

# ERFOLG IN EINER POST-COVID-19-WELT

Zugang zu Märkten und Kunden  
in einer Welt sozialer Distanz

**GESCHÄFTSERFOLG**ABSICHERN

**AUFBRUCHWAGEN**  **neuland**  
digital vision & transformation



# Beobachtungen, die uns bewegen

- Die Corona-Krise ist der „Booster“ der Digitalisierung.
  - Die alte Wirtschaftswelt wird massiv disruptiert - schneller als je zuvor: Automobil, Handel, Medien, fossile Energie, Maschinen- und Anlagenbau, Tourismus, Banken sowie viele weitere Branchen sind betroffen.
  - Geld hat seinen Wert längst verloren - das zeigen die Null-Zins-Politik und die Geldflut der EZB.
  - Die Geschwindigkeit der Veränderung nimmt dramatisch zu – sie entwickelt sich exponentiell.
- Die Digitalisierung und der technologische Fortschritt sind die Hebel für mehr Nachhaltigkeit.
  - Innovative Unternehmen und erfolgreiche Start-ups sind die Basis unserer neuen Wirtschaft.
  - Homeoffice und verteiltes, digitales Arbeiten wird unsere Arbeitswelt sowie unsere Städte dramatisch verändern.
  - Wir befinden uns im Wandel von einer Industrie- zu einer Wissens- und Informations-Gesellschaft.

# Wachstumsmotor Mittelstand

Der **Mittelstand** ist der **stärkste Wachstumsmotor der Welt** – er repräsentiert ungefähr 90 Prozent aller Unternehmen weltweit und mehr als die Hälfte der weltweiten Beschäftigung. Aber jetzt hat **Covid-19** die lokalen **Volkswirtschaften auf der ganzen Welt bis ins Mark erschüttert** und den **Mittelstand vor große Herausforderungen gestellt**.

Viele Unternehmen waren gezwungen, ihr **Tagesgeschäft zu drosseln**. Viele andere mussten sich schnell auf **völlig neue Arbeitsweisen** einstellen. **Lieferketten funktionierten nicht mehr** reibungslos.

Heute haben **erst wenige** über die unmittelbaren und längerfristigen Auswirkungen der Pandemie auf ihre Branche **Klarheit**, und darüber, **in welchem Geschäftsumfeld** sie sich demnächst wieder eine **robuste Marktposition erarbeiten** müssen. Denn jede **Branche** hat zudem ihre **spezifischen Trends**, die diese grundlegend verändern werden.





# Covid-19

**Staatlich verordnetes „Social Distancing“ und physische Geschäftseinschränkungen** haben die Art und Weise verändert, wie Unternehmen untereinander und mit Verbrauchern ihr Geschäft betreiben.

In diesem Umbruch hat der Mittelstand versucht, seine digitalen Fähigkeiten optimal zu nutzen, um Cashflow zu sichern und seine Geschäftsbasis zu erhalten.

Hierbei wurde klar, dass für eine **erfolgreiche Unternehmenszukunft digitale Zugangswege zu Märkten und Zielkunden** conditio sine qua non sind:

- **Digitale Interaktion** mit dem Kunden
- **Leistungsdigitalisierung** von Produkten und Dienstleistungen
- **Datenbasierte Geschäftsmodelle** für neue Nutzen
- **Plattformökonomie** zur Generierung bislang nicht gekannter Reichweiten für traditionelle Geschäftsmodelle

**Die Zeit zu handeln ist jetzt. Unser Angebot liefert Ihnen die Impulse und Inhalte, Ihrem Unternehmen die Orientierung zu geben, um in einer post-Covid-19-Welt erfolgreich zu agieren.**

# Wie disruptiv ist die Veränderung tatsächlich?

Die Welt, 8. Juli 2020:  
Der eigene Schreibtisch ist Geschichte

Immobilienmarkt

Facility Mgmt-Dienstleister

Techn. Immobilien-ausrüster

...

Hugo Boss - Die Welt, 05.08.2020:  
Die Casual-Strategie beendet die Ära der Büro-Uniform

Einzelhandel

Luxusgüter

Werbung

...

WiWo, 29. Juli 2020,  
77 Prozent unter Vorjahreswert:  
Wirtschaftliche Folgen der  
Coronapandemie lasten auf BASF

Lieferanten  
Roh-/Hilfs/Betriebs-  
stoffe

Maschinen-  
Anlagenbau

Einnahmen  
Kommunen

...

