

# Den digitalen Wandel vorantreiben

Benjamin Lutje

Wir sind davon überzeugt, dass das Potenzial und der Wert eines jeden Mitarbeiters – gleich einem Fußballer, der seine Position und seinen Marktwert kennt – aktiv gefördert und weiterentwickelt werden muss.

Wir helfen Unternehmen, Raum für Kreativität zu schaffen, indem wir gemeinsam Wachstumspotenziale in den Bausteinen Kunden, Prozesse, Daten und Talente identifizieren, um die nötigen Kapazitäten für einen erfolgreichen digitalen Wandel zu schaffen.

Wir wollen Talenten die Möglichkeit schaffen, sich voll zu entfalten und dadurch echtes Wachstum und nachhaltigen Erfolg zu fördern.

### **Polarstern:**

Überall sind Menschen mit unserem Leistungssystem verbunden und können ihre Leistung messen, daraus lernen und ihr volles Potential abrufen.

### **Vision:**

Wir führen eine inspirierende Unternehmensgruppe mit über 1.000 Talenten, die sich leidenschaftlich dafür einsetzen, dass Organisationen, Teams und vor allem Talente ihr volles Potenzial ausschöpfen, indem sie Wachstumshindernisse überwinden, bessere Entscheidungen treffen und neue Möglichkeiten identifizieren. Dabei entwickeln wir eine KI-basierte Plattform, die über 10.000 Unternehmen mit einem System (lumimaps) verbindet und über 1 Million Talente dabei unterstützt, Wachstumshindernisse zu identifizieren und zu schließen, wodurch eine Steigerung der Produktivität und eine Erhöhung der Talenzufriedenheit erreicht wird.

### **Mission:**

Talente ermöglichen, ihren Platz im Unternehmen zu finden, Wachstumshindernisse zu überwinden, neue Chancen zu nutzen und ihr volles Potenzial auszuschöpfen.

## **Den digitalen Wandel vorantreiben**

Wir unterstützen Unternehmer dabei, eine klare Vision für ihr Unternehmen zu entwickeln, die es fit für die Zukunft macht. Dabei verringern wir die Komplexität und fördern Effizienz und Wachstum.

### **Welche Lernpunkte müssen wir erreichen, um das Wachstum deines Unternehmens zu beschleunigen?**

#### **Klare Vorstellung der aktuellen Kundenerfahrung**

Gemeinsam verstehen wir, wie Kunden dein Unternehmen wahrnehmen und welche Erfahrungen sie machen. Zusammen identifizieren wir die Bereiche, die verbessert werden können, um die Kundenzufriedenheit nachhaltig zu steigern.

#### **Prozesse, Werte und Kostentreiber erfassen**

Analyse der Geschäftsprozesse zur Identifizierung wertschöpfender Aktivitäten und kostenverursachender Schritte. Optimierung der Prozesse, um den Wert zu maximieren und die Kosten zu minimieren.

#### **Analyse der 5 Bausteine der Digitalisierung**

Analyse der digitalen Reife deines Unternehmens, um den aktuellen Stand zu ermitteln und das Unternehmen zukunftsorientiert auszurichten.

#### **Wachstumshindernisse klar definieren**

Identifikation zentraler Wachstumsherausforderungen, die das Unternehmen hemmen. Entwicklung von Strategien zur gezielten Bewältigung dieser Herausforderungen.

#### **Entwicklung eines strukturorientierten Plans**

Erstellung eines detaillierten Plans zur Erreichung der Wachstumsziele durch konkrete Initiativen, die Veränderungen und Verbesserungen im Unternehmen vorantreiben.

## DER DIGITALE WANDEL - EINE FRAGE DES MINDSETS

### **Wachstums-Mindset:**

Vision: Klar definierte Wachstumsziele und zukunftsorientierte digitale Strategien.

Wachstum: Erkennt Chancen für Entwicklung und Expansion in der digitalen Landschaft.

Treiber: Die Geschäftsführung treibt die digitale Investition und Veränderung aktiv voran.

### **Status-Quo-Mindset:**

Keine Digitale Vision: Fehlen einer zukunftsorientierten digitalen Strategie oder Ziele.

