

---

## Passend zur Cebit: Mein Beitrag zur Digitalisierung - Wie die Digitalisierung unser Konsumentenverhalten umkrempelt

Veröffentlicht am: 20.03.2017, 14:42

Pressemitteilung von: **Anne Fabritius** // Anne Fabritius

Maschinen, Häuser, Verkehrsmittel lassen sich in Zukunft durch den Einbau von intelligenten Sensoren "smart" bedienen. Durch die Anbindung ans Internet gelingt ein erweiterter Nutzen, eine stärkere Produktbindung und eine Vernetzung. Wer heute in die Bahn einsteigt, möchte nicht den Tarif Dschungel des Automaten verstehen, sondern die automatische Abbuchung des Fahrpreises.

Deshalb wird es in Zukunft eine Freude sein, in den gewünschten Laden zu gehen, am Eingang die Karte scannen zu lassen und in Ruhe Produkt für Produkt in den Rucksack zu packen. Entscheidet man sich um, wird das Produkt wieder ordentlich in das Regal gestellt und schon verschwindet es wieder von meiner Rechnung. Schon heute scannen viele Kunden im Eingangsbereich ihre Payback Karte. Denn wer will sich schon attraktive Rabatte entgehen lassen. Das Personal kann sich darauf konzentrieren, zu beraten, den Warenbestand auf die Kundenwünsche anzupassen oder sich um den Lieferservice zu kümmern. Die Kunden werden wieder Lust verspüren, einkaufen zu gehen.

In Zukunft rücken Hersteller und Konsument näher zusammen. Lieferungen werden schon heute verfolgt, Licht und Heizung über "smart home" von der Ferne aus gesteuert und Kleidungsstücke auf die Passform der Kunden per Click angepasst. Bequem im Sessel kann ich mein Auto konfigurieren und per App meine Probefahrt reservieren. Aber eigentlich möchte ich als Kunde in Zukunft kein Auto mehr besitzen, sondern über einen Mobilitätsvertrag an meine derzeitige Lebenssituation angepasste Fahrzeug mieten. Genau wie beim Ski fahren erhalte ich immer die neuesten Modelle und muss mir keine Gedanken über Wartung bzw. Lagerung machen.

Auch die "do it yourself" Gruppe hat eine neue Lobby. Labore öffnen ihre Tore, um gemeinsam Produkte zu entwickeln bzw. zu forschen. Unternehmen verschicken Bausätze oder zusätzliche Baukids, um das Produkt zu erweitern. Über eingebaute Schnittstellen kann sich der Kunde vernetzen und bindet sich damit an das herstellende Unternehmen. Ein Beispiel dafür ist der Thermomix: Kunden bekommen Rezepte aufgespielt oder können sich in der Community austauschen. Gleichzeitig kann das Unternehmen durch die Auswertung der Daten erkennen, welche Funktionen gewünscht sind und welche noch nicht reibungslos laufen. So gewinnen sie auch neue Kunden, die teilhaben wollen am Erlebnis in der Gruppe.

Noch vor ein paar Jahren informierte sich der Kunde vor Ort, kaufte direkt oder bestellte sich die Ware im Internet. Heute informiert sich der Nutzer vorab und kommt gut informiert in den Laden. Kann er die Ware nicht mitnehmen, erwartet er, dass die Zusendung selbstverständlich ist. Tüten schleppen oder an der Kasse anstehen gehören bald der Vergangenheit an. Stattdessen kaufe ich ein, gebe meine Tüten am Schalter ab, nenne die Lieferzeit, gehe dann einen Kaffee trinken, erledige weitere Einkäufe und zu Hause öffne ich die Tür und erhalte alle meine Waren. Das ist nichts Neues, denn ich kann mich nicht entsinnen, dass meine Großeltern mal Tüten nach Hause geschleppt haben. Bestellt wurde damals nur am Telefon, ohne die Waren bildlich vor sich zu haben.

