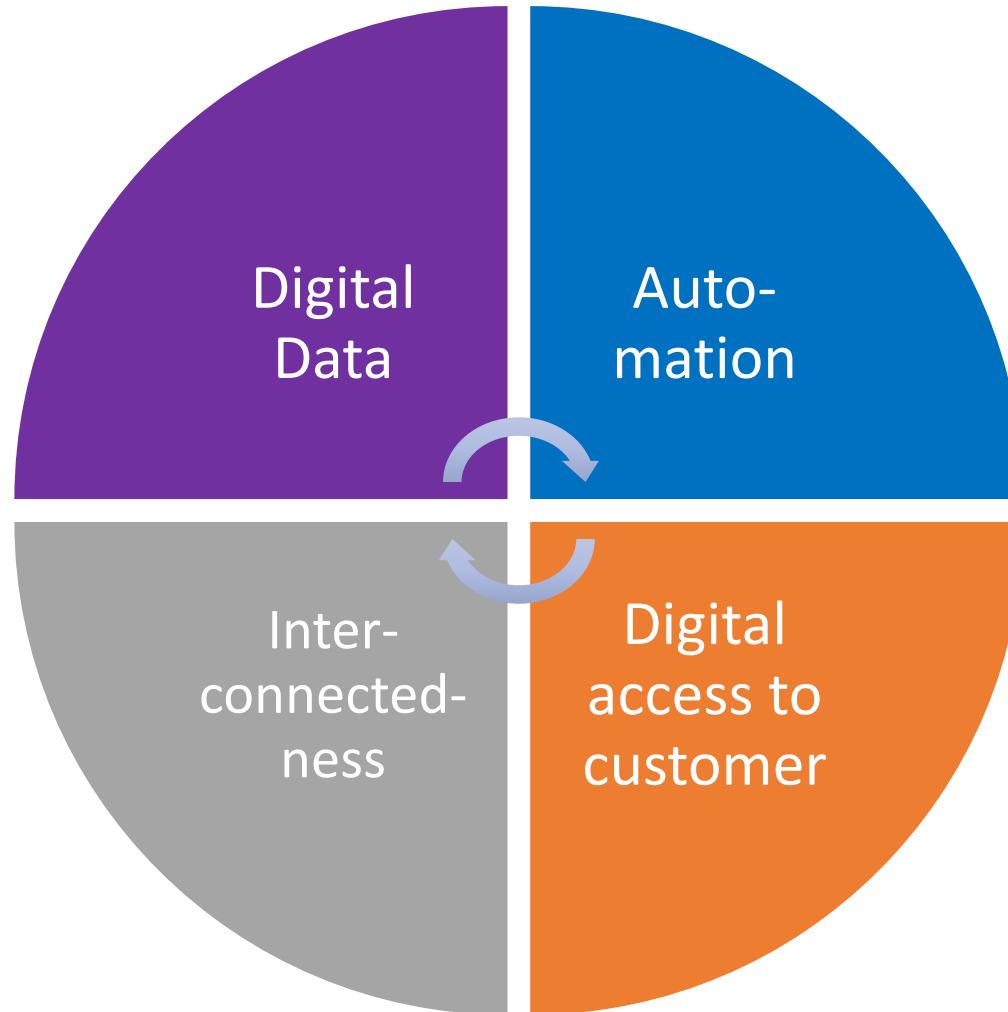


Klassifizierung nach Arthur D. Little



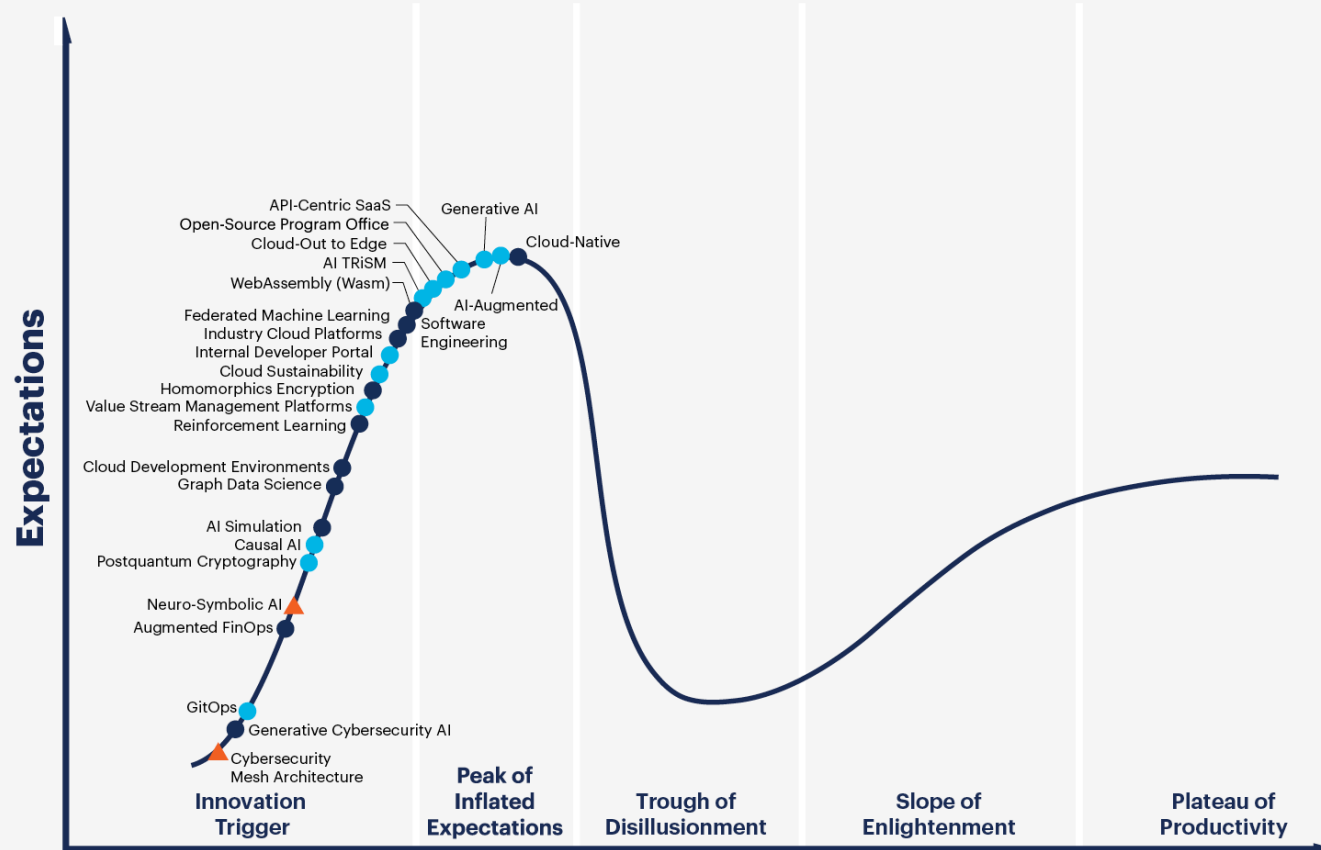
Integration in Produkte und
Betriebsmittel

Four levers of Digitization



Roland Berger

Hype Cycle for Emerging Technologies, 2023



Plateau will be reached:

- less than 2 years
- 2 to 5 years
- 5 to 10 years
- ▲ more than 10 years

As of August 2023

[gartner.com](https://www.gartner.com)

Sprunginnovation?

- Vorher – nachher
- Disruption

ChatGPT Sprints to One Million Users

Time it took for selected online services to reach one million users



* one million backers ** one million nights booked *** one million downloads

Source: Company announcements via Business Insider/LinkedIn





„It’s the end of the
world as we know it.“
(REM)

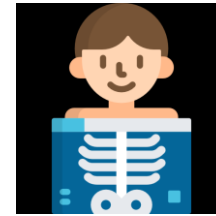
**Generative KI ändert die kreativen Wissensberufe. Wie gehen wir
damit um?**

Hochschule Hamm-Lippstadt, 23.10.2023

Prof. Dr. Uwe Kleinkes



- Datenanalyse



Insights, Effizienz



- Automatisierung (RPA)