30.04. Eology Die Verlierer-Branchen

Tourismus

Automobil

Transport

Einzelhandel

Gastronomie

...

Deutschlandfunk, 06.05.2020,  
Coronavirus und die Autoindustrie:  
Nagelprobe für eine Branche  
im Umbruch

Zeitarbeit

Automobil-  
zulieferer

Automobil

...

30.04. Eology Die Gewinner-Branchen

Kommunikation

Lebensmittel

Online-Handel

Gesundheit

...

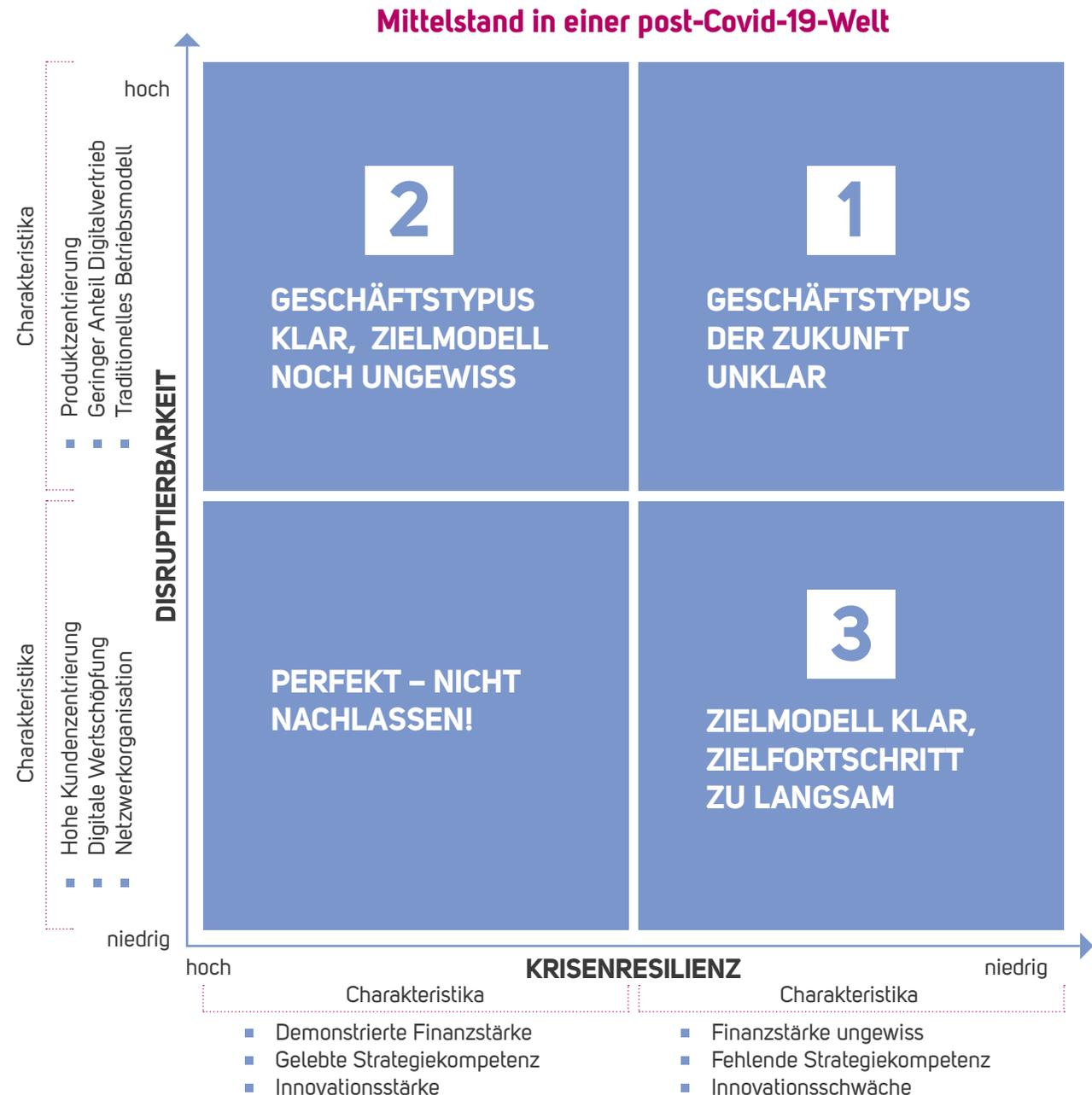
# Ihr Risikoprofil

Viele Variablen kommen in Betracht, um den **Mittelstand in einer post-Covid-19-Welt** einzuschätzen.

