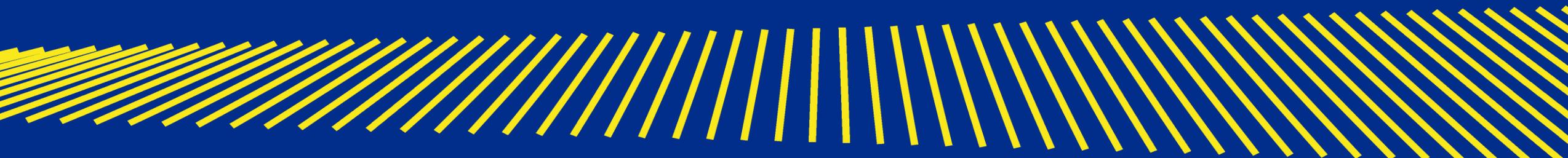


Wirtschaftsforum 2019

Unternehmenserfolg dank Wandel und Stabilität

Das Unternehmen der Zukunft
Roger Wüthrich Hasenböhler
Chief Digital Officer Swisscom



Wirtschaftsforum Fachhochschule
Nordwestschweiz
Olten, 4. September 2019

Unternehmen der Zukunft

Roger Wüthrich-Hasenböhler
Chief Digital Officer Swisscom



Die Digitalisierung kommt in Wellen....

Vernetzung & Mobilität

1



2007

Virtualisation, Cloud, Big Data

2



2012

IoT, AI, Data Analytics

3



Heute

Blockchain ? Voice Assitant?