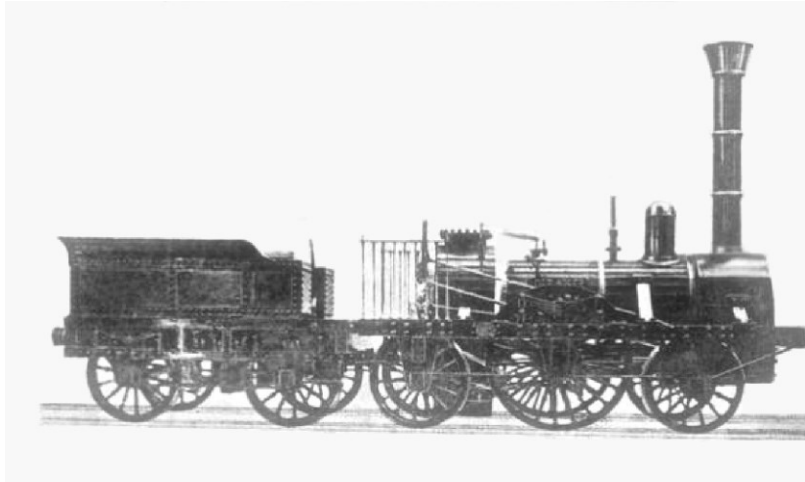


Effizienz



- Content Erstellung





Grow, co-operate or fail

1 It is the end of the world as we know it: Sprunginnovationen

2 [Wo steht der Mittelstand?](#)

3 Was ist zu tun?

Wo steht der Mittelstand?



Schwarz-Chef Gerd Chrzanowski
Bild: Handelsblatt

"Sie können einen Mittelständler nachts um drei wecken, und er kann Ihnen sofort sagen, mit welcher Drehzahl seine Maschine läuft.

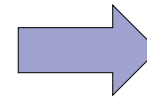
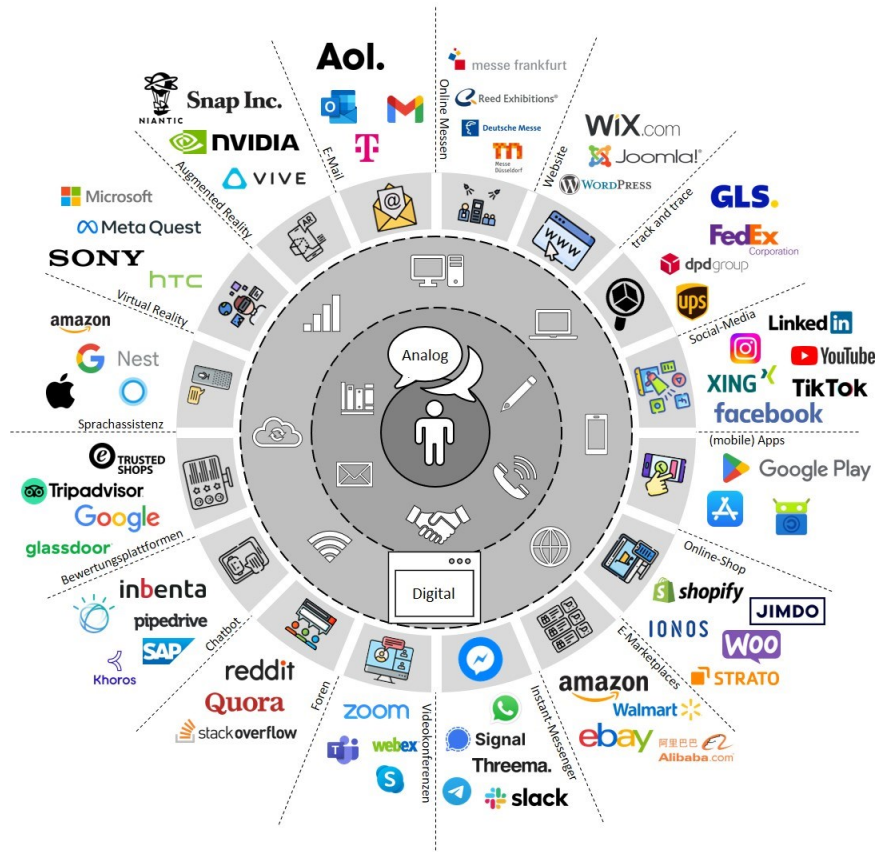
Wenn Sie ihn dann aber zu Themen wie Cloud, Cybersecurity oder KI befragen, wird es schwer. Das dürfte für viele ein existenzielles Problem werden."