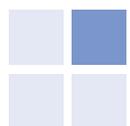
Die **Abbildung rechts** zeigt als Szenario die Zuordnung von Unternehmen auf der Grundlage von **zwei Schlüsselindikatoren** für den Erfolg von Unternehmen: **Disruptierbarkeit des Geschäfts und Resilienz in Krisen**.

Lässt man sich auf diese Perspektive ein, haben die Unternehmen im **oberen rechten Quadranten** das größte Risiko, Covid-19 bzw. vergleichbare Schockereignisse nicht zu überstehen: dort steht das **Unternehmen als Geschäftstypus im Risiko**.

Aber auch die **anderen Segmente** haben ihre Herausforderungen – insofern erfordert jedes Segment eine **andere Taktik**.

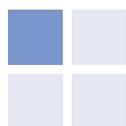


# Call to Action



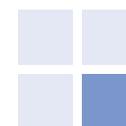
**SZENARIO 1:**  
GESCHÄFTSTYPUS DER  
ZUKUNFT NOCH UNKLAR

Warum auch immer ein Aufschieben bislang geboten war – machen Sie sich ein **klares Bild vom Geschäftstypus** Ihres Unternehmens in der **Zukunft**.



**SZENARIO 2:**  
GESCHÄFTSTYPUS KLAR,  
ZIELMODELL NOCH  
UNGEWISS

Ist Ihr zukünftiges **Geschäftstypus definiert**, bedarf es einer klaren Vorstellung, **welches Zielmodell** am besten passt.



**SZENARIO 3:**  
ZIELMODELL KLAR,  
ZIELFORTSCHRITT ZU  
LANGSAM

Verfolgt Ihre Führungsmannschaft bereits ein **klares Zielmodell**, muss **verstanden werden, warum der Fortschritt nur langsam** erfolgt.

Verstehen  
Sie

- welche Fähigkeiten für eine Welt post-Covid-19 Ihrem Unternehmen heute fehlen

- welche Zielmodelle für Ihren Geschäftstypus in Betracht kommen

- in welchen Aspekten es Ihrem Zielmodell noch an Klarheit fehlt

Lernen  
Sie

- welche Typen digitaler Markt- und Kundenzugänge die größten Chancen eröffnen

- welche digitalen Zugänge zu Märkten und Zielkunden das #1-Zielmodell auszeichnen sollten

- in welchen dazugehörigen Technologien Sie Fähigkeiten aufbauen sollten

Entdecken  
Sie

- mit welchen Maßnahmen Sie die Resilienz Ihres Unternehmens erhöhen können

- inwieweit das #1-Zielmodell zur Resilienz in einer post-Covid-19-Welt beitragen sollte

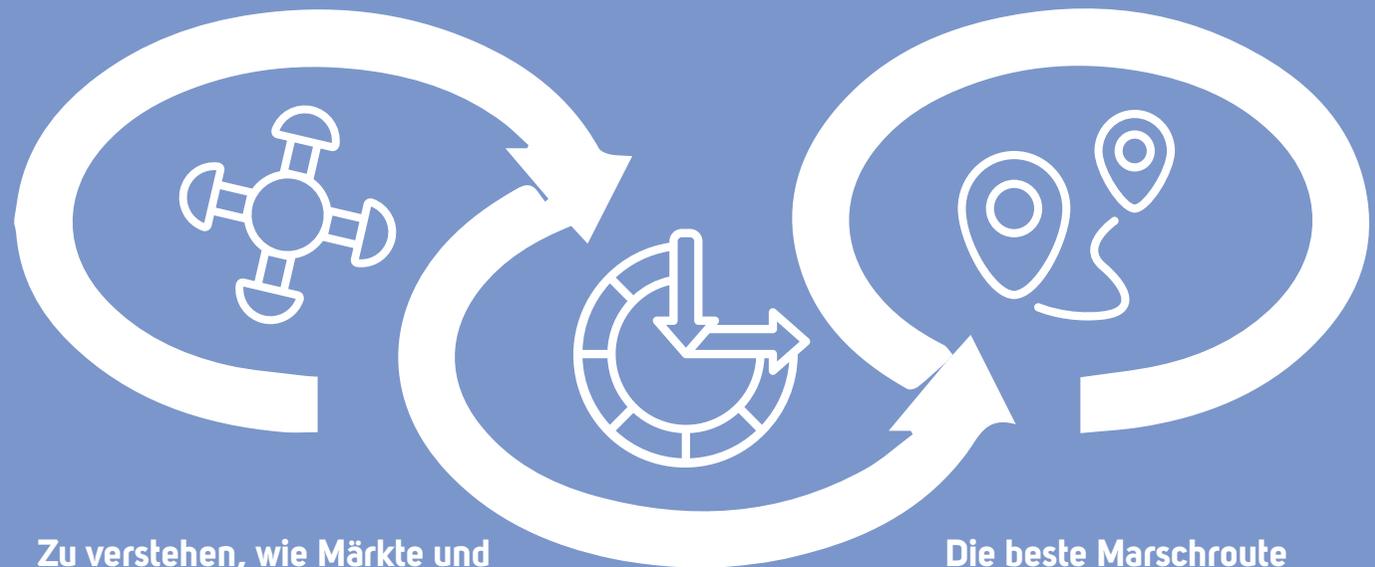
- was Business und IT verbessern sollten, um ideal zusammen zu arbeiten