Status Quo behalten: Widerstand gegen Veränderung, Festhalten an traditionellen Methoden.

Kein Treiber: Mangel an Initiativen oder Befürwortern für digitale Transformation im Unternehmen.

## UNSERE STRATEGIE FÜR NACHHALTIGES WACHSTUM

### **Mindset, Vision und Zielsetzung**

Wir definieren die Vision und Ziele deines Unternehmens und entwickeln das richtige Mindset für Wachstum und Erfolg.

**Ergebnis:** Du legst den Grundstein für eine positive und zielgerichtete Unternehmensentwicklung.

### **Kundenerfahrung und Wertschöpfungsaktivitäten**

Wir analysieren die aktuelle Kundenerfahrung und identifizieren wertschöpfende Aktivitäten in deinem Unternehmen.

**Ergebnis:** Du verstehst, wie dein Unternehmen wahrgenommen wird, und kannst die Kundenzufriedenheit verbessern.

### **Prozessübersicht mit Map und KPIs**

Wir erstellen eine umfassende Prozesslandkarte, die deine Geschäftsprozesse visualisiert.

**Ergebnis:** Durch die Definition von KPIs und Verantwortlichkeiten schaffen wir Transparenz und legen den Fokus auf die Verbesserung deiner Unternehmensleistung.

### **Analyse der fünf zentralen Bausteine der Digitalisierung**

Wir analysieren die fünf zentralen Bausteine der Digitalisierung in deinem Unternehmen, um den aktuellen Stand der digitalen Transformation festzustellen und das Unternehmen für die Zukunft auszurichten.

**Ergebnis:** Gemeinsam identifizieren wir gezielte Handlungsfelder, um dein Unternehmen zukunftsfähig und digital stark aufzustellen.

# UNSERE STRATEGIE FÜR NACHHALTIGES WACHSTUM

## **Systemlandschaft erstellen**

Wir erstellen eine zukunftsorientierte Systemkarte, die uns dabei hilft, Engpässe und Wachstumsblockaden effektiv zu identifizieren und zu priorisieren.

**Ergebnis:** Dein Unternehmen arbeitet als einheitliches System, das die Unternehmensziele effizient unterstützt.

## **System Challenge definieren**

Wir identifizieren die zentrale Herausforderung, die das Wachstum deines Unternehmens hemmt.

Ergebnis: Gemeinsam entwickeln wir Strategien, um diese Herausforderung gezielt anzugehen und das Unternehmenswachstum zu fördern.

**Ergebnis:** Dein Unternehmen arbeitet als einheitliches System, das die Unternehmensziele effizient unterstützt.

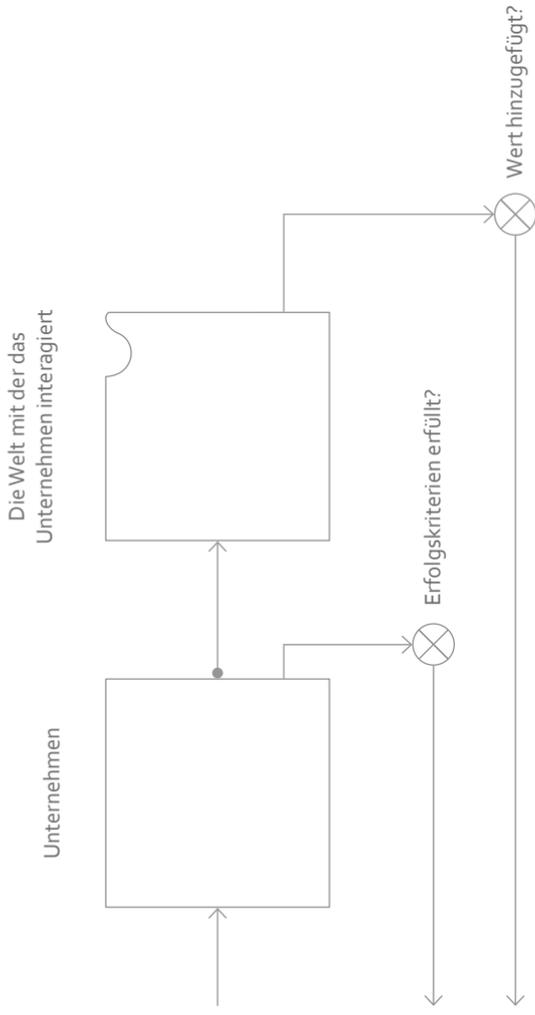
## **Umsetzung digitaler Projekte**

Wir digitalisieren und setzen gezielt Initiativen um, wodurch Ressourcen freigesetzt und nachhaltige Verbesserungen im Unternehmen vorangetrieben werden.