Holzki, Larissa; Kolf, Florian; Matthes, Sebastian (2023): Gerd Chrzanowski: „Die Basisleistung von uns, den Rest kaufen Unternehmen anderswo“. Online verfügbar unter <https://www.handelsblatt.com/technik/ki/gerd-chrzanowski-die-basisleistung-von-uns-den-rest-kaufen-unternehmen-anderswo/29414248.html>, zuletzt aktualisiert am 21.11.2023, zuletzt geprüft am 21.11.2023.

Digitale Kundenschnittstellen



Vielseitigkeit von DKS



	Attention Informationsphase	Interest Spezifizierungsphase	Desire Anbieterselektionsphase	Action Kaufphase	Loyalty Aufrechterhaltungsphase	Advocacy Befürwortungsphase
AR		●	●		●	
Bewertungsplattform			●			●
Blog		●				
Chatbot			●	●	●	
Digitale Bezahlsysteme				●	●	
Email			●	●	●	
E-Marketplace	●	●	●			
Forum		●				
Instant-Messenger			●	●	●	
Live-Chat			●	●	●	
Mobile App			●	●	●	●
Newsletter		●			●	
Online Messen	●	●	●		●	
Online-Shop		●	●	●	●	●
Service-Plattform				●	●	●
Social-Media	●	●	●		●	●
Sprachassistentz		●	●	●		
SEM	●					
Track and Trace					●	●
Videokonferenzen			●	●	●	
VR		●	●		●	
Virtual Showroom			●		●	
Website		●	●	●	●	●

Digitale Kundenschnittstellen



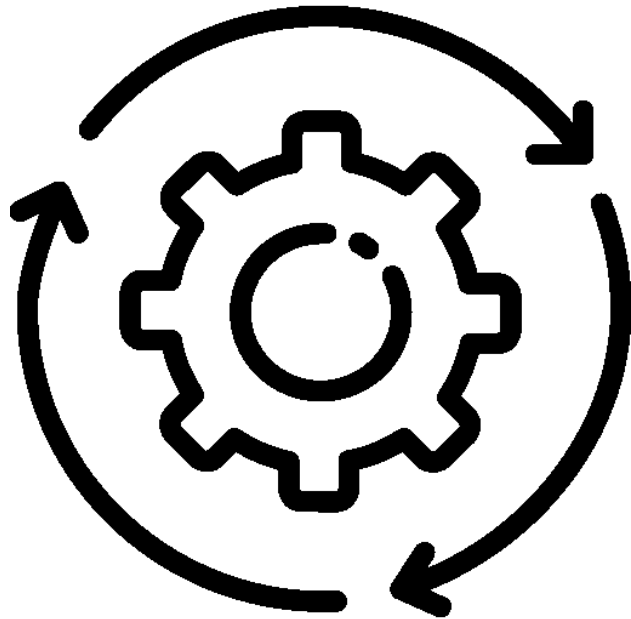
KMU haben DKS zwar als wichtig erkannt - Corona hat aktive Nutzung von DKS nicht beschleunigt

30 % der KMU glauben ihre Kunden nicht digital erreichen zu können (Wert 2022; 2020 waren es noch 40%)

Weniger als 10% der befragten KMU sammeln und analysieren Daten aus DKS

KMU nutzen Online-Shops und digitale Bezahlssysteme beim Einkauf, aber nicht im Verkauf

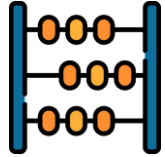
Digitale Geschäftsmodelle



- Alles was man automatisieren kann, automatisieren (digitalisieren)
- -> Standard-Prozesse in den Webshop
- -> Spezialwissen in Beratungsgeschäft

Automation icons created by SBTS2018 - Flaticon

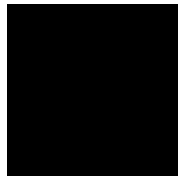
Digitalisierung macht **alle Vorgänge**



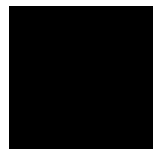
- zählbar



- wiederholbar



- automatisierbar



- mit geringen Grenzkosten skalierbar

Heinrich, Stephan (2021): Digitalisierung im Vertrieb – deutscher Mittelstand in Verzug. Online verfügbar unter https://www.xing.com/news/insiders/articles/digitalisierung-im-vertrieb-deutscher-mittelstand-in-verzug-4314089?xng_share_origin=web, zuletzt aktualisiert am 11.10.2021, zuletzt geprüft am 11.10.2021.

