



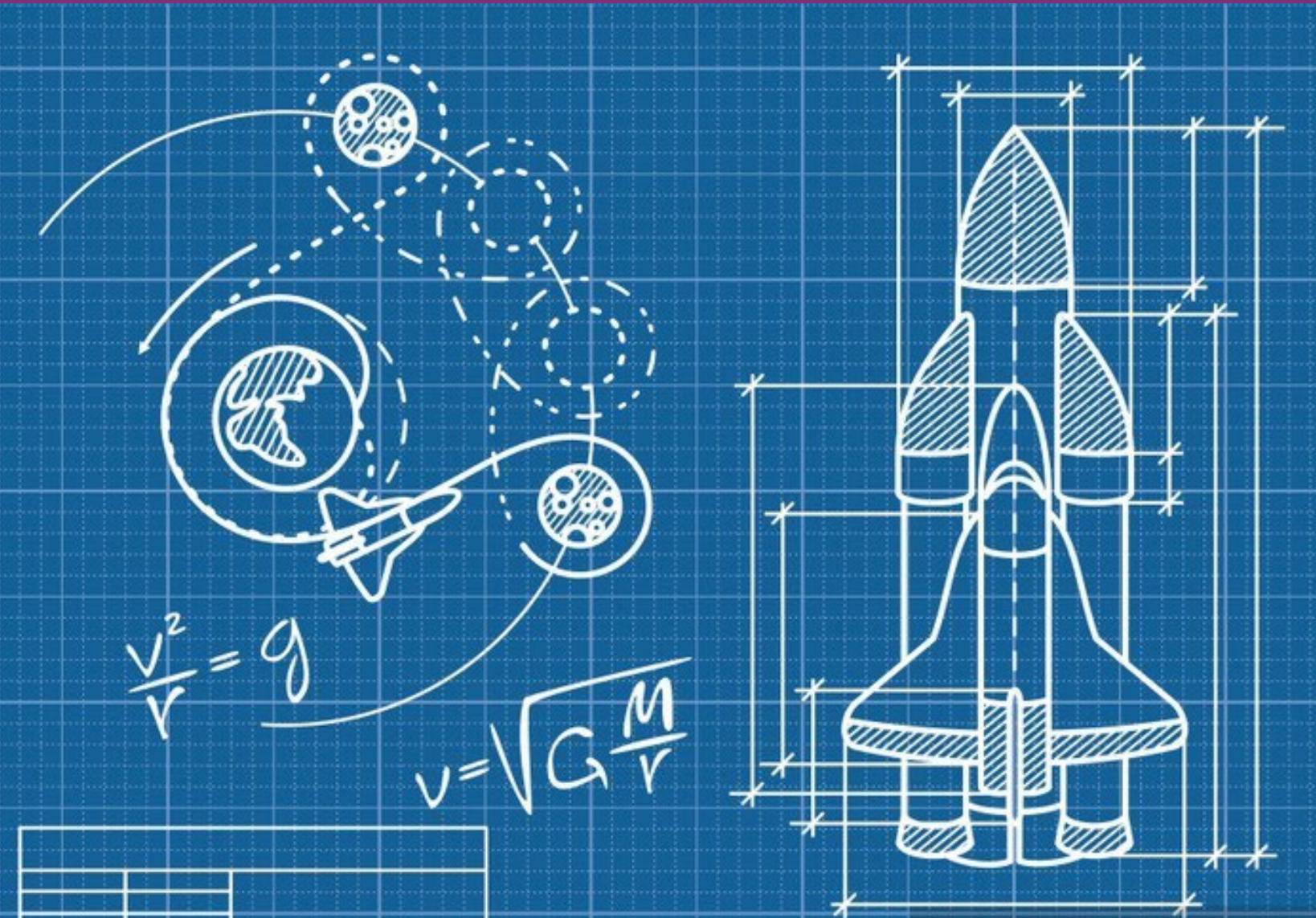
DIGITAL STUDIO

BEWEGGRÜNDE UND
UMSETZUNG

schwan cosmetics
TOMORROW'S BEAUTY. NOW.