# Wir können etwas für Sie und Ihr Unternehmen tun!

Unser Angebot unterstützt Mittelstandskunden aus allen Industriebranchen darin, die Auswirkungen der aktuellen Krise zu verstehen, den Zugang zu Märkten und Zielkunden neu zu definieren und die Optionen zu erkennen, welche Marsch routen einem Unternehmen dafür zur Verfügung stehen.

Jetzt ist es an der Zeit, Ihr Kerngeschäft trendbasiert zu analysieren und auf seine Zukunft zugeschnittene Maßnahmen zu ergreifen.

**Wir bieten Ihnen und Ihrer Führungsmannschaft an,  
auf 3 Feldern je nach Risikoprofil Orientierung zu geben:**



**Zu verstehen, wie Märkte und  
Kunden post-Covid-19 ticken**

**Den künftigen Zugang  
zu Kunden vorzudenken**

**Die beste Marschroute  
auszubaldornern**

# Verstehen, wie Märkte und Kunden post-Covid-19 ticken

Wenn es um die Auswirkungen der Pandemie auf unser Wirtschaftssystem geht, gibt es keine 08/15-Perspektive. Um zu verstehen, wie Ihre Märkte jetzt – und in Zukunft – auf die Pandemie reagieren werden, ist es wichtig, die wichtigsten Markt- und Kundentrends einer multifaktoriellen Analyse zu unterziehen.

Unser Trendradar informiert über **pandemiegetriebene Trends** aus der Perspektive Ihrer Branche und Ihrer Kunden. Hierfür greifen wir auf **Top-Quellen** zurück.

Das Trendradar soll das Bewusstsein schärfen, Diskussionen anregen und Geschäftsmöglichkeiten aufzeigen, die **alle Einheiten Ihres Unternehmens** ansprechen. Daher besteht eine starke Ausrichtung auf die Geschäftsbereiche und strategischen Einheiten Ihres Unternehmens.

Auf Basis der Publikationen **hervorragender Research-Institutionen** (World Economic Forum, Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, McKinsey, u.a.) werden Trends gesammelt, aggregiert und bewertet, um Ihnen einen umfassenden **Überblick über Trends, deren Reife und Relevanz für Ihre Branche** zu geben.





# Den künftigen Zugang zu Kunden vordenken

Der Kampf um den Kundenzugang ist längst eröffnet und kein Marktakteur kann sich diesem entziehen – egal ob Händler, Hersteller oder Dienstleister. Wer seine Zukunft selbst gestalten möchte, muss aktiv werden, bevor die Türen zur eigenen Zielgruppe verschlossen und der Zug sprichwörtlich abgefahren ist. Aber: Es geht auch darum, mit bestehenden Geschäftsmodellen weiterhin erfolgreich am Markt zu sein – das bietet nur die Plattformökonomie.

