

SCOPEVISIO

Digitale Transformation – Von der Visio zur Umsetzung

Bonn, 18.01.2017

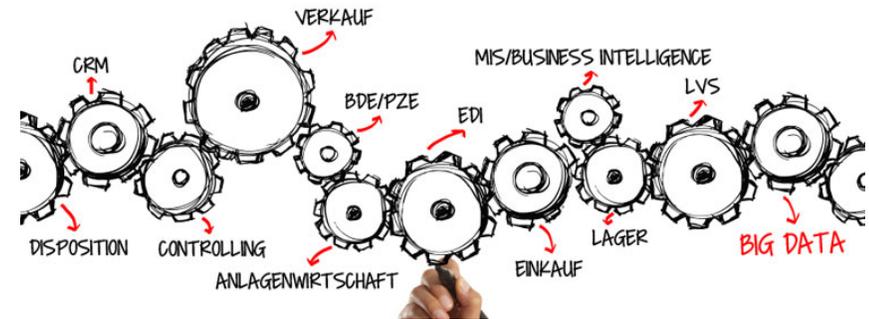
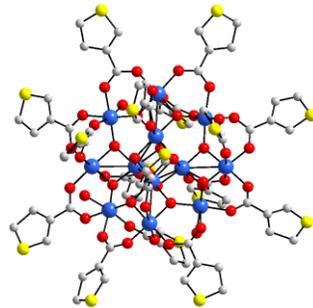
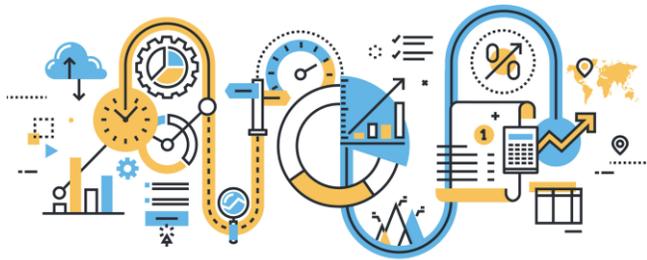
Dr. Jörg Haas, Gründer Scopevisio AG



Digitale Transformation

... bedeutet nichts geringeres als eine fundamentale Anpassungen Ihrer

Strategie, Struktur, Kultur und nahezu aller Prozesse



„The Digital Age“

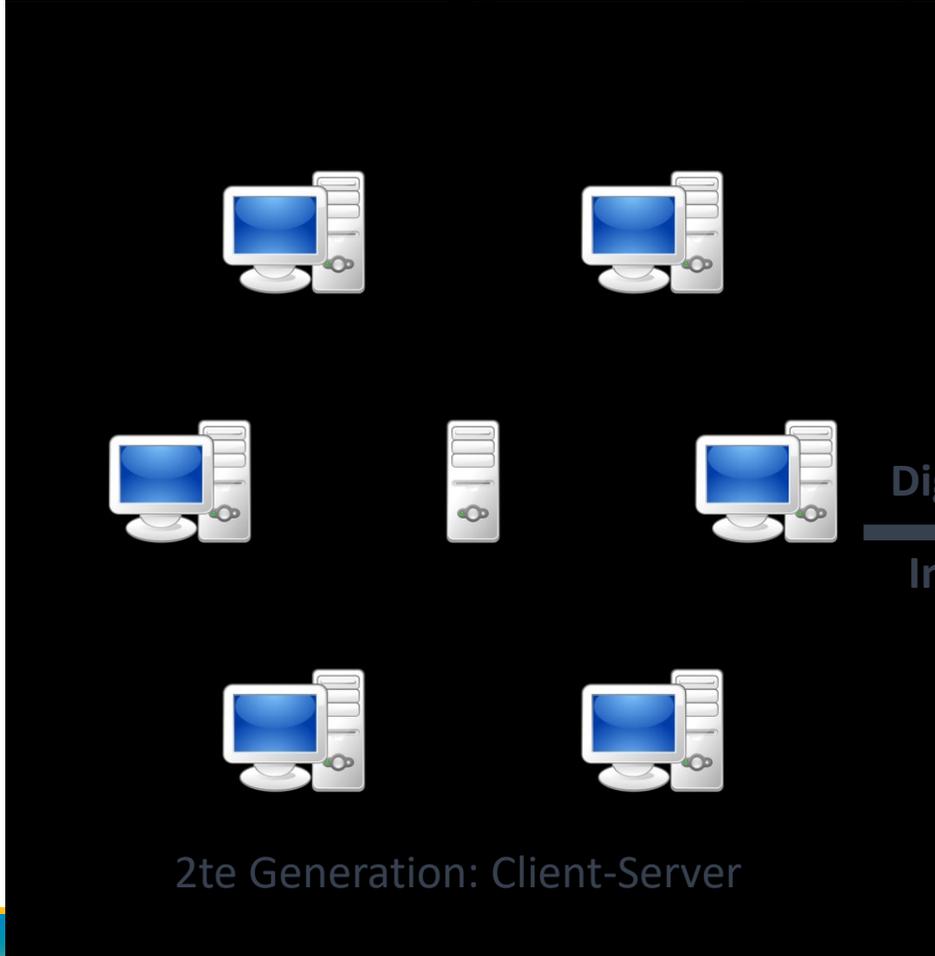
erzwingt die

Digitale Business Transformation

und verändert einfach alles!



Philosophy of your thinking



2te Generation: Client-Server

Digital Age
Internet



3te Generation: Cloud Computing



Cloud Computing als digitale Enabling-Technologie



2te Generation: **Mobiles Tasten Phone**

Steve Jobs
iPhone 1 war der
Durchbruch des
Cloud Computing



3te Generation: **softwaregesteuertes Smartphone**



Künstliche Intelligenz als Enabler für Automation „4.0“



2te Generation: **Digitales manuelles Thermostat**

Das künstlich
intelligente und
vernetzte Thermostat
von Nest lernt Ihre
Gewohnheiten!