#UNSERE GESCHICHTE



- Das ist kein genereller Blue Print
- Unser Unternehmen
- Unser Vorgehen
- Unsere Erfahrung



AGENDA

ANALOGIE DER ORGANISATION



GOLDEN CIRCLE

Simon Sinek – Start with why

ANALOGIE DER ORGANISATION





DIGITALE TRANSFORMATION - WARUM

DISRUPTION VIDEO



DIGITALE TRANSFORMATION - WARUM

Digitale Abteilung

Wie starten wir?



DIGITALE TRANSFORMATION - WARUM

Digitale Abteilung

Warum starten wir?

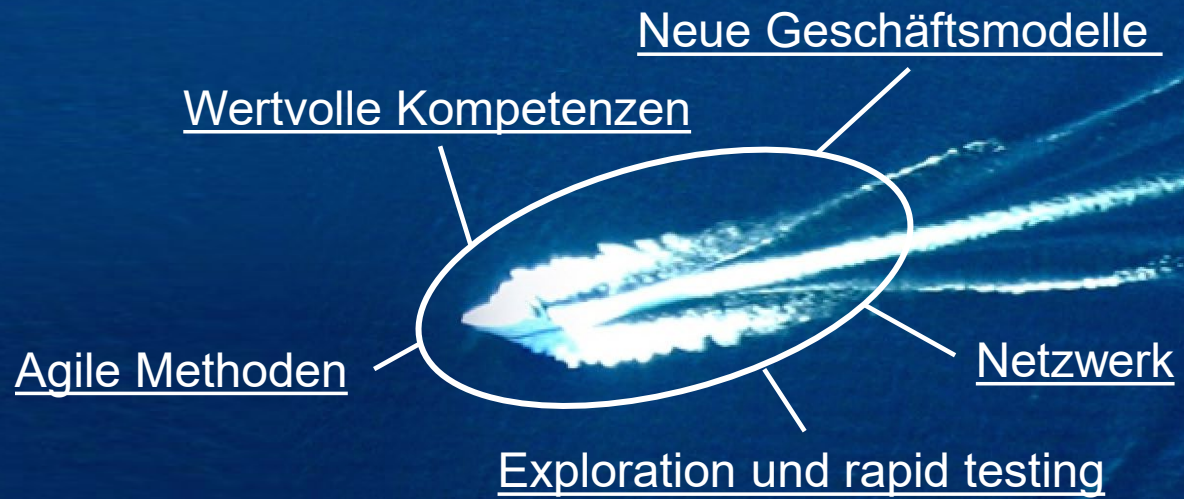


DIGITALE TRANSFORMATION - WARUM



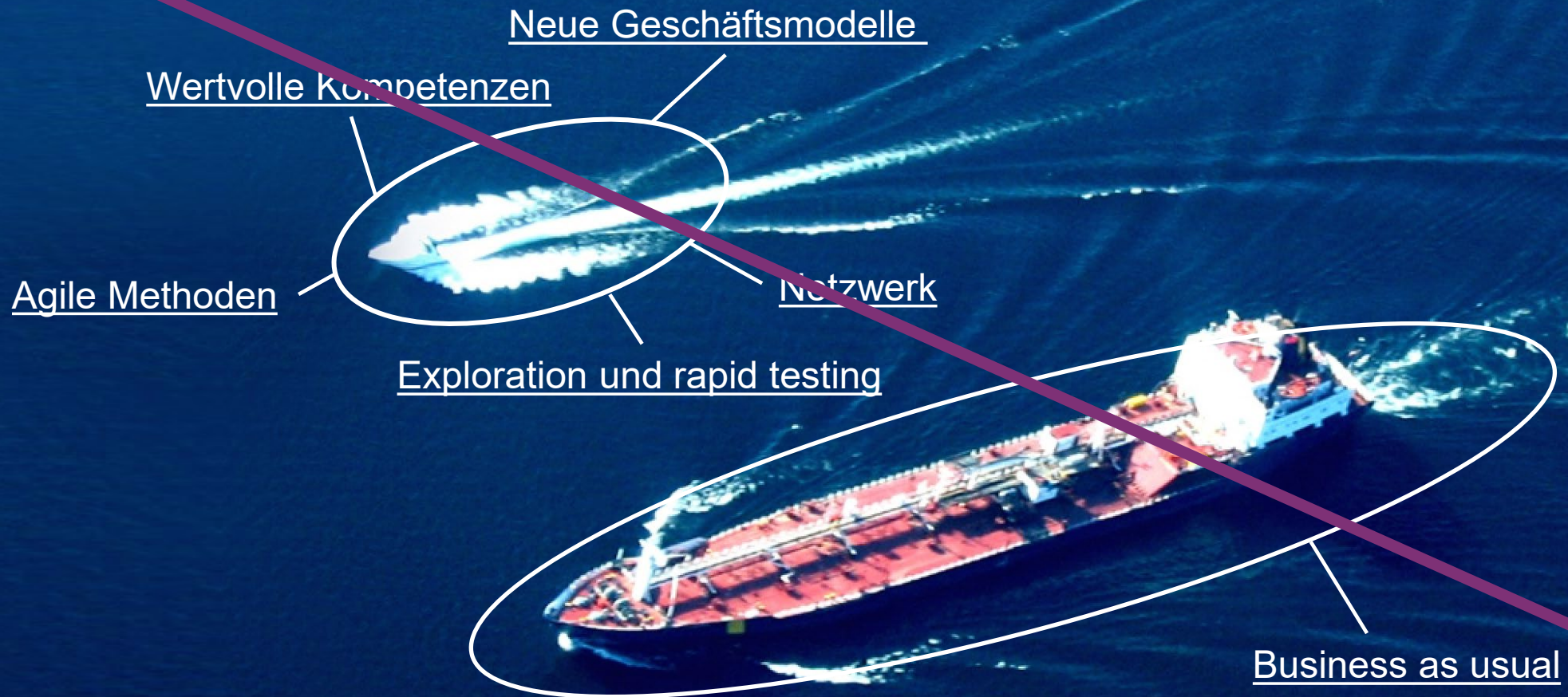


DIGITALE TRANSFORMATION - WARUM





DIGITALE TRANSFORMATION - WARUM





DIGITALE TRANSFORMATION - WARUM



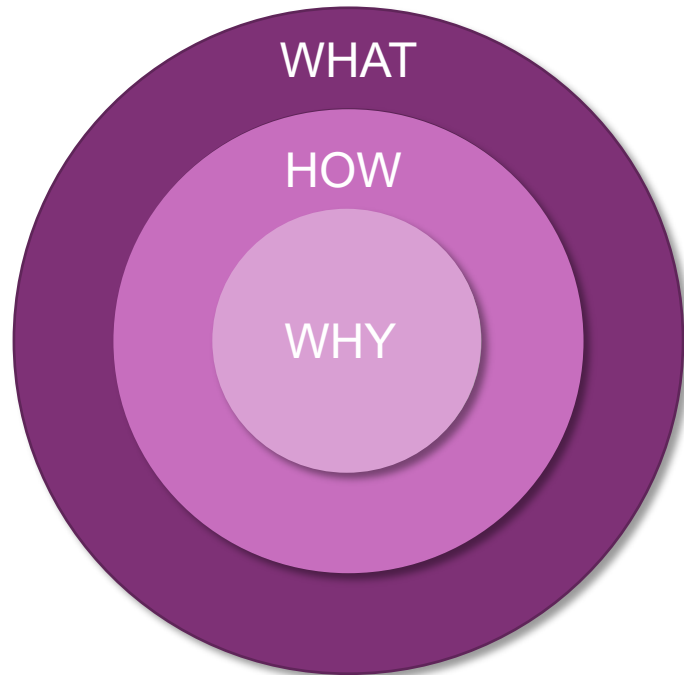


GOLDEN CIRCLE

Simon Sinek – Start with why



GOLDEN CIRCLE



WHY

Warum und wofür wollen wir es?

HOW

Wie wollen wir das Ziel erreichen?

WHAT

Was genau ist das Resultat?