**Ergebnis:** Das Unternehmen wächst, Prozesse werden effizienter, Ressourcen und Zeit werden gewonnen, und der digitale Reifegrad erhöht sich kontinuierlich.

# Systemdenken

# DAS SYSTEM



System: \_\_\_\_\_

## DAS SYSTEM

### Richtung (Ziel)

Was ist die Richtung (Mission Statement, Ziele, Strategie)?

Was ist euer Marktsegment?

Was ist euer Wertversprechen an eure Kunden?

Was für ein Bild sollen die Menschen von eurer Organisation haben?

Was tut ihr, um sicherzustellen, dass euer Unternehmen ein gutes Image hat?

Was gibt dir die größte Zufriedenheit an Ihrem Geschäft?

### Neue Projekte: (Input)

Wie vermarktet ihr euer Unternehmen?

### Prozesse/Aktivitäten

Was funktioniert gut?

Was passiert in der Organisation, das Wertversprechen unterstützt/behindert?

Welche Prozesse/Aktivitäten bestimmen die Kaufbereitschaft?

Welche Prozesse/Aktivitäten treiben die Kosten in die Höhe?

Was funktioniert gut? Was sollte verbessert werden? Warum?

Wer sind die Schlüsselpersonen?



## DAS SYSTEM

### **Output**

Wenn das Projekt ein Erfolg ist, wie sieht Erfolg aus?

Wie werden die Stakeholder (intern, extern) profitieren?

Was würde dazu führen, dass Kunden verloren gehen?

### **Feedback-Schleifen:**

Erfasst die interne Feedback-Schleife einige der Informationen, die ihr verwendet, um Projekte zu steuern? (Output zu Input)

Erfasst die externe Feedback-Schleife einige der Informationen, die ihr verwendet, um die strategische Ausrichtung zu steuern? (Ergebnis zu strategischer Ausrichtung)