3te Generation: **intelligentes, selbstlernendes Thermostat**



Internet & Bandbreite als Basistechnologie für Cloud Computing



Streaming
Internet



2te Generation: Kabel TV, Musik CD, Video DVD, Daten SD,

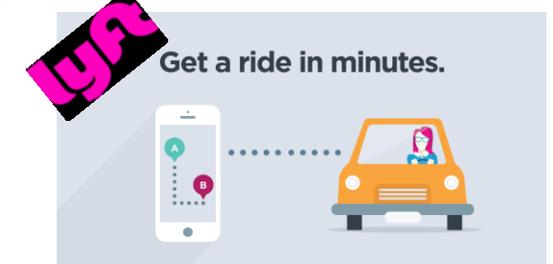
3te Generation: Internet TV, Video, Musik, Applikationen, ...



Cloud-Plattformen als Basis neuer Geschäftsmodelle



Gig-Economy
Share Economy



The Digitale Business Transformation will change everything!

Uber fast gleichauf mit VW

Marktkapitalisierung bzw. -bewertung ausgewählter Unternehmen 2016 (in Mrd. US-Dollar)

■ Automobilhersteller ■ Ride Sharing-Anbieter



Uber
2009



Quellen: Bloomberg, Morningstar, Statista Digital Market Outlook

08.01.2017 **statista**

Marktkapitalisierung  International Anfang 2017 rund **30 Milliarden Euro**.

Gegründet 1927, größte Hotelkette der Welt; Weltweit 5.500 Hotels

Marktkapitalisierung des Plattformanbieters  Anfang 2017 knapp **30 Milliarden Euro**.

Gegründet 2008; Weltweit 0 Hotels und keine Betten



Doppelt so gut - bei halben Preis

Das ist zu wenig!



...disruptiv ist mehr ...



Digitale Transformation meint ...

ganz anders, viel besser, echt cool, hoch skalierbar!

Nur dann kann man das eigene Business neu erfinden.



SCOPEVISIO

Digitale Transformation –

Wie denn bitte? Unser Weg in Ihre Zukunft!



Scopevisio nimmt Sie mit auf eine Reise ...



... in die Zukunft Ihres Unternehmens.

1

Es ist ein weiter Weg vom Kopf bis zum Herzen !

Ihre persönliche Einstellung zum

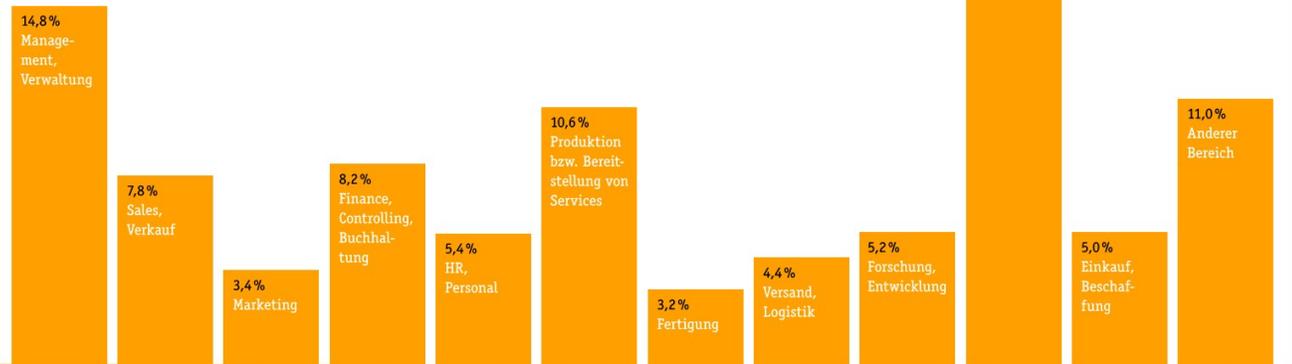
**Machen Sie aus einer Pflichtveranstaltung
„Digital Age“
eine Herzensangelegenheit**

ist ganz entscheidend.
mit der puren Freude an der Digitalisierung.

**Lösen Sie die Schwierigste aller
Aufgaben der digitalen Transformation!**

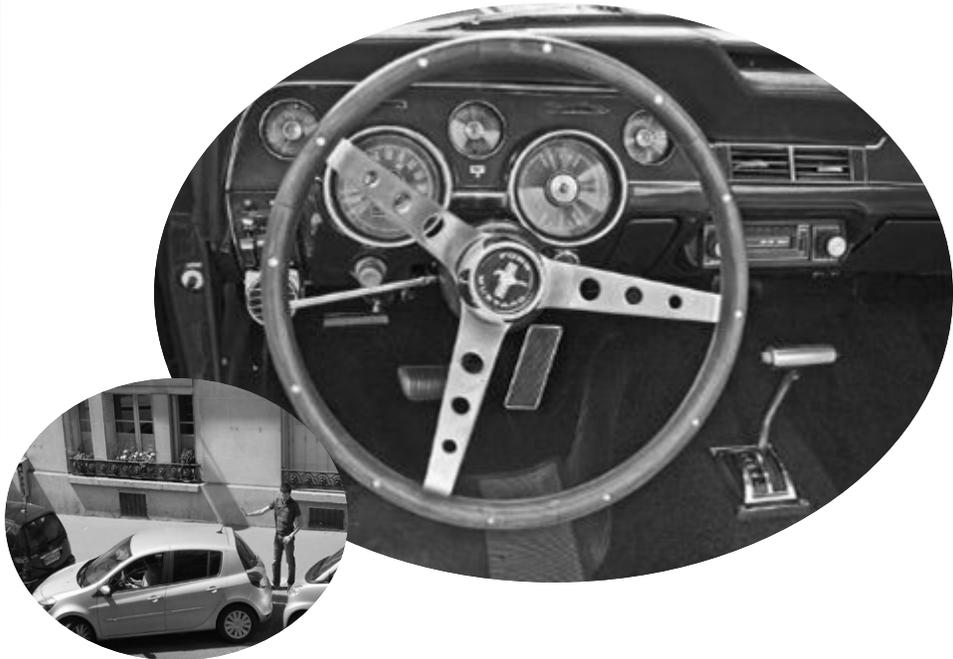
Digitalisierung geht (fast) alle etwas an. Von IT bis HR.