4



20xx

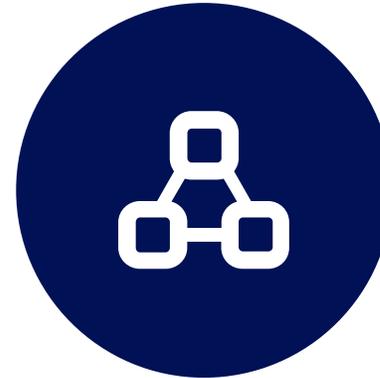
....und wirkt in vier Feldern



Neue
Geschäftsmodelle



Bessere
Kundenerlebnisse



Digitalisierte
Geschäftsprozesse

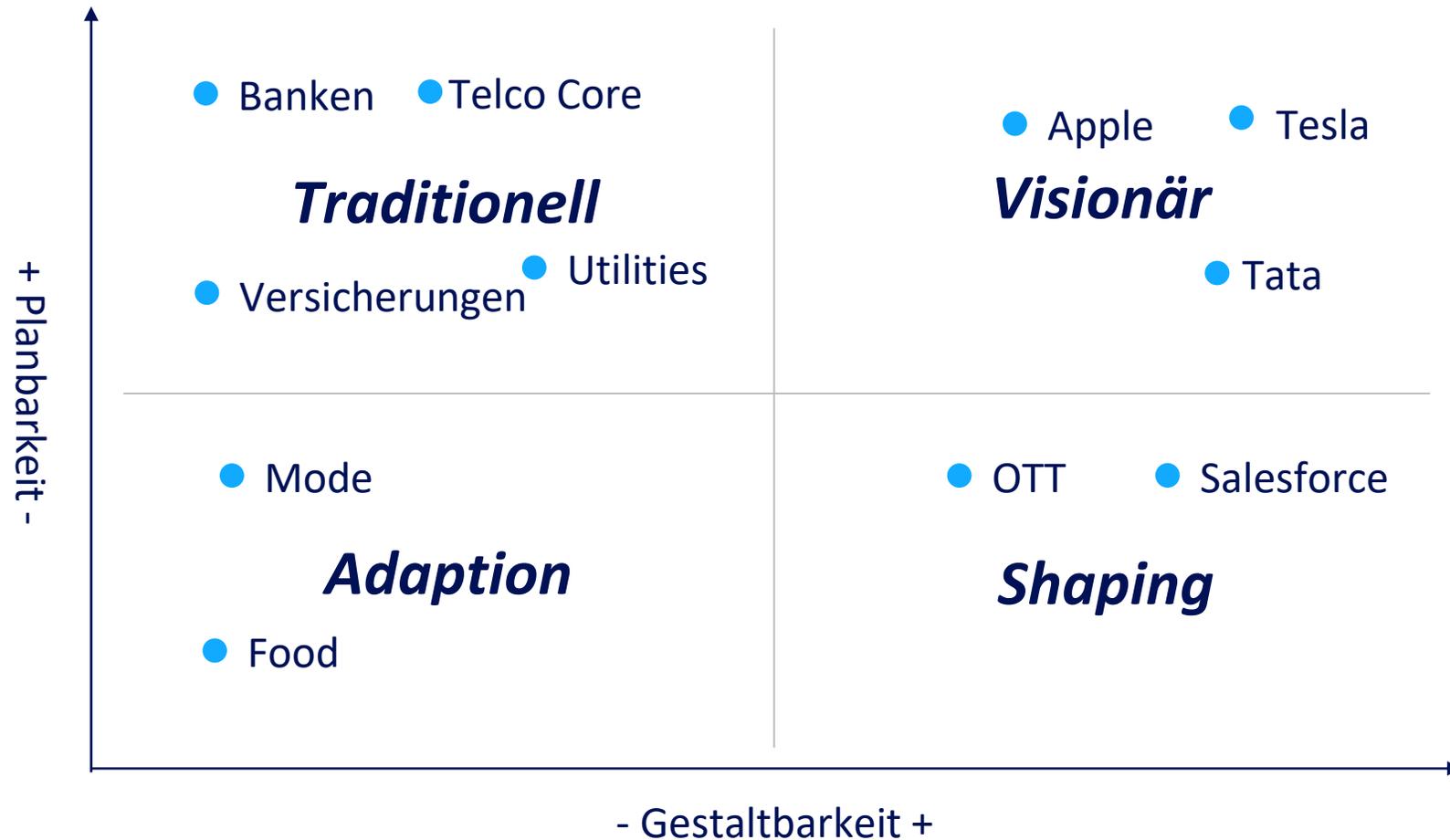


Neue
Arbeitsformen

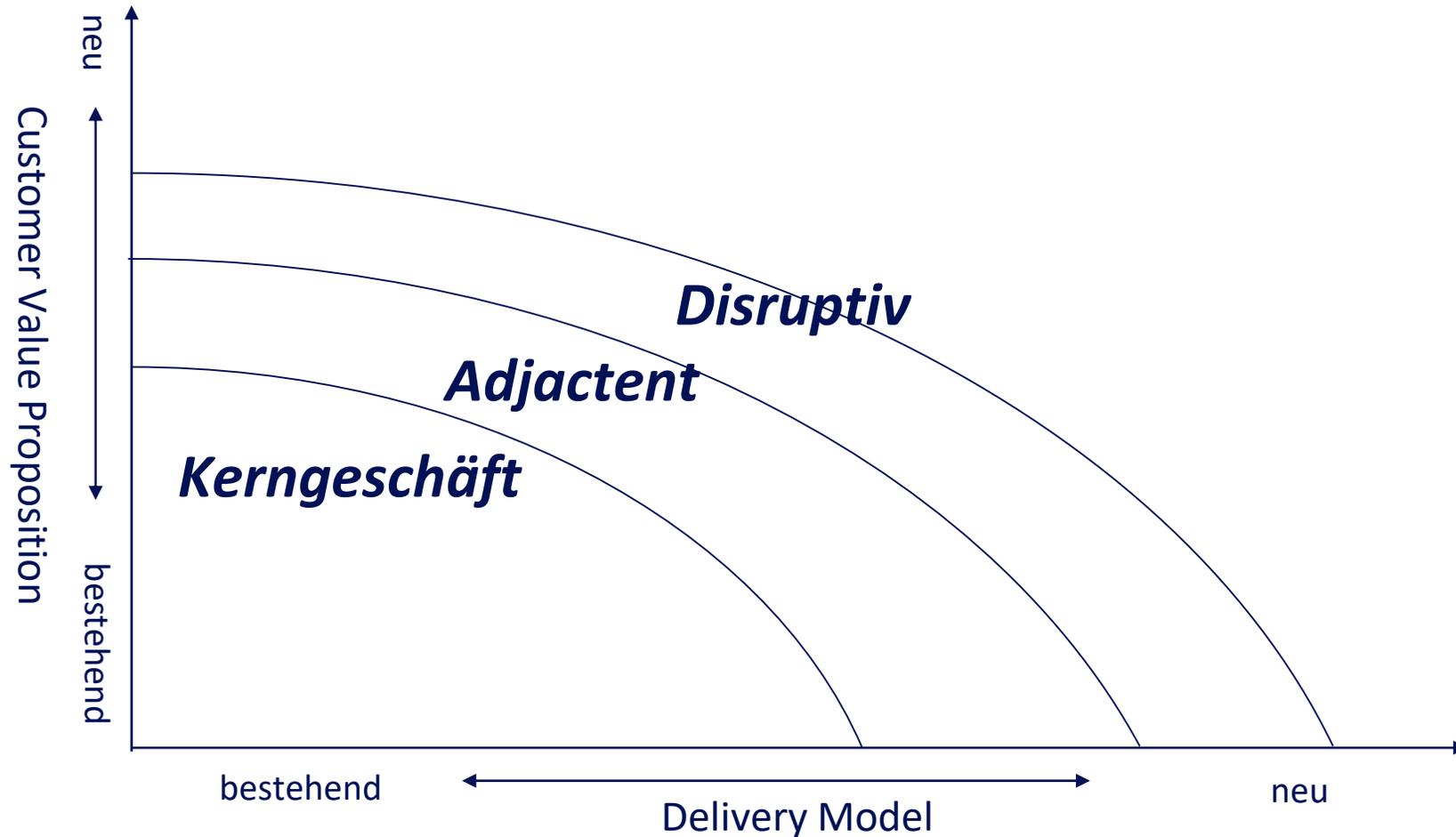
Nordstern



Welchen Strategieansatz hat Ihr Unternehmen gewählt?



Wie erfolgt die Mittelallokation für den Wachstum ?



New kid on the blocks



Vorsprung durch
Technik



Das Beste oder
nichts



Freude am
fahren



Wie gross ist die Bereitschaft zur eigenen Kannibalisierung?

**NATEL®
infinity-Abos**

Hör nie auf
verrückt zu sein.

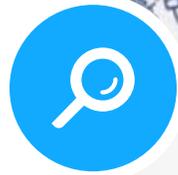
Mit den unlimitierten Möglichkeiten
der neuen NATEL® infinity-Abos.

Entdecken Vergleichen

Unlimitiert
In jedem Abo.

Wie beschleunigt man in der Innovation?

Make or buy



Prototyping



Co-Creation

Welche Fähigkeiten sind zukünftig entscheidend?



**Software
Entwicklung**



**Data
Analytics**



**Künstliche
Intelligenz**

Wie gehen sie mit Fehlern um?

Siroop

Aus für Tapit - Swisscom steigt bei Paymit ein

Nur 10'000 Downloads: Die Swisscom stellt ihre eigene Bezahl-App Tapit per Sommer 2016 ein.



Bald Vergangenheit: Ein Kunde zahlt in der Migros mit der Handy-App Tapit. Bild: Keystone