## ERSTELLE DIE SYSTEMMISSION

**Frage 1.** Wie nennen wir das System, das wir analysieren?

---

---

---

**Frage 2.** Was ist die Hauptaktivität des Systems?  
Was sind die wichtigsten Outputs /Produkte /  
Dienstleistungen?

---

---

---

**Frage 3.** Wozu sind die Produkte/Dienstleistungen gut?  
Welche Werte oder Normen werden unterstützt?

---

---

---

**Frage 4.** Wer erhält und profitiert von den Produkten oder  
Dienstleistungen? Wie profitieren sie?

---

---

---

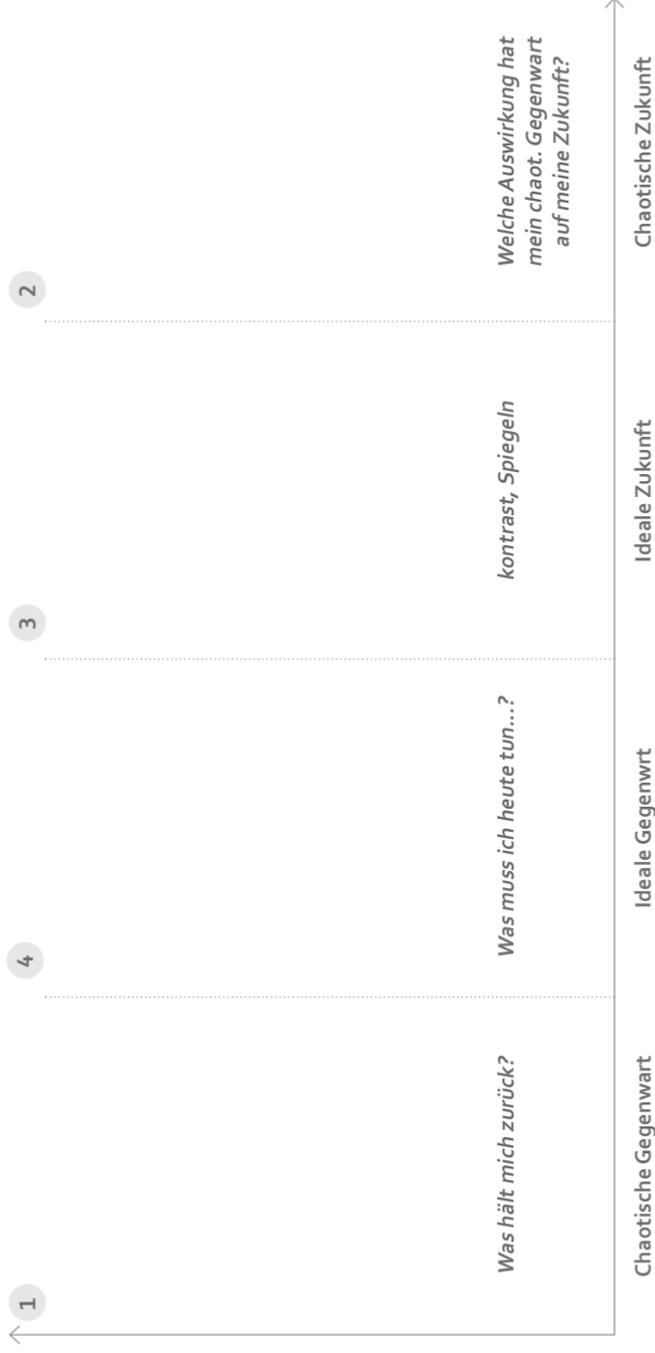
**Frage 5.** Wie profitiert die Gesellschaft und die Welt im  
Allgemeinen?

---

---

---

# 10X IDEALE GEGENWART



## DER DIGITALE WANDEL - COACHING

**Die Kickstart-Frage:** "Was beschäftigt dich gerade?"

**Die Und-Was-Noch-Frage:** "Und was noch?"

**Die Fokusfrage:** "Was ist hier die eigentliche Herausforderung für dich?"

**Die Fundament-Frage:** "Was möchtest du?"

**Die Faulheits-Frage:** "Wie kann ich dir helfen?"

**Die Strategie-Frage:** "Wenn du 'Ja' dazu sagst, worauf sagst du 'Nein'?"

**Die Lern-Frage:** "Was war für dich am wertvollsten?"

**Tool:** Mindset Transformation

## IDEALE ZUKUNFT ROADMAP

Bewerte die aktuelle Situation deines Unternehmens auf einer Skala von 1 bis 10, wobei 10 die ideale Zukunft darstellt.

Wo würdest du deine aktuelle Situation auf dieser Skala einordnen?

Aktuelle Situation	Zukunft 1.0	...	Ideale Zukunft

# MINDSET REFRAMING

Um erfolgreich zu sein, müssen wir von einem externen zu einem internen Kontrollsystem wechseln.

STEUERUNG	
Außerhalb	Innerhalb



PROBLEM MAP

## ANSICHT TRANSFORMIEREN

Konsequenz:

Neu-Ausrichtung:

Überzeugung:

## ANLEITUNG ANSICHT TRANSFORMIEREN

### **Schritt 1: Identifiziere eine alte, einschränkende Überzeugung**

Überlege, welche Überzeugung dich davon abhält, Fortschritte in deinem Business zu machen.

Frage dich: Welche ein bis zwei Überzeugungen halten uns am meisten zurück?

### **Schritt 2: Identifiziere die Konsequenzen dieser Überzeugung**

Denke darüber nach, was diese Überzeugung in deinem Unternehmen verhindert.

Frage dich: Was hat mir diese Überzeugung verwehrt? Was verpasse ich dadurch? Was wird es mich langfristig kosten, wenn ich diese Überzeugung nicht ändere?