Bis vor ein paar Jahren galt noch die einfache Gleichung: Digitalisierung = IT. Das ist nicht mehr so. Die IT-Entscheider stellen zwar immer noch die größte Gruppe, aber bei Weitem nicht die Mehrheit. Tatsächlich ist es so, dass **nur 20%** der von uns befragten Entscheider sich dem IT-Bereich zuordnen.
Digitalisierungsentscheidungen fallen **in allen Bereichen** des Unternehmens an.



Herz & Verstand ... alles eine Typfrage?

„Die nostalgische Handschaltung“



manuell, vertrautes Gefühl, aber hohe Komplexität in der Bedienung



„Der digitale Vordenker“



digital, autonom, zeitschenkend

2

Digitale Business Transformation

ist die fundamentalste Form des

Change Management,

denn es geht darum Ihr eigenes Unternehmen neu zu erfinden.



Es gilt **zwei** Bereiche der Digitale Transformation zu lösen:

1.

Finde Dein
Digitales Geschäftsmodell!

Strategie, Struktur, Kultur
= Unternehmer

2.

Automatisiere alle Deine
Geschäftsprozesse!

Umsetzung
= Scopevisio ist der ideale Partner



3

Warum ist die **Scopevisio** Ihr **Umsetzungspartner**?

Ohne Scopevisio

Silo



Silosysteme, isolierte Informationen, Abteilungsdenken, viele Teilprozesse, kaum Automatisierung, hoher Ressourcenverbrauch, wenig Transparenz und kaum Investitionssicherheit

