

Zukunft? Ja.

**Aber bitte in der
richtigen
Reihenfolge.**



Quelle: Metzger-Rea.de

**Welche Entscheidung, die Sie in den nächsten 12
nächsten 12 Monaten treffen, wird Ihr
Unternehmen in zehn Jahren am stärksten
beeinflussen?**

2025, Montag, 7:30 Uhr

Rezeptur

Freitagabend angepasst – neue
Kundenanforderungen

Personal

Ausfall in der Qualitätssicherung

Material

Zuschlagstoff nicht in gewohnter
Qualität verfügbar



2035, Montag, 7:30 Uhr

Rezeptur

Software-unterstützte Rezepturen
mit Sensoren

Kunden

Digitale Nachhaltigkeitsnachweise

Material

Geschlossene Stoffkreisläufe,
Kohlenfaser-Armierung, Lehm





Wer koordiniert künftig Ihre Kundenwelt?

Warum?

Bisher unentdeckte Zusammenhänge erkennen

Ungefragte Fragen fragen



Carl Zeiss – Oberkochen

Ziel: Innovationsführer für Mikroskope.

Gesucht: hochkarätige, weltoffene Ingenieure.

Wann stellen Sie sich die Standortfrage?

Was ist die richtige Frage?

Die, die noch nicht gestellt wurde



Kodak, 1975

Die digitale Kamera –
selbst erfunden.

- ⊗ Niemand stellte die entscheidende Frage: Was passiert mit unserem Geschäftsmodell, wenn der Film verschwindet?

Welche Annahme steckt in Ihrem Plan, die Sie noch nicht wirklich hinterfragt haben? Und was passiert mit Ihrem Geschäft, wenn sie nicht mehr stimmt?



The internet is just a passing fad.

— *Bill Gates* —

AZ QUOTES

**Wie oft nehmen Sie sich im Führungsteam wirklich
wirklich Zeit, über Signale nachzudenken? Was
Was könnte das langfristig für Ihr Unternehmen
Unternehmen bedeuten?**

Die Branche organisiert ihre Wertschöpfung neu



Nachhaltigkeit

CO₂-Druck, Materialeffizienz, Nachweispflicht



Kreislaufwirtschaft

Gebäude als zukünftige Rohstofflager



Industrialisierung

Fertigteile, Automatisierung, digitale Planung



Digitalisierung & KI

Koordination komplexer Systeme

Wo werden Ihre Maschinen zukünftig gebraucht, wie und von wem?

Das Plattform-Szenario

30 Softwareentwickler. Keine Maschine. Eine Plattform, die Baustellen Baustellen organisiert.

Koordiniert Maschinen & Lieferungen

Führt CO₂-Nachweise & Wartungsdaten zusammen

**Wertschöpfung sitzt beim System – nicht bei der Maschine
Maschine**



Daten als strategische Ressource

Rohdaten heute

Betriebsdaten, Zustandsdaten, Nutzungsdaten

Wert morgen

- Vorausschauende Wartung
- Einsatzberatung
- CO₂-Reporting
- Neues Serviceversprechen



Kein abstraktes IT-Thema – eine konkrete Frage nach **Kundennähe und Marktrolle**.

Vier entscheidende Fragen

1

Kundenzugang

Wer ist 1. Adresse für Kapazität & Koordination?

2

Nutzungsdaten

Wer sieht Auslastung, Engpässe, Produktivität?

3

Standards & Schnittstellen

Wer definiert, wie Maschinen & Software zusammenarbeiten?

4

Hardware vs. Ergebnisfähigkeit

Wer verkauft Verfügbarkeit, Taktfähigkeit, Koordination?

**Was passiert, wenn eine dieser Veränderungen
Veränderungen doppelt so schnell kommt als
als erwartet?**

Zu viel Gleichzeitigkeit – ohne Reihenfolge.

Das Problem ist nicht zu wenig Zukunft. Man muss entscheiden, was zuerst dran ist.

Drei mögliche Antworten

→ Servicegeschäft stabilisieren

Bevor in neue Materialien investiert wird

→ Datenpotenzial verstehen

Bevor über neue Plattformen Plattformen geredet wird

→ Führungsteam einigen

Bevor Initiativen entschieden werden



Wofür ich geholt werde

01

Komplexität ordnen

Zusammenhänge sichtbar machen und erkennen, welche Entwicklungen wirklich geschäftskritisch sind.

02

Die entscheidende Frage finden

Die Fragestellung identifizieren, die die den größten Einfluss auf die Zukunft des Unternehmens hat.

03

Strategische Handlungsfähigkeit schaffen

Gemeinsam Prioritäten entwickeln, entwickeln, damit aus Strategie konkretes Handeln wird.

**Nicht die bessere Antwort.
Antwort.
Die bessere Frage.**

Praxisbeispiel

Familienunternehmen mit Klumpenrisiko

Was muss wie organisiert werden, damit das Unternehmen in Unternehmen in **beiden Szenarien** handlungsfähig bleibt?

Geschäftsführung und nächste Generation –
gemeinsam am Tisch.



Zum Mitnehmen



1

Die Entscheidungen, die in zehn Jahren am meisten zählen, treffen Sie heute

2

Was diese Entscheidungen besser macht ist oft die Frage, die vorher noch niemand gestellt hat

3

Fangen Sie früh genug an, weil der Gestaltungsspielraum mit der Zeit kleiner wird



Mini Future Readiness Index

8 Fragen · 4 Dimensionen · 10 Minuten

Einladung zum kostenlosen 30-Minuten-Gespräch.

Zukunftsbereitschaft messen

Größten Hebel finden

**2035:
Welche Frage würden
Sie sich wünschen,
heute gestellt zu
haben?**



Ich freue mich auf unseren Austausch!

Susanne Kremeier
PEOPLE & RESULTS

Greifweg 18, 40549 Düsseldorf
Tel: +49 (0) 1575 77 252 17

Buch-Autorin: ,**Der ungenutzte Vorteil**‘

Buch-Co-Autorin: ,**Vordenker der Organisationsentwicklung**‘

Email: susanne-kremeier@people-and-results.com

Web: www.people-and-results.com

Webseite



LinkedIn