Wenn wir also von **digitalen Zugangswegen zu Märkten und Zielkunden** sprechen, meinen wir vor allem vier:

- **Digitale Interaktion:** Die Vorteile digitaler Vertriebs- und Servicekanäle nutzen
- **Leistungsdigitalisierung:** Analoge Produkte und Dienstleistungen in digitale Formate umwandeln und physische Dinge zu Software transformieren
- **Datenbasierte Geschäftsmodelle:** Aus Daten neue, digitale, auf Daten basierende Geschäfts- und Servicemodelle kreieren
- **Plattformökonomie:** Als Plattform oder Plattform-Partner Reichweite gewinnen und von günstigeren Kosten für Logistik, Verbreitung, Bereitstellung des Angebotes etc. profitieren

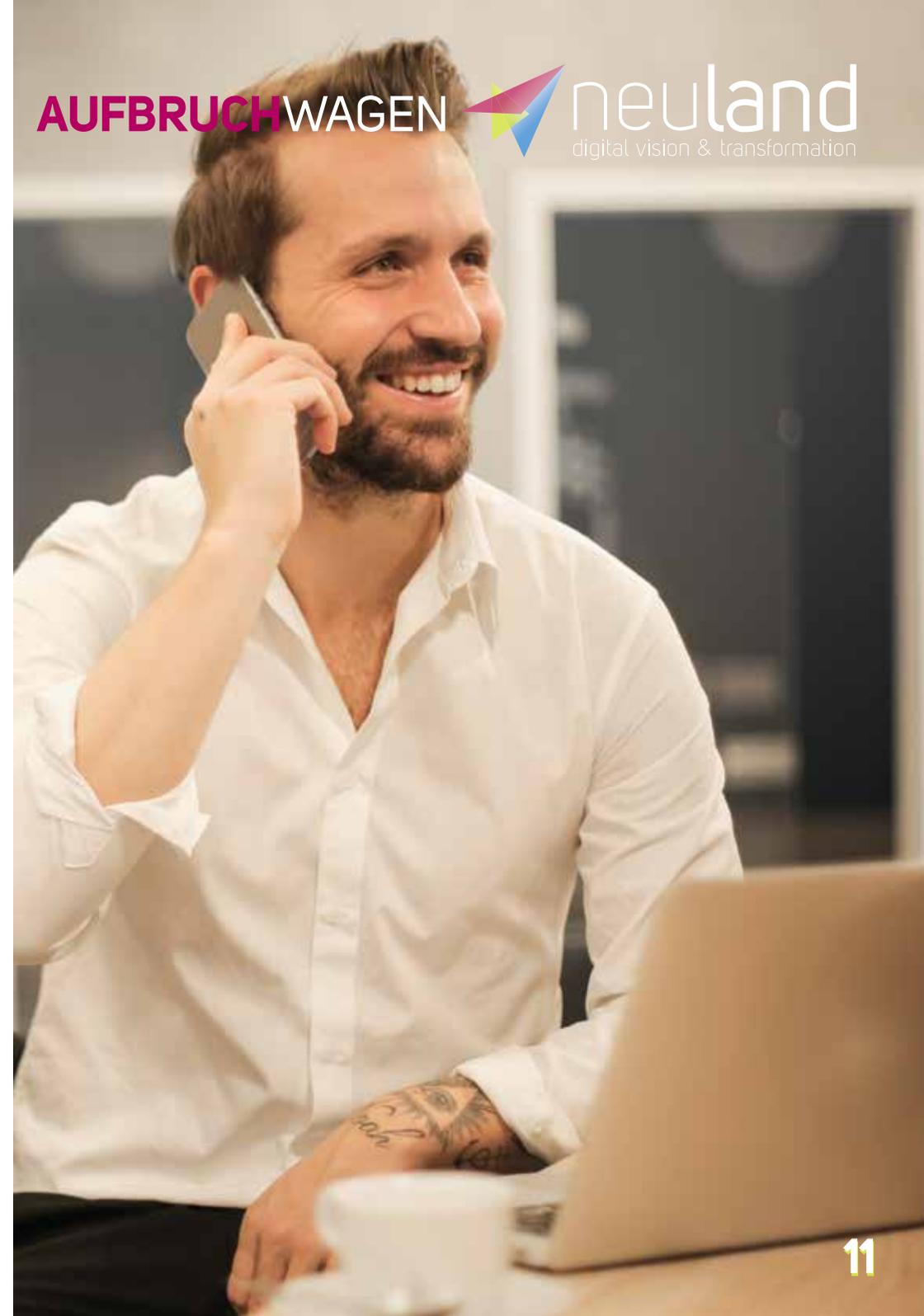
# In Betracht kommende Marschrouten erkennen