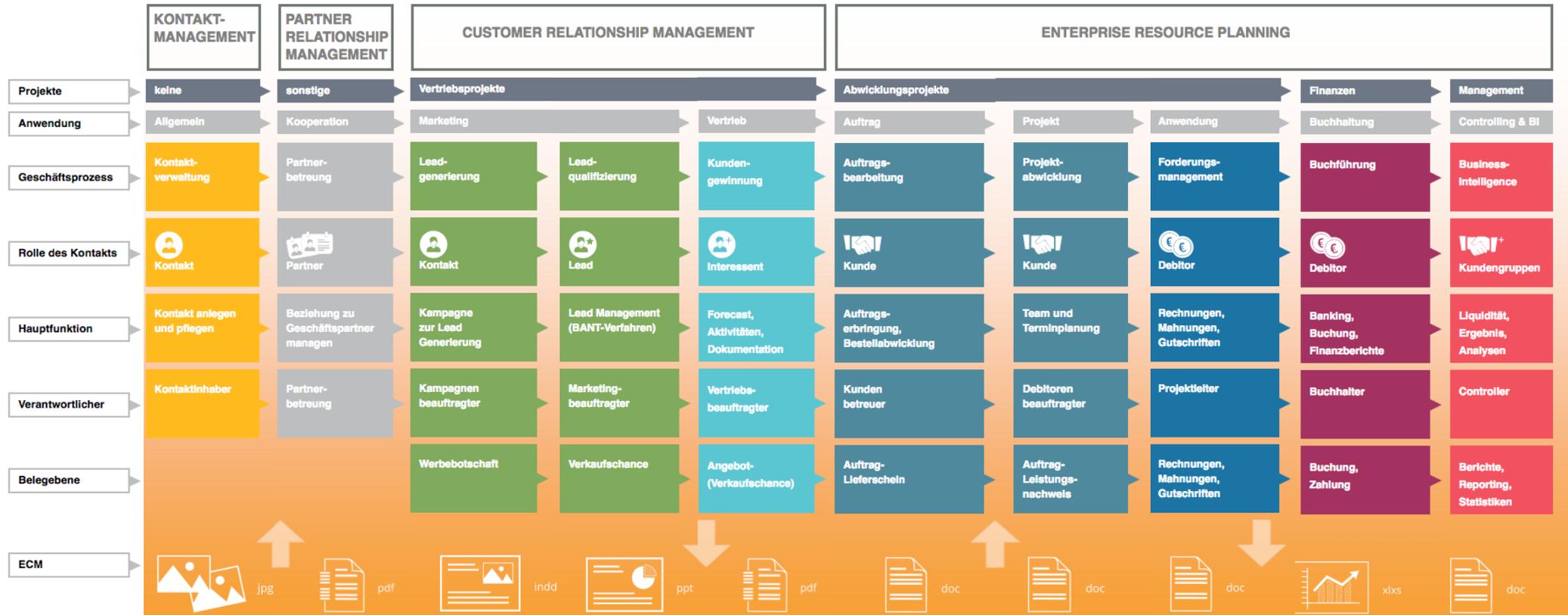
Mit **Scopevisio**

Integration

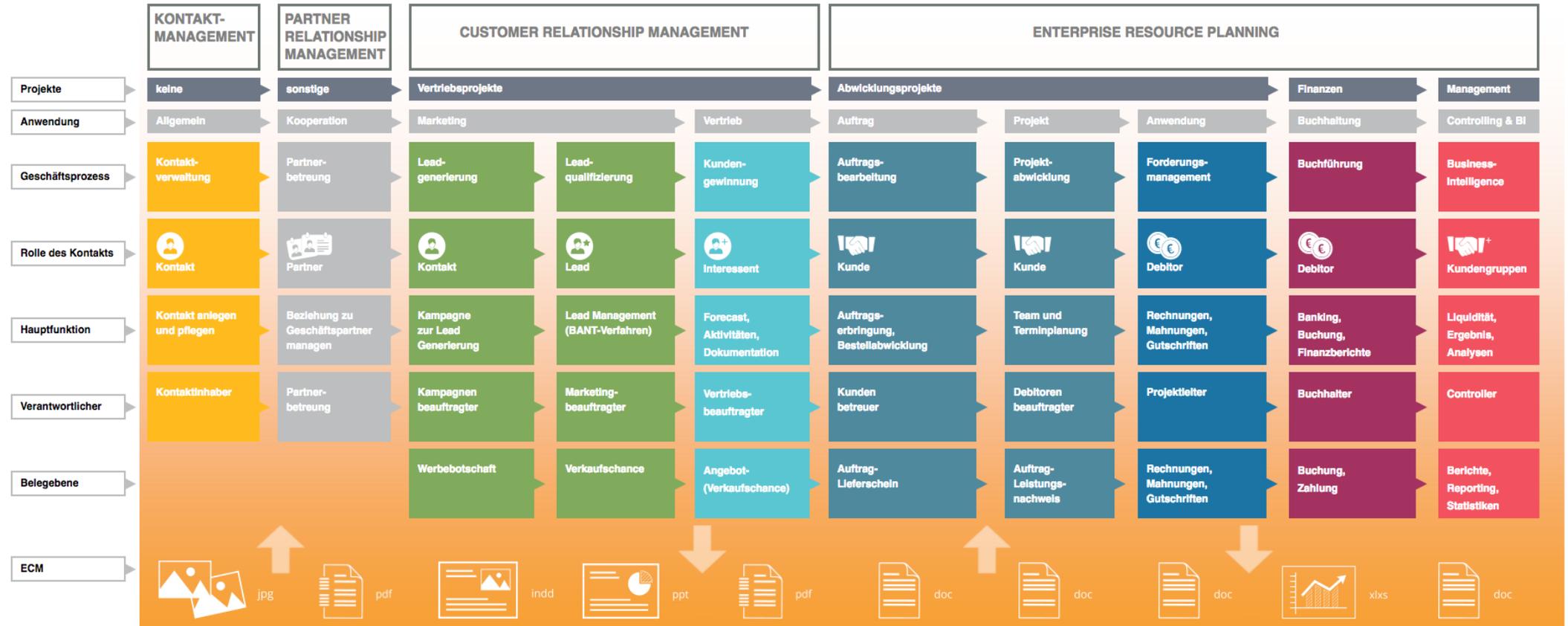


„Echte“ Integration, vernetzte Informationen, barriereloses Denken, hohe Automatisierung, Ressourcen schonend, große Transparenz und Investitionssicherheit

Für viele Bereiche jeder Aufgabengibt es eine gute Güte für die Anwendung VISIO.



„Notfalls“ so Geschäftsprozesse



Bereichsübergreifender Workflow mit integriertem Daten- und Dokumentenaustausch

4

OpenScope die Plattform zur Interoperabilität



enda:

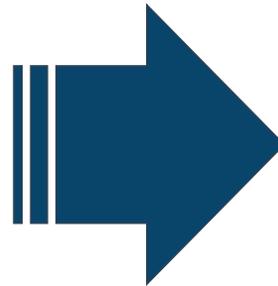


5

Künstliche Intelligenz und Automation 4.0

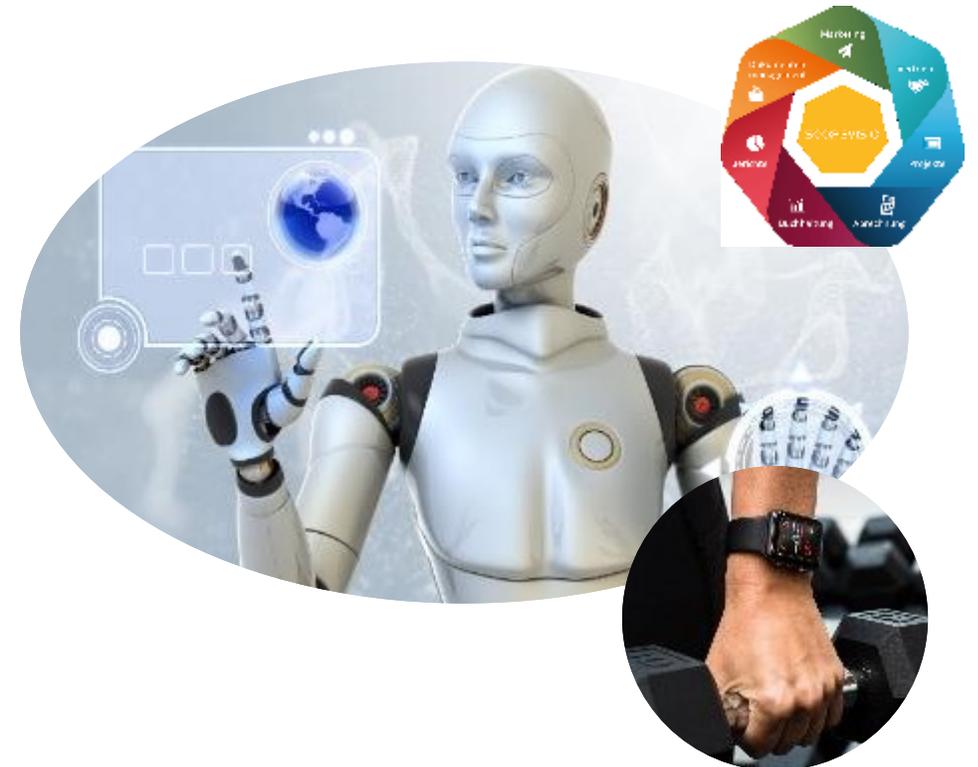
„Die nette Assistentz“

Zuverlässige Informationen, manuell in jeder Akte



„Die künstlich intelligente rechte Hand“

Automatisiert, mobile, aktuell und immer da

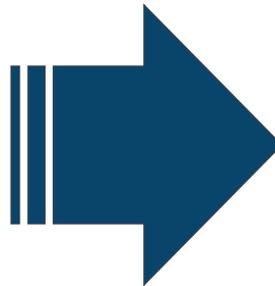


Mustererkennung **Deep Learning & Neural Networks**

Eingangspost



scannen
erkennen

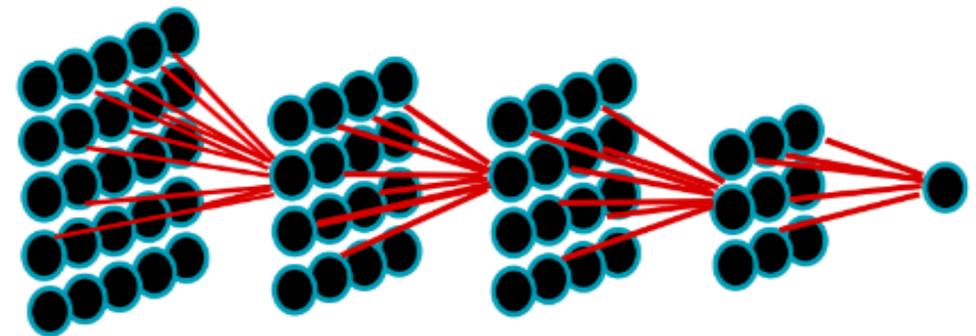


verknüpfen
fertig!

Input Layer 1 Layer 2 Layer 3 Output



Like



Integriertes Expertensystem zur Automation!

Boolesche Algebra,

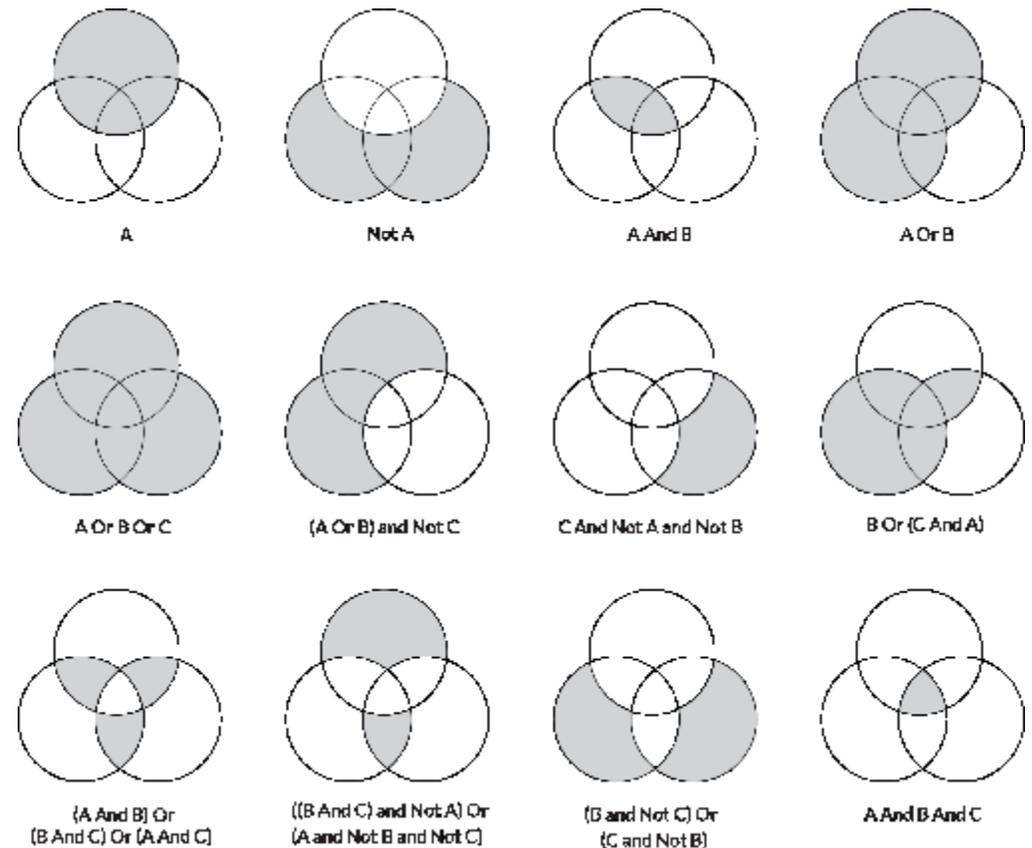
ist geeignet für einfache wahr und falsch Aussagen (Disjunktion, Konjunktion, Negation) zu treffen.

Mehrwertige Fuzzy Logik,

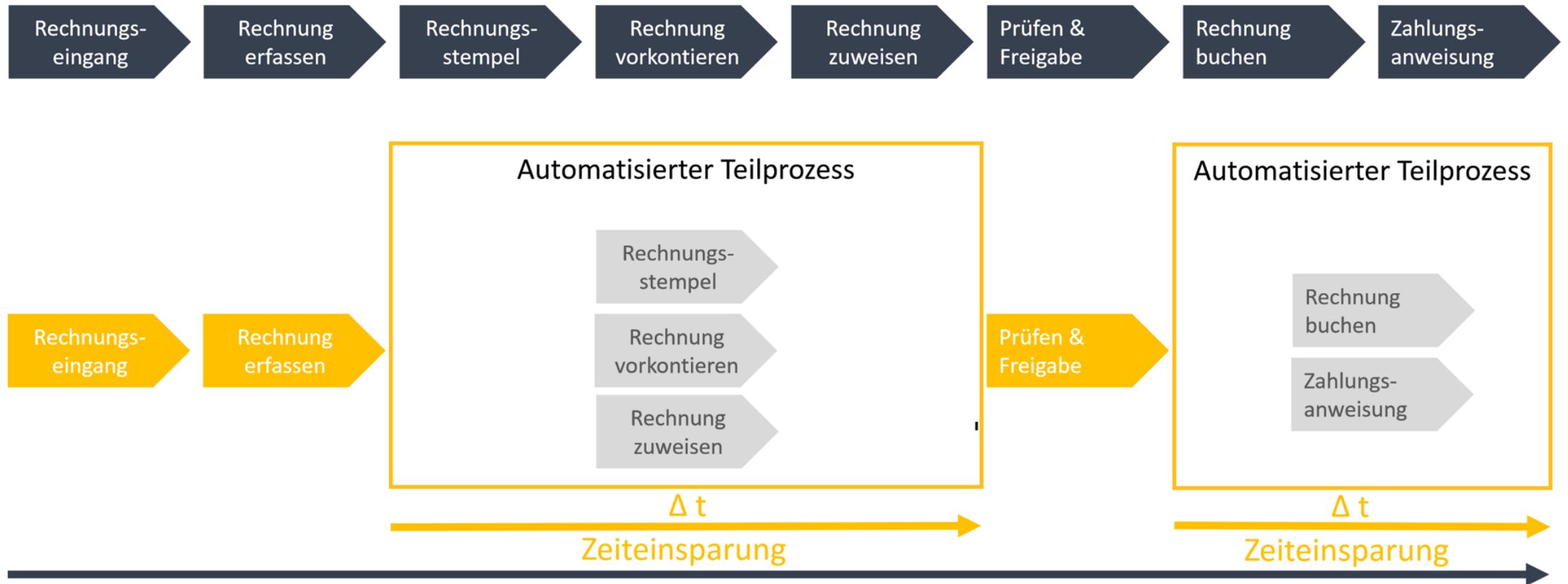
ist geeignet Unsicherheit und Vagheit mathematisch zu beschreiben.