Twint und Paymit schliessen sich zusammen

27. Mai 2016 08:59; Akt: 27.05.2016 10:10

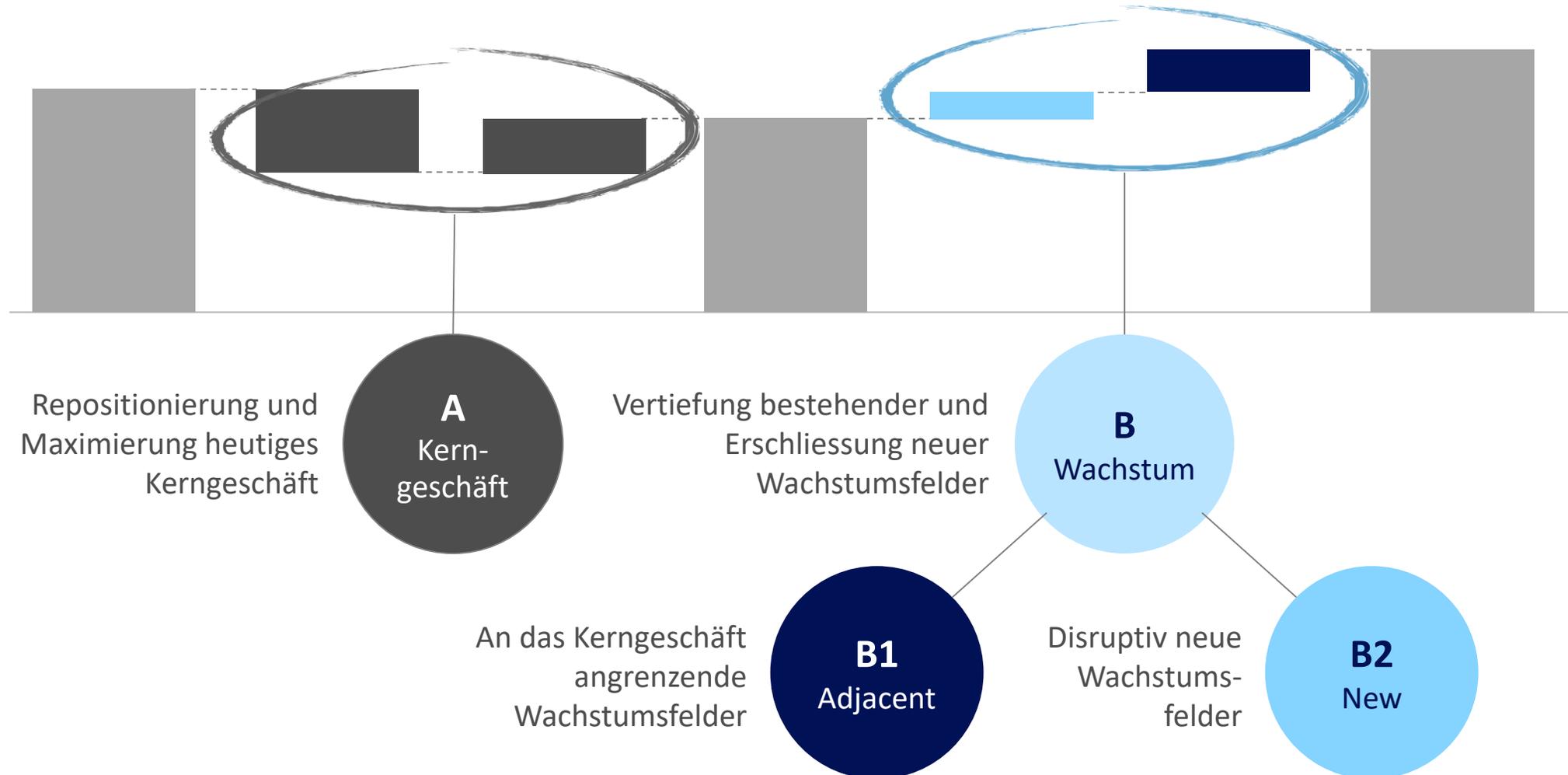
Die fünf grössten Banken sowie Coop, Migros und Swisscom haben sich auf eine Lösung für ein Schweizer Mobile-Payment-System verständigt. Beim Namen durchgesetzt hat sich Twint.



Wie differenzieren Sie sich im „war 4 talents“



Erfolgreiche «Duale Transformation» bedarf voneinander abgegrenzter Setups in A Kerngeschäft und B Wachstum



Unterschiedliche Setups erforderlich wegen verschiedener Ansätze & Methoden sowie Führungsleitsätze für B1 und B2



WISSEN

- JOBS mit Fokus auf bestehende Kunden
- Exekution und Effizienz
- «Few big bets»

«PRIVATE EQUITY»

- Budget für geplante Aktivitäten
- Belohnung von Erfolg
- KL-Sitzungen in festem Zyklus zur Validierung und Entscheidungsfindung
- Kollektivverantwortung und langwierige Konsensfindung

Ansätze & Methoden

ANNAHMEN

- JOBS mit Fokus auf zukünftige Kunden
- Entdeckung und Lernen
- «Many small bets»

«VENTURE CAPITAL»

- «Venture Fund» zur Freigabe von Mitteln bei Erreichung von Meilensteinen
- Belohnung von Erfolgen & Misserfolgen
- Ad-hoc Review Meetings und Coaching 24/7
- Schnelle 80/20 Entscheidungen durch kleine Entscheidungsgremien oder einzelne Person

