



01 | 2017

## SCHWERPUNKT

## Digital Leadership

**14 Der Häuptling ist tot!?**

Digital Leadership ist mehr als ein Buzzword. Wir alle müssen Digital Leader werden und können das Thema nicht an einen Chief Digital Officer oder andere Häuptlinge delegieren.

**24 „Es müssen Taten folgen“**

Wie können Unternehmen die digitale Transformation bewältigen? Professor Dr. Tobias Kollmann hat da eine Idee.

**30 Dampfmaschinen für das Denken**

Kognitive Maschinen, selbstlernende Systeme, Künstliche Intelligenz haben das Potenzial, menschliche Arbeitskraft vollständig abzulösen – auch in kreativen Berufen wie etwa im Marketing.

**42 Alles so schön bunt hier**

New Work fordert agiles, flexibles, orts- und raumunabhängiges Arbeiten. Das führt zu einer neuen Büroarchitektur. Aber das modernste New Work-Architekturkonzept nützt nichts, wenn die Unternehmenskultur traditionell, hierarchisch und unflexibel bleibt.

**48 Führungskraft, geh Du voran**

Welche Relevanz hat das Thema Digital Leadership für das Vertriebsmanagement? Ein Erklärungsversuch.

**56 „Der Chief Digital Officer ist Nonsens“**

Für Professor Nils Hafner ist die digitale Transformation ein Change unter vielen. Und keine Revolution!



› 30

*Wie Kognitive Intelligenz das Marketing verändert.*



› 70



*Kommt der Außendienst künftig als Roboter zum Kunden? Der Vertrieb muss sich jedenfalls neu aufstellen.*

› 96

## GOOD TO KNOW

### 06 Mobile Gap

Unsere Infografik des Monats zeigt, wie unterschiedlich die mobile Internetnutzung in den Bundesländern ist. In unserer Umfrage analysieren Experten die Trends in Marketing, Sales & Service.

## CUSTOMER JOURNEY

### 64 Kundenreise auf verschlungenen Wegen

Unternehmen müssen die Customer Journey ihrer Kunden vor allem aus deren Sicht betrachten.

### 70 Automation ist nicht automatisch gut

Wie Marketing Automation Leads so weit entwickelt, dass der Vertrieb sie erfolgreich nutzen kann.

### 76 Als Tiger gesprungen ...

Schlechte Werbung für gute Angebote ist eine vertane Chance, aber sie trübt nicht zwangsläufig die Wahrnehmung des Produkts. Und umgekehrt?

### 80 »Alles in Bewegung«

Marketing und Dienstleister im digitalen Umbruch. Ein hochkarätig besetzter acquisa-Roundtable diskutiert.

### 90 Mehr Transparenz wagen

Vertriebsmanager benötigen mehr als nur ein Bauchgefühl, wenn sie Salesteams erfolgreich führen wollen.

### 96 Einfach mal loslegen

Der Vertrieb könnte in neuem Glanz erstrahlen – wenn er die Digitalisierung für sich nutzt.

## FÜR SIE PERSÖNLICH

### 102 Professionell präsentieren

Eine sorgfältige Vorbereitung und ein überzeugender Auftritt machen eine Präsentation erfolgreich.

## STANDARDS

### 03 Editorial

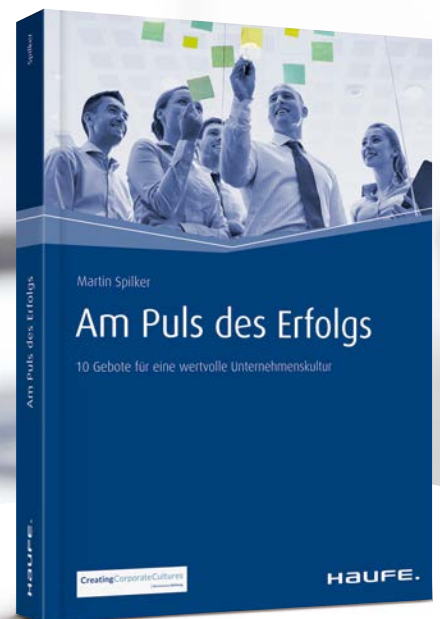
### 106 Karriere und Stellenmarkt

### 112 Vorschau, Impressum

### 114 Nachgefragt

Marketing Automation ist keine Raketenwissenschaft. Aber einfach ist es auch nicht.

# FIT FÜR DIE ZUKUNFT?



ISBN 978-3-648-09259-0 | Bestell-Nr. E10183  
Buch: € 34,95 [D] | eBook: € 29,99 [D]

## WAS ERFOLGREICHE UNTERNEHMEN ANDERS MACHEN

Bringen Sie Werte und Verhalten, Mission und Strategie in Einklang: Denn Werte schaffen Wachstum!

**Jetzt versandkostenfrei bestellen:**  
[www.haufe.de/fachbuch](http://www.haufe.de/fachbuch)  
0800 5050445 (Anruf kostenlos)  
oder in Ihrer Buchhandlung