Entscheidungsbäume,

Sind geordnete und gerichtete Baumdiagramme, die der Darstellung von Entscheidungsregeln dienen.



Künstlich intelligente Geschäftsprozesssteuerung



6

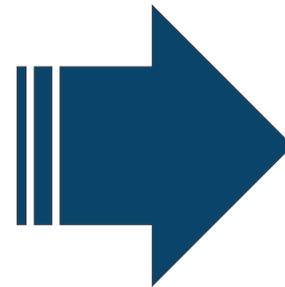
Wir helfen Ihnen Ihre **Arbeitswelt** neu zu denken!

„Jeder für sich“

Hohe Informationsflut, Überforderung, fehlende Orientierung und Struktur, Fehlentscheidungen

„Mit uns als Partner durch die Digitale Transformation“

Fit für die Herausforderungen der Digitalisierung in allen Dimensionen



Unser **Anspruch** an Ihre Arbeit ist anders!

Beispiel: „Buchhaltung“

Wir wollen nicht die **beste Buchhaltung der Welt** entwickeln,

sondern die Buchhaltung abschaffen.

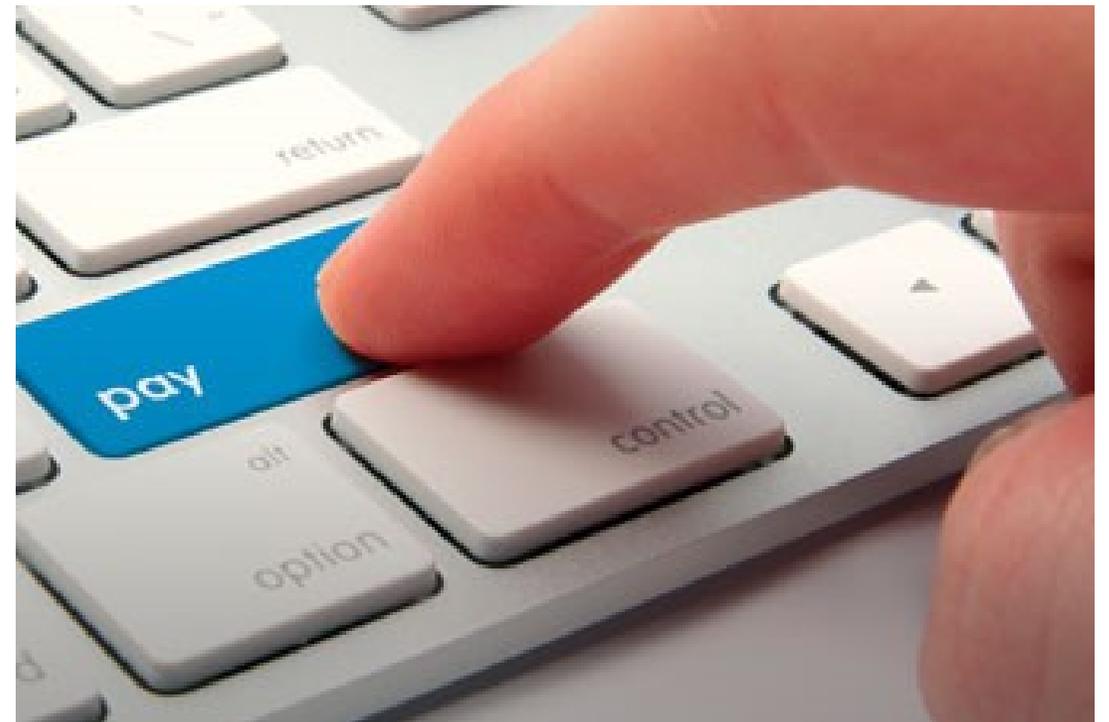


Wir **automatisieren** nach und nach so viel wie geht ...

Beispiel: „Banking“

Wir möchten **nicht** die **beste denkbare** Bankensoftware entwickeln,

sondern den Zahlungsverkehr künstlich intelligent vollautomatisch durchführen.



Antworten finden bevor Fragen gestellt werden!

Beispiel: „Notification“

Wir wollen nicht das Sie Fragen stellen müssen,

sondern der Scoper hat Sie per Mail, Timeline, Chat oder Sprache proaktiv zu benachrichtigen.