GOLDEN CIRCLE – WHY



WHY

Smartcosmetics Video Vision Mission 2017



WHY

**We shape the traditional –
and design the digital new.**

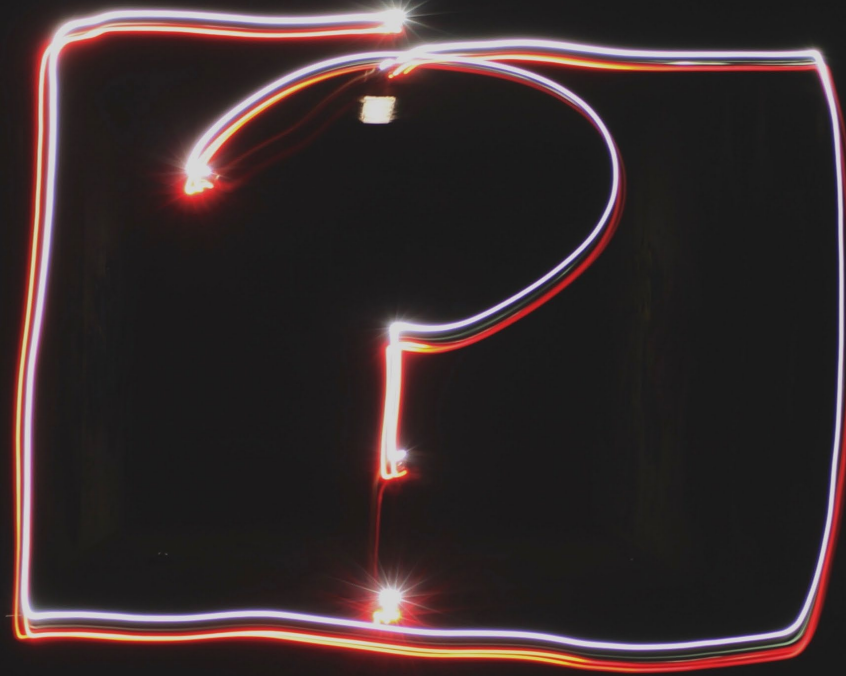


GOLDEN CIRCLE – HOW





HOW



Wenn Sie eine interne Abteilung für Digitale Transformation gestalten würden oder sogar haben...

Worauf würden SIE Wert legen bei der Ausprägung so einer Abteilung innerhalb der Organisation.



HOW

Zentraler **Ansprechpartner** und
Kompetenzträger für das Thema “digitale
Innovation”





HOW

Vertrauen, Empathie und Verständnis





HOW

Sichtbarkeit, Inspiration und Ermutigung





HOW

Alle Unternehmensbereiche aktiv **einbinden**
und Kollegen auf unsere Reise mitnehmen