Grow, co-operate or fail

1 It is the end of the world as we know it: Sprunginnovationen

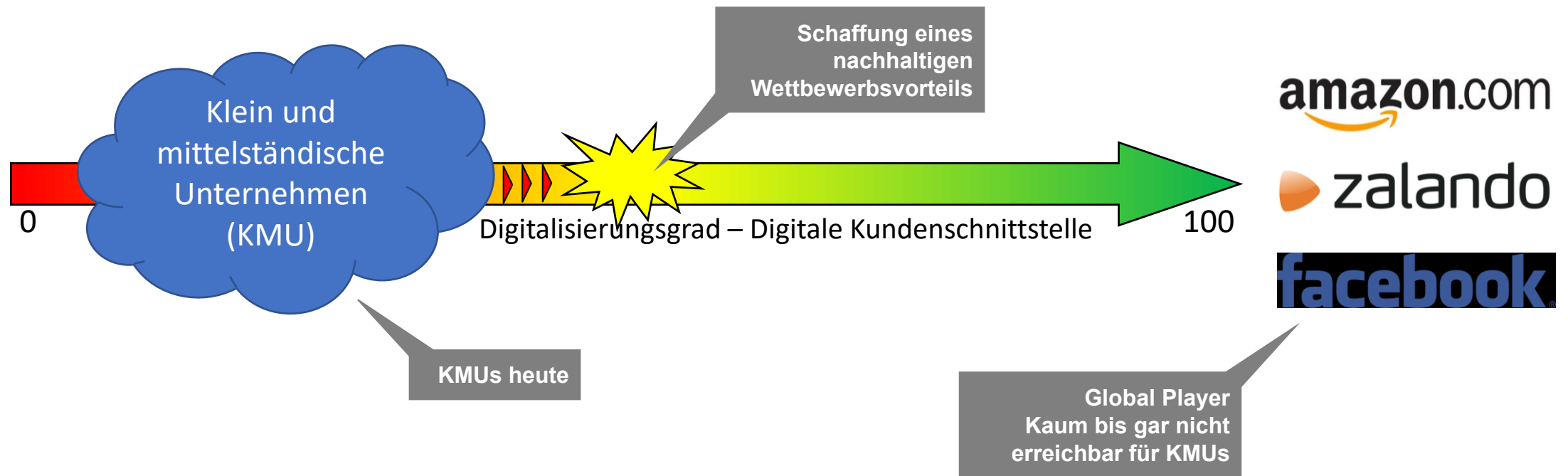
2 Wo steht der Mittelstand?

3 Was ist zu tun?

3.1 Grow

3.2 Co-operate

3.3 Look out



Grow, co-operate or fail

- 1 It is the end of the world as we know it: Sprunginnovationen
- 2 Wo steht der Mittelstand?
- 3 Was ist zu tun?

3.1 Grow

3.2 Co-operate

3.3 Look out

Grow: Investieren

- Nutzen Sie die Hebung von Effizienzen mit neuen Technologien
- Überlegen Sie sich neue, digitale Geschäftsfelder
- Fachkräftemangel (Wenn Siemens wüsste..)
- Machen Sie damit mehr Umsatz/weniger Kosten
- **Investieren Sie in Weiterbildung!**

IHK-Praxisworkshop - Künstliche Intelligenz selbst anwenden

Das Thema „Künstliche Intelligenz“ ist beim diesjährigen IHK-Wirtschaftsgespräch Hamm auf großes Interesse gestoßen. Daher freuen wir uns, Sie gemeinsam mit dem Kompetenzzentrum KI.NRW und der Hochschule Hamm-Lippstadt zu einem **Praxisworkshop Künstliche Intelligenz für den Standort Hamm am 30. November von 14:00 – 16:30 Uhr** einladen zu können.