Von: Scoper

Gesendet: Dienstag, 17. Januar 2017 11:35

An: Jörg Haas <joerg.haas@hwpartners-ag.com>

Cc: Henry Wilke <henry.wilke@scopevisio.com>

Betreff: Scoper berichtet Dir Neuigkeiten Deines Nachrichtenprofils Liebich Agentur

Hallo Jörg,

wie gewünscht sende ich Dir Deine Tagesübersicht für T&S Service AG. Heute sind 7 Ereignisse in der Übersicht:

- 10:29:45 Henry Wilke hat das Projekt "Beratung digitale Transformation" erstellt. Das Projekt ist ein Vertriebsprojekt. Es soll von 17.01.2017 bis 30.06.2017 dauern.
- 10:35:31 Sabine Wind hat mehrere Eigenschaften des Kontakts "Liebich Agentur" geändert. Der Kontakt "Liebich Agentur" wurde in einen Interessenten konvertiert, der Marketingbeauftragte auf "Aamindip Bhardwaj" geändert sowie die Vertriebsquelle auf "Produktpräsentation" geändert.
- 10:39:34 Henry Wilke hat das Potenzial "Beratungspaket" als Potenzial identifiziert neu angelegt. Es beläuft sich auf 12.000,00 €. Davon fließen 1.200,00 € in den Forecast ein.
- 10:45:34 Markus Cramer hat für "Liebich Agentur" einen Kommentar erstellt. Telefonat 17.2.: Hr. Liebich ist der digitalen Transformation sehr aufgeschlossen, hat aber keine internen Ressourcen zur Umsetzung. Bitte das Beratungspaket um die Umsetzungsberatung ergänzen. Gesamtbudget von 15.000,- sollte nicht überschritten werden.
- 10:48:59 Henry Wilke hat im Projekt Beratung digitale Transformation mehrere Eigenschaften des Potenzials "Beratungspaket" geändert. Die Verkaufswahrscheinlichkeit wurde von Potenzial "Beratungspaket" auf "Signalisiert hohes Interesse" geändert und mittelbar den gewichteten Betrag von Potenzial "Beratungspaket" auf 7.495,00 € geändert. Henry Wilke hat den Betrag von Potenzial "Beratungspaket" auf 7.495,00 € erhöht.
- 10:48:46 Markus Cramer hat für "Liebich Agentur" im Projekt "Beratung digitale Transformation" einen Kommentar erstellt. Telefonat 18.1.: Hr. Liebich hat mündlich zugesagt, der Gesamtbetrag wurde auf 14.500,- netto verhandelt.
- 11:01:29 Henry Wilke hat das Angebot "Liebich Agentur, AN-2017-5" erstellt. Das Angebot beläuft sich auf 17.255,00 € (inkl. USt.). Davon fließen 11.745,00 € in den Forecast ein. Tag der Entscheidung ist am 25.01.2017.

Jörg, ich hoffe, diese Informationen sind für Dich hilfreich. Vielleicht möchtest Du Dich aus diesem Vorgang [abmelden](#)? Ansonsten halte ich Dich weiter hierüber auf dem Laufenden.

Einen erfolgreichen Tag wünscht Dir

Dein persönlicher Scoper

Auf einen Blick wissen was läuft!

Beispiel: „Aktivitäten“

Wir wollen **nicht** das Sie mühsam herausfinden müssen, **was in einer Sache gelaufen ist,**

sondern per Klick alle relevanten Aktivitäten zu einem Vorgang anzeigen.

The screenshot displays a CRM interface for 'T&S Service AG - Markus Cramer - Scopevisio'. The main view shows project details for 'Beratung digitale Transformation' at 'Lieblich Agentur, GmbH & Co. KG, Bonn'. The project is managed by 'Henry Wilke, Horst Evers' and is in the 'Interessent' phase. Key data points include a sales project type, a forecasted value of 14,500.00, and a last offer update on 17.01.2017. The activity feed on the right shows several updates: a comment by Markus Cramer regarding a potential of 14,500.00, a change in potential ownership by Henry Wilke, a project type change to 'Vertrieb', and a potential creation by Henry Wilke.

Projekt-Nr.	Belegsumme	Interne Num.	Status	Belegdatum	Kunde	Debitorenkontonum.	Netto	Brutto	Beauftragte
Beratung d...	AN-2017-5	AN-2017-5	Angebot e...	18.01.2017	Lieblich Agentur		14.500,00	17.255,00	Henry Wil...
Beauftragte d...	VP-2017-5	VP-2017-5	Potenzial II	17.01.2017	Lieblich Agentur		14.000,00	17.838,10	Henry Wilke

Fragen Sie doch einfach Ihren Scoper „?“

Beispiel: „Kommunikation“

Wir wollen **nicht** die **besten Reports der Welt** entwickeln,

sondern Sie Ihren persönlichen Assistenten fragen lassen.

Scoper, wie hoch ist unser gewichteter Forecast?

Scoper, wie hoch ist der Kassenbestand?

Scoper, wie hoch war unser Umsatz gestern?

Scoper, wie lautet die Telefonnummer von Scopevisio?