### **Schritt 3: Durchbreche das Muster**

Durchbreche das Muster: Frage dich, Ist diese Überzeugung wirklich wahr?

Prüfe, ob es Missverständnisse oder falsche Annahmen gibt, die diese Überzeugung stützen.

Finde deinen Hebel: Frage dich, Welche Gefühle und Erfahrungen sind mit dieser Überzeugung verbunden? Erkenne, wie stark diese Emotionen dein Handeln beeinflussen

Vernichte die einschränkende Überzeugung: Überlege dir, Wie würdest du dich fühlen und dein Unternehmen erleben, wenn diese Überzeugung nicht existieren würde? Visualisiere, wie dein Unternehmen ohne diese Barriere aussehen könnte.

### **Schritt 4: Nimm alle Möglichkeiten an, wie diese neue Überzeugung dein Unternehmen verändern wird**

Überlege dir, wie sich dein Business verbessern könnte.

Frage dich: Wie würde diese neue Überzeugung mein Unternehmen positiv verändern?

## ANLEITUNG ANSICHT TRANSFORMIEREN

### **Schritt 5: Finde 3 Beispiele, warum deine neue Überzeugung wahr ist**

Suche nach realen Beispielen oder „Beweisen“, die diese neue Überzeugung stützen.

Frage dich: Warum weiß ich, dass diese neue Überzeugung wahr ist?

### **Schritt 6: Konditioniere deine neue Überzeugung, sodass sie zur Gewohnheit wird**

Wiederhole deine neue Überzeugung in Gesprächen und teile sie mit den Mitarbeitern deines Unternehmens.

## **Schaffe eine starke Identität**

### **Schritt 1: Bewerte dein aktuelles Identitätsgefühl**

Auf einer Skala von 1-10: Wie stark ist dein Gefühl für deine Identität in Bezug auf diese neue Überzeugung?

### **Schritt 2: Verdopple dein Identitätsgefühl**

Überlege, welche Schritte nötig wären, um dein Identitätsgefühl zu verdoppeln.

### **Schritt 3: Verdopple es noch einmal**

Setze dir größere Ziele, um dein Gefühl der Identität weiter zu stärken.

