




Vortrag



# Digitalisierung und Menschlichkeit

Der Weg zu einer kundenfokussierten  
Unternehmenstransformation





Zeitraumen: wahlweise  
1 bis 3 Stunden

## Thema und Inhalt

Unternehmen müssen sich wandeln, um zukunftsfähig zu sein. Doch wie ganz konkret? Jeder Transformationsprozess ist immer zugleich auch eine unternehmenskulturelle Herausforderung. Tatsächlich geht es ja gar nicht um die Digitalisierung per se, sondern um die bahnbrechend neuen Geschäftsideen, die durch sie machbar werden. Das Heil ist nie nur in Technologien zu finden. Wem es nicht gelingt, die Menschen mitzunehmen, wird scheitern. Das Digitale macht vielleicht 20 Prozent aus, 80 Prozent sind Transformation. So betrifft der Veränderungsdruck auch die Organisationsstrukturen und Führungsmodelle. Sie müssen menschlicher werden.

Zahlungsstarke Kunden, Toptalente und auch die Gesellschaft erwarten heute, dass ein Unternehmen mehrere Ziele verfolgt als Marktführerschaft und Maximalrenditen. Sie wollen wissen, welchen Nutzwert ein Anbieter den Menschen bietet. Zudem ist es unumgänglich, agiler zu werden und kollaborativer zu handeln, um in Zukunft mitzuhalten. Die erste Frage ist notwendigerweise: Was muss weg? Hierbei geht es nicht nur um veraltete Denk- und Verhaltensmuster, sondern auch um überholte Prozesse. Die zweite Frage ist dann: Was tritt an deren Stelle? Wie sich die erforderlichen Maßnahmen zügig und unkompliziert umsetzen lassen, zeigt dieser Vortrag.

Klartext, der Blick über den Tellerrand und die sachkundigen Vorschläge eines externen Experten sind bei diesem Thema elementar. Anhand vieler Beispiele werde ich praxisnah zeigen, was nicht länger funktioniert und was auf welche Weise gut gelingt. Das Ergebnis? Eine Organisation, die für die digitale Zukunft hervorragend aufgestellt ist: zugleich hochrentierlich - und zutiefst human. Wenn Sie eine Veranstaltung mit Führungskräften, einen Kongress oder eine Managementtagung planen, ist dies der perfekte Impulsvortrag, um sich fit für die Zukunft zu machen.

### Die Vortragsinhalte:

- Über alte und neue Organisationsstrukturen
- Über „vergiftete“ und „lachende“ Unternehmen
- Führung neu: Die Schlüsselaufgaben für morgen
- Wie man gute Mitarbeiter findet und bindet
- Customer first: Leidenschaft für Kundenbelange



## 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 2017/2018 und vom Business-Netzwerk XING zum XING Spitzenwriter 2018 gekürt. Ihr Touchpoint-Institut bildet zertifizierte Touchpoint Manager aus.

Managementbuch.de zählt sie zu den wichtigen Managementdenkern. Ihr jüngstes Buch heißt: "Die Orbit-Organisation - In 9 Schritten zum Unternehmensmodell für die digitale Zukunft". 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, Lilly, L'Oréal und der Sparkassenverlag.

### Das Buch zum Vortrag



Anne M. Schüller, Alex T. Steffen

**Die Orbit-Organisation**

**In 9 Schritten zum Unternehmensmodell  
für die digitale Zukunft**

Gabal Verlag 2019, 312 Seiten, 34,90 Euro

ISBN: 978-3869368993



## 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>