Unser Programm:

- **Einsatzmöglichkeiten und Use Cases:** Vielfältigen Einsatzmöglichkeiten entlang der verschiedenen Unternehmensbereiche
- **Technische Grundlagen:** Schaffung eines Verständnisses für die Funktionsweise und Arten von Foundation Models
- **Vertrauenswürdigkeit:** Risiken und Grenzen von Foundation Models
- **Praktische Anwendung:** Generative KI selbst erleben und das Potenzial der Textgenerierung für



Weiterbildung: Leadgenerierung und digitales Marketing mit KI-Tools

In der Weiterbildung lernen Teilnehmende, wie sie durch gezielten Einsatz von passendem Content entlang der Customer Journey, neue Leads generieren und die Qualität ihrer Leads bewerten können. Dabei werden zahlreiche Checklisten und Praxisleitfäden zur Verfügung gestellt, die den Teilnehmenden helfen sollen, ihre tägliche Arbeit effizienter zu gestalten und ihre Führungsebene und ihr Team zu überzeugen.

Der Kurs bietet auch eine Einführung in den praxisgerechten Einsatz von künstlicher Intelligenz (KI) beim Texten im B2B-Marketing. ChatGPT beispielsweise wird zum Standard-Werkzeug und es soll gezeigt werden, wie es am effizientesten eingesetzt werden kann.

Am Ende der Weiterbildung werden die Teilnehmenden in der Lage sein, einen Fahrplan für die Digitalisierung ihres Marketings zu erstellen und die Marketing-Strategie des Unternehmens zielgerichtet und messbar weiterzuentwickeln. [Melden Sie sich hier für die Weiterbildung an!](#)

Lernziele der Weiterbildung

- Lernen Sie Prinzipien und Praxisanwendungen des digitalen Marketings kennen.
- Verstehen Sie die Grundlagen "Inbound- und Content-Marketing".
- Verbessern Sie die Messbarkeit von Marketingmaßnahmen.
- Lernen Sie insbesondere "Marketing Qualified Leads" zu bewerten.
- Erfahren Sie, wie Sie KI, speziell ChatGPT, praxisgerecht beim Texten im B2B-Marketing einsetzen können.
- Erleben Sie am Praxisbeispiel Funke-Wärmetauscher, wie man analoges Marketing erfolgreich in digitales Marketing transformieren kann.

Grow, co-operate or fail

- 1 It is the end of the world as we know it: Sprunginnovationen
- 2 Wo steht der Mittelstand?
- 3 Was ist zu tun?
 - 3.1 Grow

 - 3.2 Co-operate

 - 3.3 Look out

Co-operate



- Lernkurven abkürzen durch Netzwerke
- Bei gemeinsamen Förderprojekten ist die Kooperation/das Netzwerk wichtiger als das Geld
- Gemeinsam entwickeln/einkaufen/Plattformen bilden (Landwirte haben Maschinenringe)
- IHK, Verband, etc. in Schwung bringen

Grow, co-operate or fail

- 1 It is the end of the world as we know it: Sprunginnovationen
- 2 Wo steht der Mittelstand?
- 3 Was ist zu tun?
 - 3.1 Grow
 - 3.2 Co-operate

3.3 Look out

Brauchen Mentalitätswandel



No Digital please,
We're German



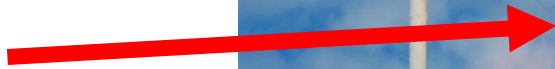
Im Zentrum sind immer die Menschen



- Erst an die Menschen, dann an die Technologie denken
- Es fallen keine Jobs weg -> Reskilling
- Menschen mitnehmen
- Change-Prozesse managen

Menschen behalten die Kontrolle über die KI

Your are
the pilot!



Content and Data: Fuel

AI: Engine

Nur ein Tag kann den
Unterschied machen!



Willkommen beim 7. Digital Marketing Day 2024

11.01.2024 | 16:00 bis 20:00 Uhr

Studierende des 7. Semesters im Studiengang Technisches Management und Marketing in der Vertiefung Technologiemarketing  halten am