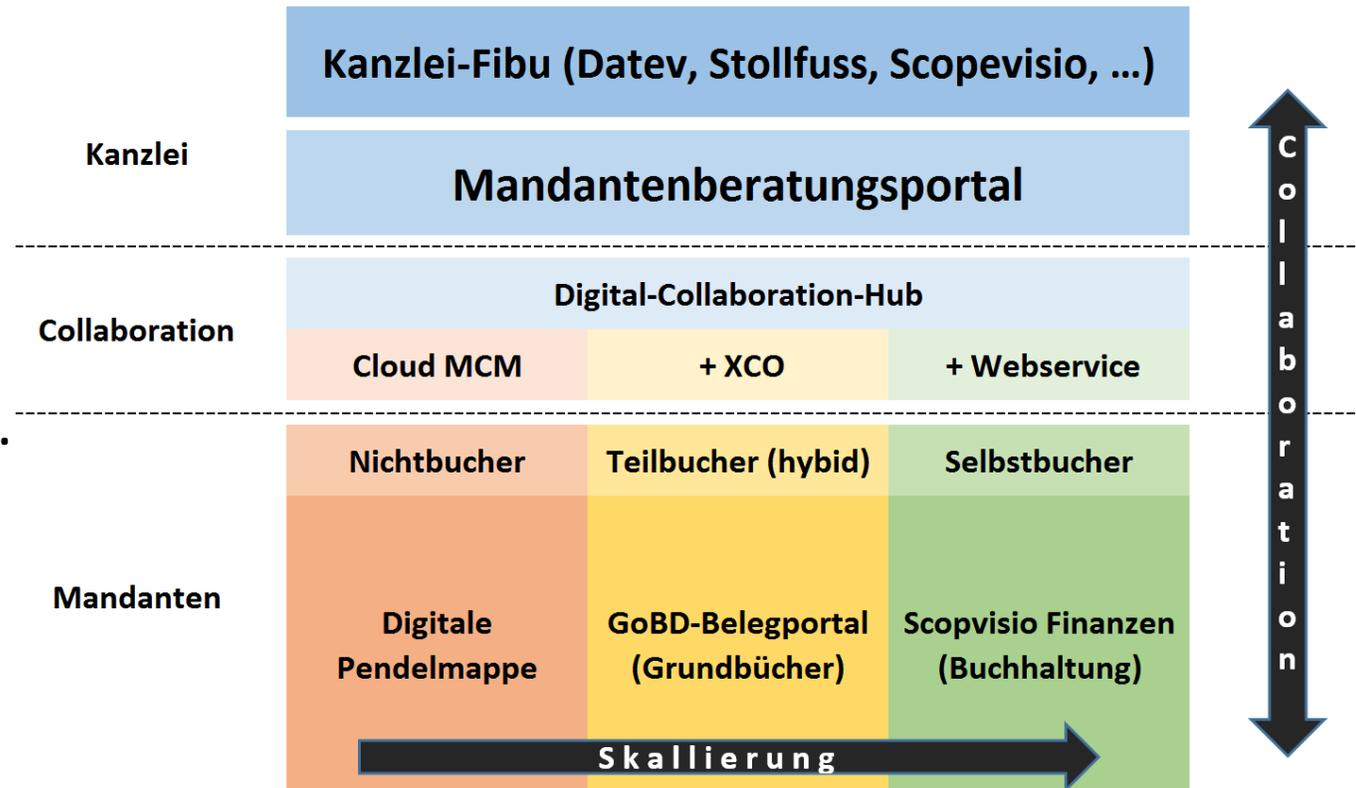
7

Steuerberaterkanzlei – Mandanten - Collaboration

Beraten statt buchen!

Das **Mandantenberatungsportal** rücken den Steuerberater viel näher in das unternehmerische Geschehen.

Beratung & Controlling vom Steuerberater leicht gemacht!



8 Digitale Transformationsplattform für den Mittelstand!

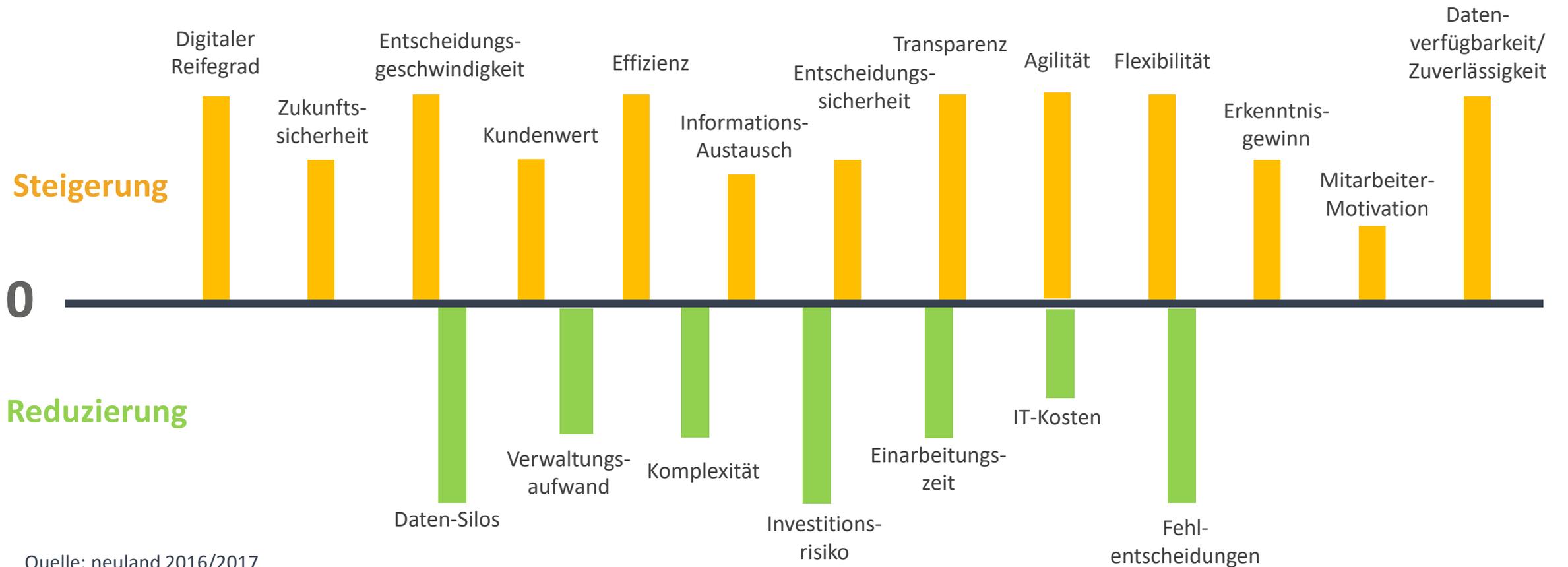
Cloud = **gemeinsam & mobil** Suite = **integriert** Prozesse = **fließend** KI = „**künstlich intelligent**“ Automation = **4.0**

disruptiv

„**künstlich intelligente & integrierte & geschäftsprozessorientierte**

Cloud Unternehmenssoftware 4.0“

Vorteile der Einführung von Scopevisio in Unternehmen!



Quelle: neuland 2016/2017