HOW

Ideen und Technologien schnell
ausprobieren und testen können





HOW

Methoden vorleben und transferieren





HOW

Partnernetzwerk aufbauen und etablieren

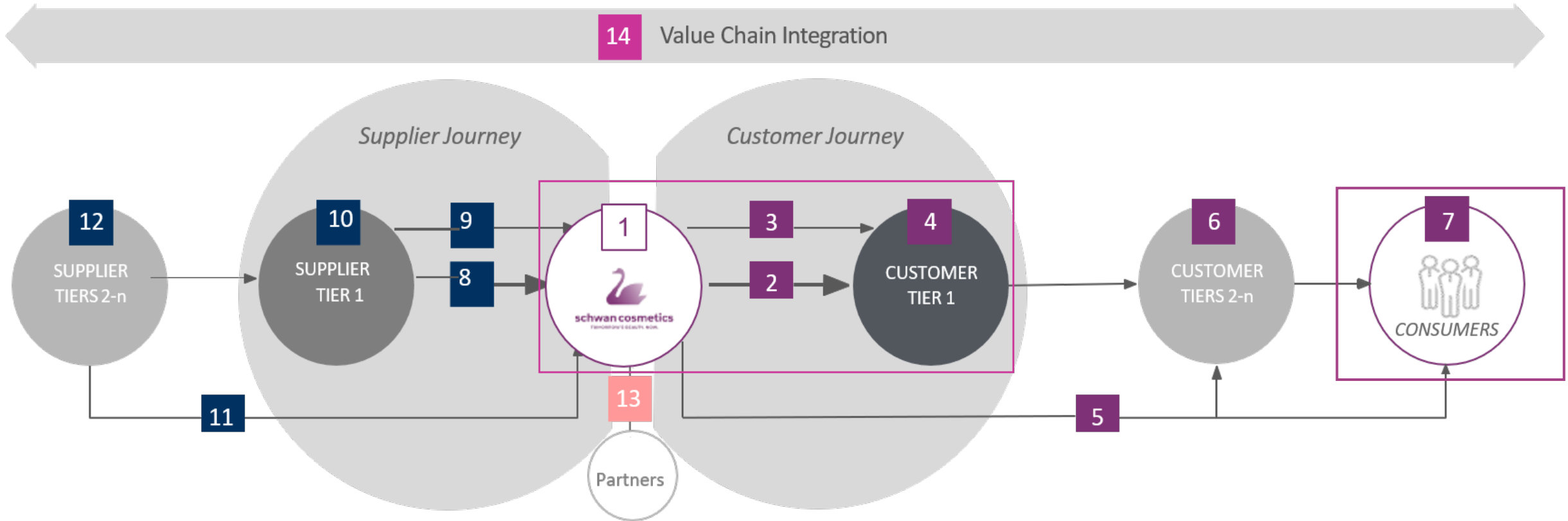




GOLDEN CIRCLE – WHAT



WHAT



- | | | | | |
|--|--|---|---|---|
| 1 Optimizing / reinventing internal Processes | 4 Addressing completely new Customer Pain Points | 7 Addressing completely new Consumer Pain Points | 10 Addressing completely new Supplier Pain Points | 13 Developing new forms of Partnerships & Cooperations |
| 2 Optimizing existing Customer Touch Points | 5 Disintermediation ("cutting out the middleman") | 8 Optimizing existing Supplier Touch Points | 11 Disintermediation ("cutting out the middle man") | 14 Integrating several tiers of the Value Chain |
| 3 Generating new Customer Touch Points | 6 Addressing completely new Customer Tier 2-n Pain Points | 9 Generating new Supplier Touch Points | 12 Addressing completely new Supplier Tier 2-n Pain Points | |



WHAT

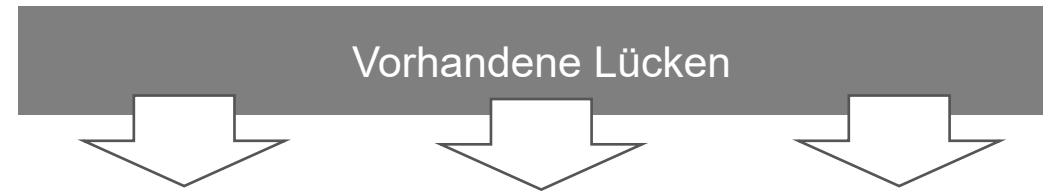
Grund – Check Leitplanken – Check

Aber haben wir was wir brauchen?





