






# Die Unternehmensorganisation der Zukunft: adaptiv, agil, digital

Was Unternehmen zukunftsfähig macht: Digitale Transformation und Kundenzentrierung

In fünf Schritten zu einer kundenfokussierten Unternehmenstransformation



Zeitrahmen: wahlweise  
1 bis 3 Stunden

## Thema und Inhalt

Alle reden von der Digitalisierung und wie notwendig sie auf dem Weg in die Zukunft ist. Doch über den wahren Grund für das Zaudern beim Aufbruch ins Neuland redet man nicht: Zahllose Unternehmen bleiben einem Organisationsmodell starr verhaftet, das aus dem tiefsten letzten Jahrhundert stammt. Doch tatsächlich geht es fortan nicht um die Digitalisierung per se, sondern um die bahnbrechend neuen Geschäftsideen, die durch sie machbar werden. Und dazu braucht es eine passende organisationale Struktur: das Orbit-Modell.

Um mit unserer Hochgeschwindigkeitsära Schritt halten zu können, ist der Übergang von einer aus der Zeit gefallenen pyramidalen Formation zu einer zukunftsfähigen Unternehmensorganisation unumgänglich. Der Vortrag beschreibt schrittweise den Weg zu einer sinnvollen Leistungskultur, die sich adaptiv, antizipativ und agil auf die Erfordernisse der vor uns liegenden Zeit einstellen kann. Kundenzentrierung spielt dabei eine herausragende Rolle. Sie wird zur Nummer eins der künftigen Unternehmensaufgaben. Wer durchstarten will, braucht eben nicht nur eine digitale Transformation. Er muss sich auch radikal auf die Seite des Kunden stellen.

Mit klugen Gedanken, frischen Ideen und vielen Beispielen wird den Zuhörern dieses Vortrags vermittelt, welche positiven Effekte eine organisationale Neuausrichtung durch das Orbit-Modell auf sämtliche Unternehmensbereiche hat und wie so eine Organisation entsteht, die für die digitale Zukunft hervorragend aufgestellt ist: zugleich hochrentierlich - und zutiefst human.

**Die Inhalte dieses zugleich informativen, praxisnahen und unterhaltsamen Vortrags:**

- **Vernetzt:** Weshalb eine neue Unternehmensorganisation dringend notwendig ist
- **Adaptiv:** Wie man hinderliche organisationale Strukturen zurückbaut
- **Agil:** Welche neuen Führungskonzepte wirkungsvoll und zukunftsfähig sind
- **Digital:** Wie man sich von ausbremsender interner Bürokratie zügig befreit
- **Crossfunktional:** Wie man eine kundenzentrierte Unternehmensführung installiert

**Der Vortrag wird maßgeschneidert auf das jeweilige Veranstaltungskonzept abgestimmt.**



## Anne M. Schüller

Anne M. Schüller ist Keynote-Speaker, Businesscoach und mehrfach preisgekrönte Bestseller-Autorin. Sie gilt als führende Expertin für das Touchpoint Management und eine kundenfokussierte Unternehmenstransformation. Seit 2001 ist sie selbstständig. Zuvor hat sie über 20 Jahre lang in leitenden Vertriebs- und Marketingpositionen internationaler Dienstleistungsunternehmen gearbeitet. Die Diplom-Betriebswirtin zählt zu den zehn besten Vortragsrednern im deutschsprachigen Raum (Conga Award 2010). 2015 wurde sie für ihr Lebenswerk in die Hall of Fame der German Speakers Association aufgenommen. Vom Business-Netzwerk LinkedIn wurde sie zur Top-Voice 2017 gekürt. Ihr Touchpoint-Institut bildet zertifizierte Touchpoint Manager aus.