**Die grundsätzliche Marschroute ist klar. Die Digitalisierung muss in und nach der Krise vorangetrieben werden. Covid-19 wird nicht die letzte Krise sein, welche die hypervernetzte Welt trifft.**

Allerdings ist der Status Quo im Mittelstand noch immer ernüchternd:

- Viele Unternehmen haben ihre **digitale Transformation** noch längst nicht abgeschlossen.
- **Kundenkanäle** sind erst in Ansätzen digitalisiert und automatisiert.
- **Logistik- und Produktionsketten** sind zwar optimiert, aber weit entfernt von digitaler Automation und autonomer Steuerung mittels Künstlicher Intelligenz.

Mittelständler müssen nun **kluge Schwenks** einleiten. Welche in Betracht kommen, ist nicht unwesentlich von Know-how und Budgets abhängig. Es gilt, aus operativer und strategischer Perspektive zu bewerten, welche Digitalinitiativen die entscheidenden der kommenden Monate und Jahre sein sollen. **Marschrouten** sind so **wertvoll** wie nie.



# Zeit zu handeln

neuland unterstützt Sie und Ihr Unternehmen darin, sich in Tempo, Tiefe und Ausmaß strategisch auf die Anforderungen in einer **post-Covid-19-Welt** auszurichten.

Wie? Durch die Bereitstellung von **trendbasierten Insights**, tiefem Knowhow zu **Plattformökonomie, Leistungsdigitalisierung, datenbasierten Geschäftsmodellen und digitaler Interaktion** sowie **Umsetzungskompetenz** aus über 50 relevanten Digitalprojekten.

Hierbei nehmen wir **5 Linsen** ein – gemeinsam mit Ihrer Führungsmannschaft:

**01**

Trendbasierte  
Verwerfungen in  
Märkten und  
Kundensegmenten

**02**

Geschäftstypen mit  
bestem Markt- und  
Kundenzugang

**03**

Zielmodelle mit  
Zukunftssicherungs-  
charakter

**04**

Transformations-  
beschleuniger für  
Ihr Unternehmen

**05**

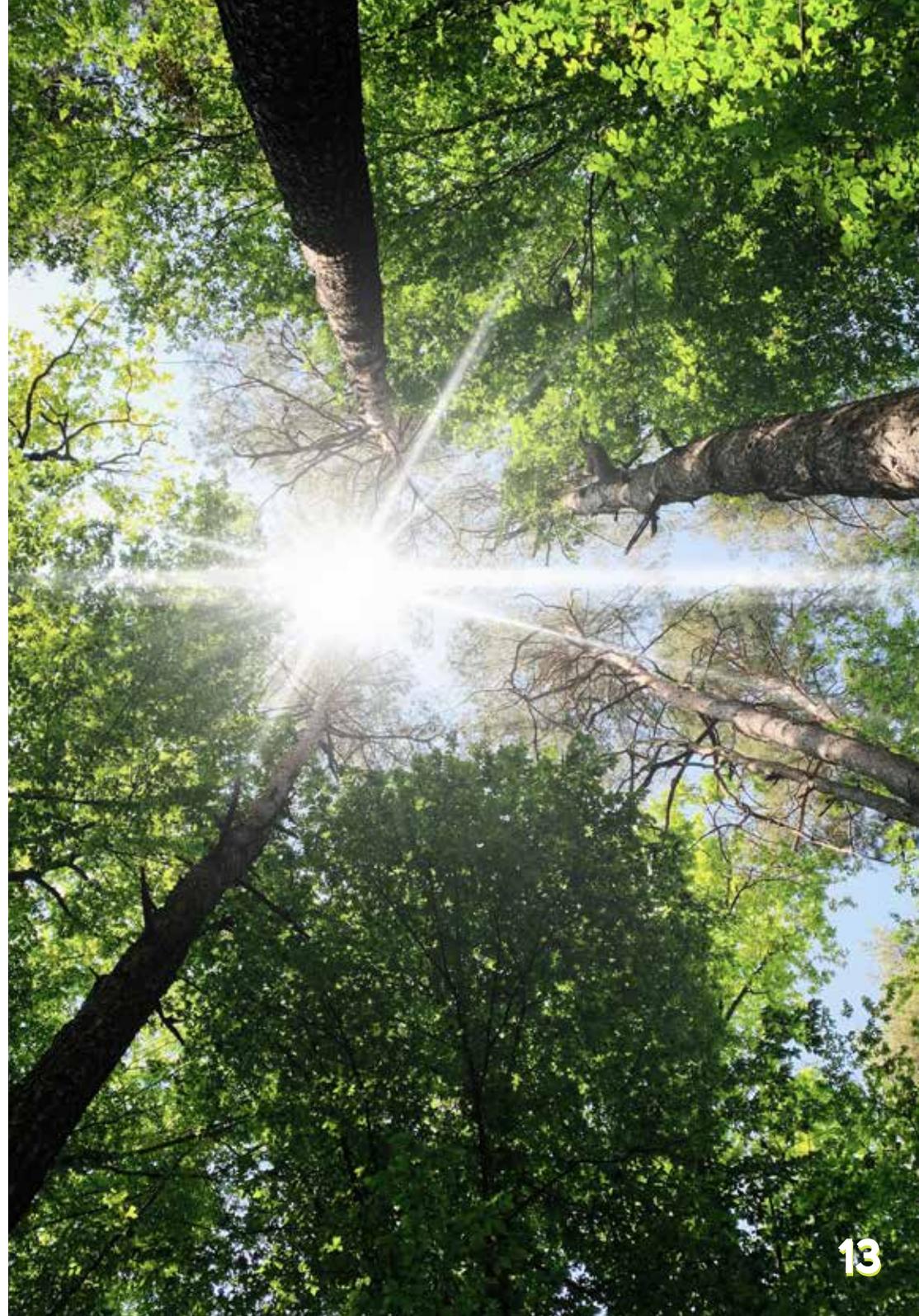
Optionen für Ihre  
Marschroute als  
Unternehmen