## DIE IDEALE ZUKUNFT

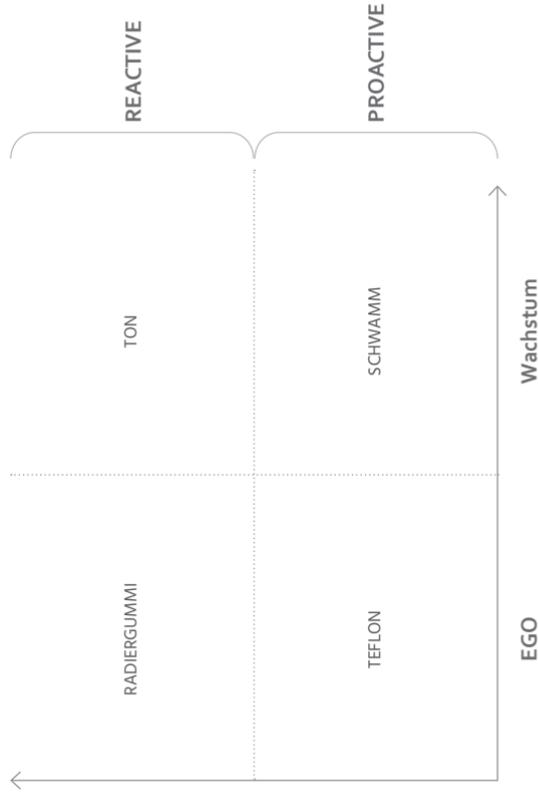
ELEMENTE DER IDEAL ZUKUNFT	OBJECTIVE	INDIKATOR	VERANTWORTLICH

## ZIELE MIT AKTUELLEN AKTIVITÄTEN

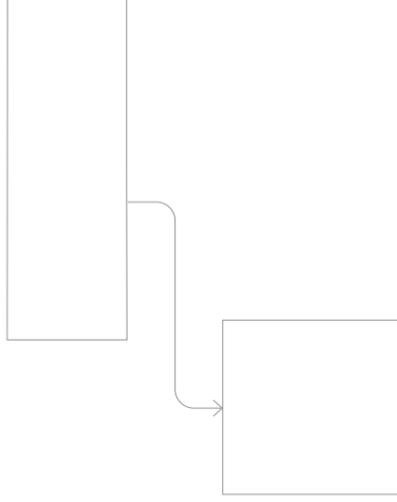
OBJECTIVE	OUTCOME	AKTIVITÄTEN VORHANDEN?	JA, WELCHE AKTIVITÄTEN?	VERWANTWORTLICH	PRIO

## WACHSTUMS- MINDSET

Im Bereich des Performance Mindsets stehen Anpassungsfähigkeit und der innere Filter im Fokus. Diese Faktoren sind entscheidend dafür, wie Unternehmen Interessenten und potenzielle Partner einschätzen können, um eine effektive Zusammenarbeit zu fördern und zu gewährleisten.



## AKTUELLE ZIELE MIT OBJECTIVE UND OUTCOMES DER ZUKUNFT 1



## KOSTEN UND KONSEQUENZEN

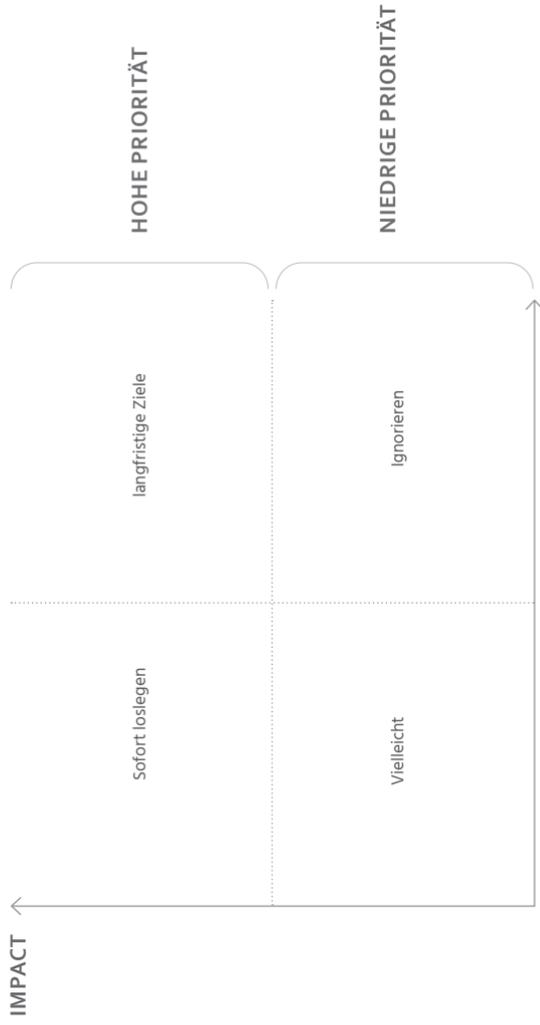
OUTCOME	GEWÜNSCHTE SITUATION	AKTUELLE SITUATION	DIE LÜCKE	HANDLUNG: KOSTEN UND KONSEQUENZEN	UNTERLASSUNG: KOSTEN UND KONSEQUENZEN	PRIORITÄT

## KOSTEN UND KONSEQUENZEN

BRAINSTORMING	PRIORITÄTEN/AKTIVITÄTEN
Größte zu beseitigende Gefahren.	1
	2
	3
Die größten Chancen, auf die man nutzen sollte.	1
	2
	3
Größte Stärken, die verstärkt und maximiert werden müssen	1
	2
	3

## WERT-AUFWAND-MATRIX

Die Wert-Aufwand-Matrix ist eine einfache Zwei-mal-zwei-Matrix, die den erwarteten Wert einer gegebenen Möglichkeit gegen den zur Ausführung erforderlichen Aufwand aufträgt.



## PERFORMANCE NOTES

**Insight**

**Action**

## PERFORMANCE NOTES

**Insight**

**Action**

## PERFORMANCE NOTES

**Insight**

**Action**