Managementbuch.de zählt sie zu den wichtigen Managementdenkern. Ihr jüngstes Buch heißt: "Fit für die Next Economy". Ihr Bestseller "Touch.Point.Sieg." ist das Trainerbuch des Jahres 2016. Ihr Bestseller "Das Touchpoint-Unternehmen" wurde zum Managementbuch des Jahres 2014 gekürt. Ihr Bestseller "Touchpoints" wurde zum Mittelstandsbuch des Jahres 2012 gekürt. Zu ihrem Kundenkreis zählt die Elite der deutschen, österreichischen und schweizerischen Wirtschaft, u. a. ABB, Audi, BMW, die REWE, IBM, die Allianz, die Swisscom, Vodafone, Wempe, Interspar, die TUI, der BITKOM, Sage Software, die Schweizer Post, Generali, die Erste Bank sowie Amgen, Lilly, L'Oréal, die HypoVereinsbank und der Sparkassenverlag.

### Das Buch zum Vortrag



Anne M. Schüller, Alex T. Steffen

**Fit für die Next Economy**

**Zukunftsfähig mit den Digital Natives**

**Mit einem Vorwort von Prof. Peter Wippermann**

Wiley Verlag 2017, 272 Seiten

ISBN: 978-3527509119



## Referenzen zum Vortrag

"Nochmals besten Dank für den tollen Vortrag. Die Leute waren begeistert und alle lobten Sie. Supervorstellung!"

**Franz Geiger, ELITA Personalberatung AG, Rapperswil**

„Ihr Vortragsabend war ein voller Erfolg. Wir werden beglückwünscht, Sie als Referentin gewonnen zu haben.“

**Prof. Dr. Thomas Bartscher, Leiter Managementcenter Deggendorf**

„Das Highlight unserer Handelsblatt-Jahrestagung war der Vortrag von Anne M. Schüller! Die 150 Teilnehmer haben ihrem Vortrag die Bestnote gegeben. Bei über 20 verschiedenen Referenten eine großartige Leistung.“

**Christian Tobergte, EUROFORUM/Handelsblatt Veranstaltungen**

„Herzlichen Dank für Ihren mitreißenden Vortrag auf dem Einzelhandels-Meeting der EUROBAUSTOFF am 22.02.2017 in Stuttgart. Sie haben es zu jeder Zeit geschafft, unsere im Allgemeinen sehr skeptischen und zurückhaltenden Teilnehmer mitzunehmen. Charmant, fesselnd und inspirierend war der Gastvortrag der erwartete Höhepunkt unserer Veranstaltung. Sie nennen Kundenerwartungen und Bedürfnisse beim Namen und wissen ganz genau, wie Unternehmen und Führung funktionieren. Dieses Urteil spiegelt sich auch in der Auswertung unserer Feedbackkarten wieder, hier bekommen Sie von den Zuhörern die Note sehr gut.“

**Dieter Jäger, Bereichsleiter Einkauf/Vertrieb Einzelhandel, EUROBAUSTOFF Handelsgesellschaft**

„Sie waren sensationell, beeindruckend, unbeschreiblich, ein Feuerwerk. Mehr als ein Gewinn für uns alle. Die Rückmeldungen der Kollegen: Begeisterung - selbst bei den "härtesten Yes-Buttern". Von ganzem Herzen danke.“

**Tatjana Schellong, Bundesagentur für Arbeit, Interner Service Stuttgart**



## Kontakt

Anne M. Schüller  
Anne Schüller Marketing Consulting  
Office: 0049 89 6423 208  
Mobil: 0049 172 8319612  
info@anneschueller.de  
www.anneschueller.de

### Weitere Webseiten

[www.empfehlungsmarketing.cc](http://www.empfehlungsmarketing.cc)  
[www.touchpoint-management.de](http://www.touchpoint-management.de)

### Social Media Seiten

<http://blog.anneschueller.de>  
[https://www.xing.com/profile/AnneM\\_Schueller](https://www.xing.com/profile/AnneM_Schueller)  
<http://facebook.touchpoint-management.de>  
<http://facebook.loyalitaetsmarketing.com>  
<http://facebook.empfehlungsmarketing.cc>  
<http://twitter.com/anneschueller>  
<http://google.anneschueller.de>  
<http://linkedin.anneschueller.de>