# Kundenzugang = Zukunft

In einer **Welt des ‚Social Distancing‘** wird der digitale **Markt- und Kundenzugang** darüber entscheiden, inwieweit der **Mittelstand zum Wiedererstarken der Wirtschaft beitragen kann.**

Jeder digitale Markt- und Kundenzugang, der Ihnen als Mittelstand dabei hilft, unter den gegebenen Rahmenbedingungen **Märkte auszubauen** und **Kunden professionell an sich zu binden**, hat den Charakter einer **Zukunfts(ver)sicherung.**

Jener Charakter als **Zukunfts(ver)sicherung** wird Ihren Mitarbeiter positive Energien geben, den **exponentiellen Einsatz** digitaler Markt- und Kundenzugänge und ihre **steigende Akzeptanz und Loyalität** zu treiben.



# Unser Angebot

In 6-8 Wochen ...

... mit einem Team  
von 3 Beratern + unserem  
Research-Team in Köln

... unter Einbeziehung von  
4 x 4h Zeitinvest  
Ihrer L2-Führungsebene

... mit 4 zukunftsweisenden  
Intensiv-Workshops  
als Haltepunkte

... zu klaren, unternehmens-  
spezifischen Empfehlungen  
für Ihren künftigen Erfolg

... zum Festpreis

# Ihr Kontakt



**Karl-Heinz Land**

Geschäftsführer  
kland@neuland.me

 +49 221 99 96 97 30

# Über neuland

neuland GmbH & Co. KG, Köln, ist das Special-Purpose-Unternehmen, für professionelle Dienstleistungen auf den Feldern der Strategieentwicklung und Performancesteigerung in einer digitalen und zunehmend nachhaltigen Welt. Wir formen „Digital & Sustainable Business Champions“. Wir kombinieren die tiefe Erfahrung und spezialisierten Fähigkeiten unserer aus den Top-Unternehmensberatungen Europas kommenden Beraterinnen und Berater.

Mit unseren Mitarbeitern als Insidern der digitalen Transformation vieler Unternehmen Deutschlands und Karl-Heinz Land als international gefragtem Keynote Speaker und Coach, als Visionär und Autor (Erde 5.0 – Die Zukunft provozieren, Digitaler Darwinismus, Dematerialisierung, Digitale Markenführung) schaffen wir ein Bewusstsein für Tempo, Tiefe und Ausmaß des Wandels in einer post-Covid-19-Welt. Wir legen die verborgenen Zusammenhänge und Treiber offen und bewegen Unternehmen und Organisationen in Richtung Zukunft.

Besuchen Sie uns auf [karlheinzland.com/new-purpose/](https://karlheinzland.com/new-purpose/)