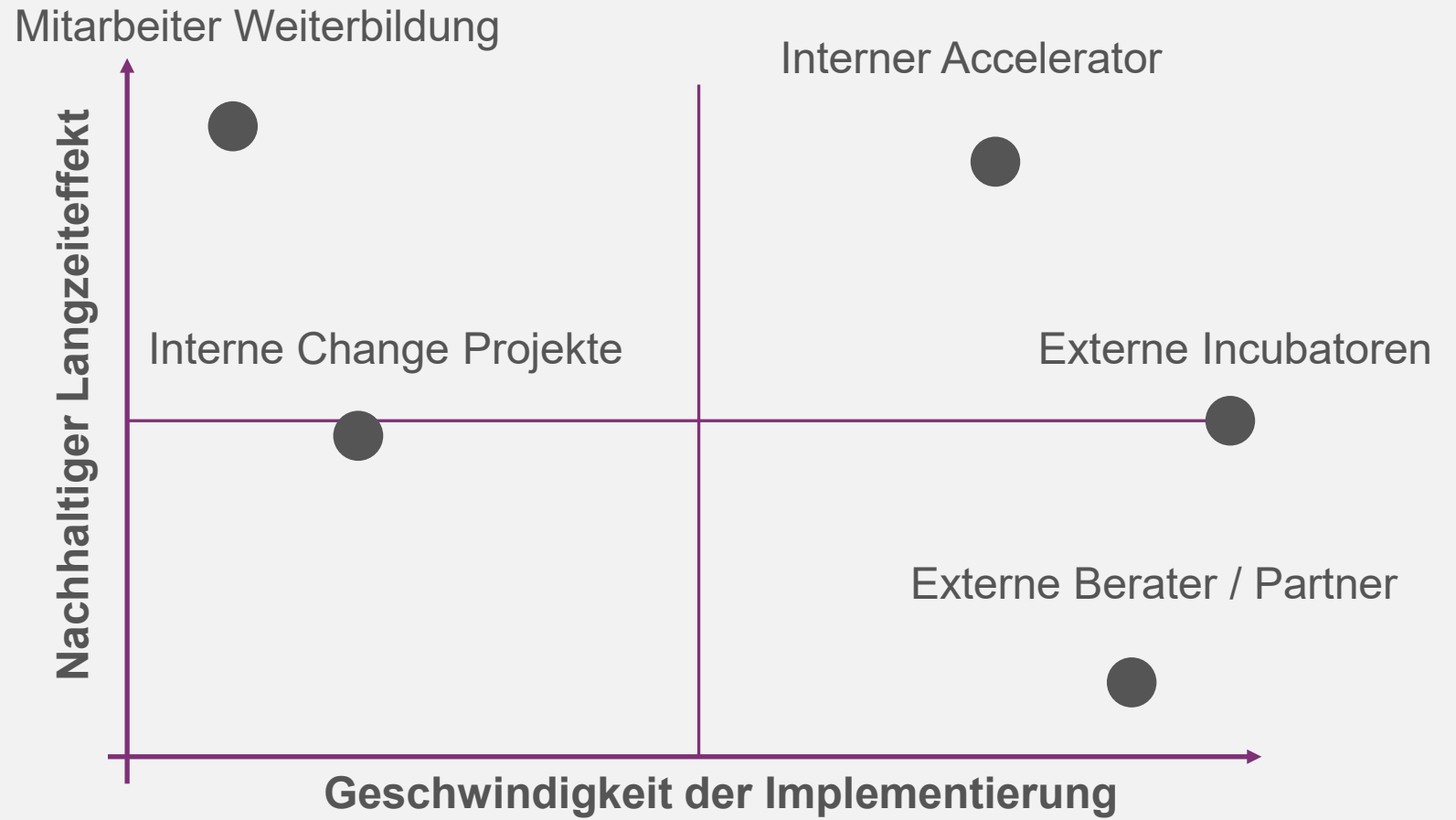
VORAUSSETZUNGEN FÜR TRANSFORMATION



VISION	MOTIVATION	SKILLS	RESSOURCEN	AKTION	= Erfolg
VISION	MOTIVATION	SKILLS	RESSOURCEN	AKTION	= Verwirrung
VISION	MOTIVATION	SKILLS	RESSOURCEN	AKTION	= Widerstand
VISION	MOTIVATION	SKILLS	RESSOURCEN	AKTION	= Handlungsunfähigkeit
VISION	MOTIVATION	SKILLS	RESSOURCEN	AKTION	= Frustration
VISION	MOTIVATION	SKILLS	RESSOURCEN	AKTION	= Kein Fortschritt



ENTSCHEIDUNGSMATRIX





ENTSCHEIDUNGSMATRIX

Enablen von internen high potentials
Ausbilden von Multiplikatoren

Onboarden von externen Experten in die Organisation

Integrieren von neuen, allgemeineren Fähigkeiten wie z.B. Methoden

Schnelles explorieren und testen von Unternehmensrelevanten Use cases in Zusammenarbeit mit den Fachbereichen

Internes Kompetenzzentrum
Lernen für die Organisation

Zusammenarbeit mit Partnern

Spezifische Fähigkeiten die benötigt werden, aber nicht vorhanden sind (z.B. Technologie-Spezifisch)

Mitarbeiter Weiterbildung

Internes Innovation “Lab”

Nachhaltiger Langzeiteffekt

Interne Change Projekte

Externe Incubatoren

Externe Berater / Partner

Geschwindigkeit der Implementierung



VORAUSSETZUNGEN FÜR TRANSFORMATION



VISION	MOTIVATION	SKILLS	RESSOURCEN	AKTION	= Erfolg
VISION	MOTIVATION	SKILLS	RESSOURCEN	AKTION	= Verwirrung
VISION	MOTIVATION	SKILLS	RESSOURCEN	AKTION	= Widerstand
VISION	MOTIVATION	SKILLS	RESSOURCEN	AKTION	= Handlungsunfähigkeit
VISION	MOTIVATION	SKILLS	RESSOURCEN	AKTION	= Frustration
VISION	MOTIVATION	SKILLS	RESSOURCEN	AKTION	= Kein Fortschritt



