

## Kurs Digitalstrategie

### Arbeitsunterlage zum Modul „Das ist Digitalisierung“

#### Autor

Dr. Jörg v. Steinaecker

Überm Rath 25  
56072 Koblenz

Email: [info@steinaecker-consulting.de](mailto:info@steinaecker-consulting.de)

Tel.: +49 (0)261 450 93 237

Fax: +49 (0)3212 1235374

URL: [www.steinaecker-consulting.de](http://www.steinaecker-consulting.de)



- Die digitalen Entwicklungen verlaufen extrem schnell. Daher kann es sein, dass einzelne Punkte in dieser Präsentation bzw. Video bereits veraltet sind.
- Alle in dieser Präsentation verwendeten Markennamen, Warenzeichen, Produktbezeichnungen, deren Abkürzungen und Logos sind Eigentum der betreffenden Unternehmen und entsprechend geschützt.
- Kein Bestandteil dieser Präsentation ist als Rechtsberatung zu verstehen. Konsultieren Sie hierzu bitte Ihren Rechtsanwalt.

# Die Zahlen sprechen für sich!



**3,466,970,122**

Internet Users in the world



**1,086,509,095**

Total number of Websites



**109,907,847,977**

Emails sent *today*



**1,742,107,883**

Facebook active users



**470,529,270**

Google+ active users



**306,384,177**

Twitter active users



**2,362,120,076**

Google searches *today*



**2,198,304**

Blog posts written *today*



**307,791,764**

Tweets sent *today*



**153,082,335**

Pinterest active users



**95,843,078**

Skype calls *today*



**33,497**

Websites hacked *today*



**5,526,178,396**

Videos viewed *today*  
on YouTube



**31,109,592**

Photos uploaded *today*  
on Instagram



**48,631,431**

Tumblr posts *today*



**290,263**

Computers sold *today*



**3,604,540**

Smartphones sold *today*



**551,560**

Tablets sold *today*

**Schauen Sie selbst unter [www.internetlivestats.com](http://www.internetlivestats.com) nach, wie sich diese Zahlen bis heute verändert haben!**

# Die fünf Phasen der digitalen Transformation aus Branchensicht

## 1. Technologischer Fortschritt und Adaption

- Neue internetbasierte Konsum-, Mediennutzungs- und Kommunikations**bedürfnisse** entstehen.
- Konsumenten adaptieren neue **Technologien** und **integrieren** sie in ihre alltäglichen Lebensbereiche.

## 2. Markteintritt und verändertes Wettbewerbsumfeld

- **Branchenfremde Internetunternehmen, Start-ups und Nischenanbieter** verändern mit digitalen Geschäftsmodellen, und Services das Wettbewerbsumfeld.
- Moderne Internettechnologien **ersetzen** etablierte langjährige **(analoge) Prozesse oder Teilprozesse**,

## 3. Gewinner und Verlierer

- **Traditionelle Geschäftsmodelle geraten unter Druck**, einzelne Teilprozesse stehen unter starkem Wettbewerb.
- Konsequenzen: **rückläufige Umsätze und Gewinne**.
- Neue Akteure verzeichnen erste Markterfolge und generieren Gewinne.

## 4. Verdrängung und erhöhte Wettbewerbsintensität

- **Marktanteile für Etablierte sinken**; neue Akteure bauen Marktposition aus; Verdrängungswettbewerb nimmt zu.
- **Schmerzhafte Anpassungsprozesse** und kostenintensive Reformen (z.B. Digitalisierungsstrategien) werden bei den Etablierten eingeleitet.

## 5. Marktkonsolidierung und strategische Allianzen

- Konsolidierung, **Unternehmen verschwinden**.
- Neue (branchenfremde) Akteure sind im Markt etabliert und erhöhen Gewinne.
- **Strategische Allianzen** entstehen, mit innovativen Impulsen für Markt und Technologieentwicklung.

Quelle: Dapp, T. (2014). Fintech–Die digitale (R)evolution im Finanzsektor: Algorithmenbasiertes Banking mit human touch. Deutsche Bank Research. Frankfurt am Main