Führungsleitsätze

«Wachstums-Fund» für B2: Frühzeitige Bereitstellung der notwendigen Mittel für die Zukunft

«Sparkässeli» für die Zukunft

Bereitstellung

Signifikanter Betrag
jährlich zum Aufbau
neuer Wachstumsfelder
zugeführt



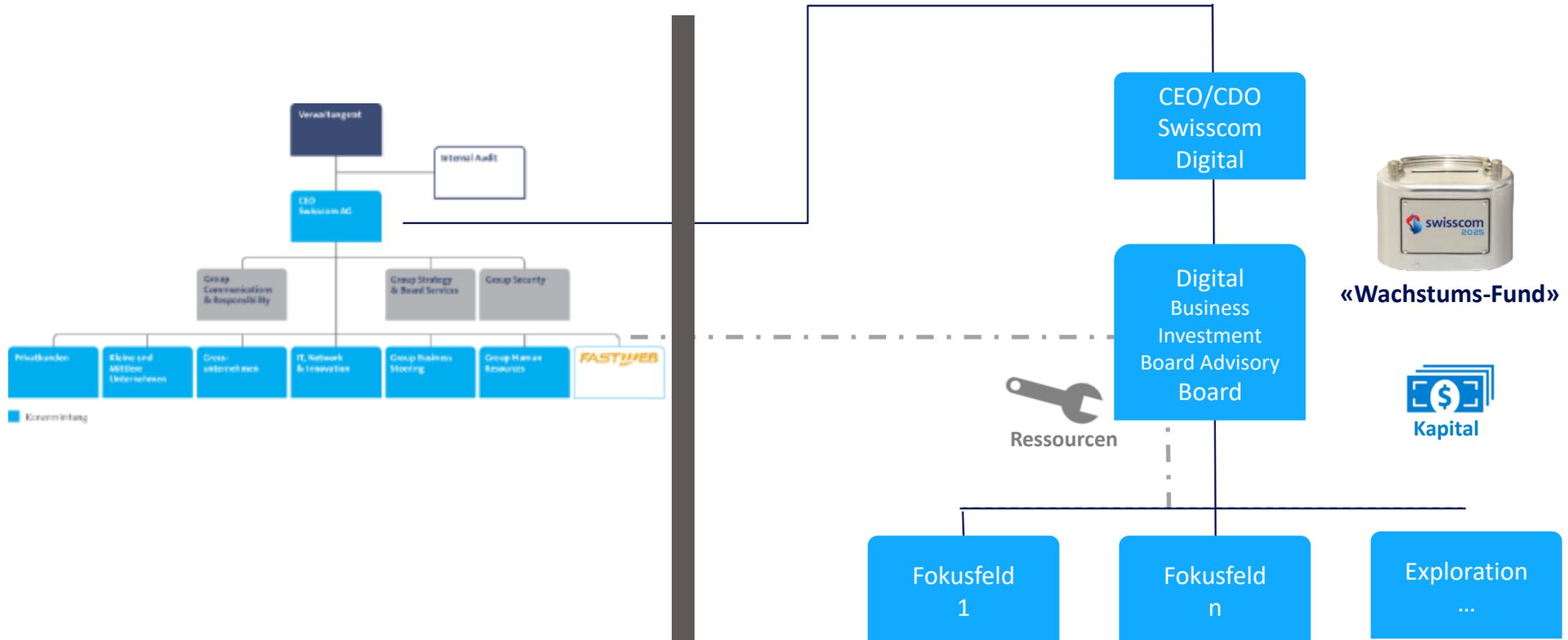
Abruf

Mittel unterjährig für
nächste Projektphase
bei Erreichen definierter
Meilensteine
freigegeben

Allokation

Mittel flexibel einzelnen
Wachstumsprojekten zugeordnet

B2-spezifisches Wachstumssystem: Eigenständige Organisation mit separater P&L, eigenem Management-Team und «Wachstums-Fund»



Strukturelle Trennung B2: Vermeidung des «Innovator Dilemmas»



9%

aller US Platzhirsche erzielten wieder Umsatzwachstum in stark disruptierten Industrien



6%

aller US Medienfirmen schafften die Transformation von analog zu digital (> 40 % Werbeeinnahmen aus Internet)