ZUSAMMENFASSUNG

WAS UNS WICHTIG WAR

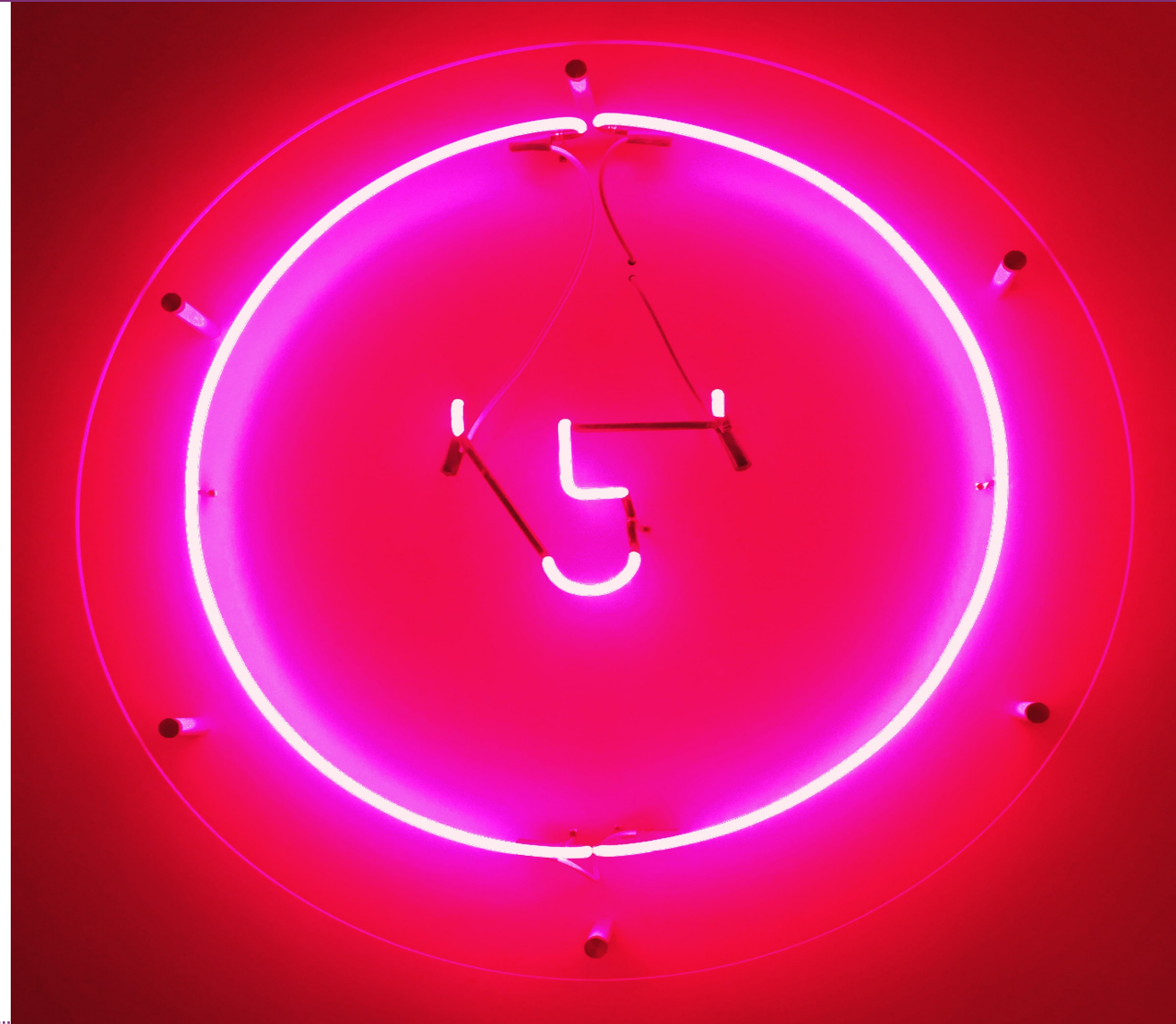
Ganzheitliche Veränderung

Kollegen als Teilnehmer

Kompetenzen integrieren

Aktives mitgestalten

Sichtbarkeit und Außenwahrnehmung





schwan cosmetics

TOMORROW'S BEAUTY. NOW.