Selbst die Wissenschaft konsumieren wir heute anders als früher. Neulich habe ich in Köln den "Science slam" besucht. Dort haben Wissenschaftler die Möglichkeit, in einem 10-minütigen Beitrag ihr Forschungsthema einem gemischten Publikum zu präsentieren. Anschließend bewerten die Zuhörer den Beitrag und tauschen sich in Gruppen darüber aus. Ich war erstaunt darüber, welche Leidenschaft

---

in hoch komplexen Themen stecken kann. Die Bewertung der 500 Zuhörer wich - obwohl sich die meisten nicht kannten - kaum voneinander ab. Im Internet finde ich viele Interessengruppen, denen ich mich für eine Zeitlang anschließen kann. Denn wie heißt es so schön: Online finden - Offline binden.

Wer die Kunden beobachtet in ihrem Alltag, ist in der Lage neue Geschäftsmodelle zu kreieren, die das Leben der Nutzer erleichtern. Gerade im Dienstleistungsbereich eröffnen sich neue Möglichkeiten. Flixbus kann als Busunternehmen Fahrten anbieten und braucht nur einen Bus sein Eigen zu nennen. Einen Handwerker beauftrage ich nicht nur mit einem Gewerk, sondern weil er mich gut berät, freundlich ist und ich ihn um Rat fragen kann. Deshalb wollte ich auch neulich nach einer erfolgreich durchgeführten Reparatur meinen Handwerker bewerten und so seine Arbeit wertschätzen.

Auch Mensch und Maschine verschmelzen immer mehr. Durch implantierte Chips oder Geräte, die den eigenen Organismus überprüfen.

Nur die Kombination aus Online und Offline ist der Schlüssel zum Erfolg. Denn gelebte Werte, eine respektvolle Sprache, Geben statt Nehmen, innere Zufriedenheit, soziales Handeln und die Übernahme von Verantwortung werden im digitalen Zeitalter immer bedeutungsvoller. Es ist wichtig, das zu digitalisieren, was uns belastet und anstrengt. Die Zeit, die wir einsparen können wir dann nutzen, um Beziehungen zu pflegen und uns um die Dinge kümmern, die uns wirklich wichtig sind. Unsere Stimme hat durch die Vernetzung weltweit ein höheres Gewicht. Wir haben es als Konsumenten in der Hand. Wir haben die Möglichkeit im Internet, Löhne, Mieten, ? zu vergleichen und damit Ungerechtigkeit zu verhindern.

## Pressekontakt

Frau Anne Fabritius  
Inhaberin

**Anne Fabritius**  
Fabriciusstr.11  
40721 Hilden, Deutschland

Telefon: 01792047883  
E-Mail: digitalisierung.mittelstand(at)gmail.com  
Website: www.digitalisierung-mittelstand.info

### Firmenportrait

Mein Beitrag für Ihren Fortschritt

Ich brenne für neue Entwicklungen und möchte viele Menschen für das Thema Digitalisierung begeistern. In meinem Block geht es um neue Trends, Ausblicke in die Zukunft und ich will aufzeigen, wie die Digitalisierung schon im unseren Alltag Einzug gehalten hat. . Mein Ziel ist es Entscheider zu finden, die nach vorne Denken, Freude an Neuem haben und dabei von mir unterstützt werden wollen. Außerdem teile ich gerne mein umfangreiches Wissen mit anderen.

#### Wichtiger Hinweis:

Für diese Pressemitteilung sowie das Bild- und Tonmaterial ist allein der jeweils angegebene Herausgeber verantwortlich. In der Regel ist dieser der Urheber der Presstexte sowie der angehängten Bild und Informationsmaterialien. Das TRENDKRAFT-Pressportal ist für den Inhalt dieser Pressemitteilung nicht verantwortlich und übernimmt keine Haftung für die Korrektheit oder Vollständigkeit der dargestellten Meldung. Die Nutzung von hier archivierten Informationen zur Eigeninformation und redaktionellen Weiterverarbeitung ist in der Regel kostenfrei. Vor der Weiterverwendung sollten Sie allerdings urheberrechtliche Fragen mit dem angegebenen Herausgeber klären. Eine systematische Speicherung dieser Daten sowie die Verwendung auch von Teilen dieses Datenbankwerks sind nur mit schriftlicher Einwilligung durch das TRENDKRAFT-Pressportal gestattet.

Des Weiteren beachten Sie bitte unseren Haftungsausschluss unter: <https://trendkraft.io/haftungsausschluss>