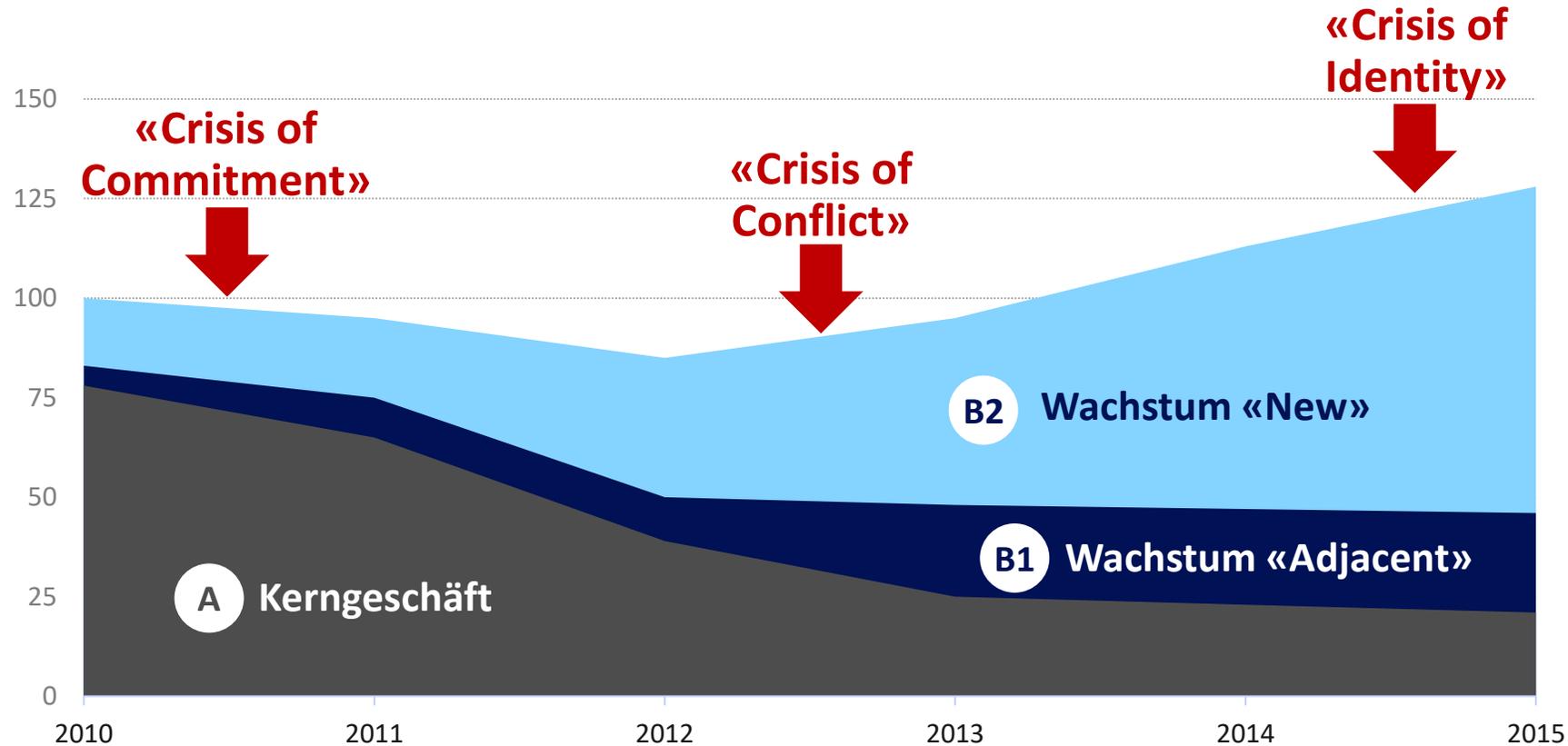
davon

100 %

Klarer Trennung von B2 einerseits und Kerngeschäft inkl. B1 andererseits

- Unterschiedliche Produkte
- Getrennter Verkauf
- Getrennte Gewinn- und Verlustrechnung
- Unterschiedliche Managementteams

Ohne Standhaftigkeit können die bevorstehenden «Krisen» der Strategischen Transformation nicht bewältigt werden



Herzlichen Dank für ihre Aufmerksamkeit

Kontakt



@rogerwuethrich



Roger Wüthrich-Hasenböhler