

Willkommen in Digitalien

Der digitale Wandel ist unumkehrbar. Wie man profitiert? Man lässt die Nutzer für sich arbeiten, so der Medienexperte Ewald Wessling

i

Ewald Wessling ist Experte für den digitalen Wandel. Er sanierte als Geschäftsführer einen Verlag und verantwortete für den Zeitschriftenverlag Gruner & Jahr den ersten profitablen Online-Auftritt. Heute berät er Unternehmen, ist Professor für Veränderungsmanagement in Berlin und hat weitere Lehraufträge.



Die digitale Revolution ist nicht mehr umkehrbar, weil die Jugend schon voll in dieser neuen Welt lebt, erläuterte der Experte für den Wandel Ewald Wessling

Leben Sie in „Analogistan“? Oder in „Digitalien“? Lassen Sie den Atlas stecken. Diese Länder gibt es natürlich nicht. Ewald Wessling, Experte für den digitalen Wandel, hat die Begriffe erfunden. Doch besser lässt sich der gesellschaftliche Umbruch durch die digitalen Medien kaum umschreiben. „Für die junge Generation ist die breite Mediennutzung eine absolute Selbstverständlichkeit. Sie werden damit groß“, erläuterte der Professor für Veränderungsmanagement.

Dem kann man nun kritisch gegenüberstehen. Wessling: „Aber zurückdrehen lässt sich die digitale Zeitrechnung schlicht nicht mehr.“ Also arrangiert man sich am besten damit. Denn gerade für Unternehmen bietet der digitale Wandel Chancen.

Ein prägnantes Beispiel: das Musikangebot iTunes. „Jedes der zu Beginn eine Million Lieder wurde mindestens ein Mal verkauft“, so der Experte. Die Erkenntnis: Für alles gibt es irgendwo auf der Welt einen Interessenten. Man muss ihn nur finden. Nach dem Prinzip funktioniert Ebay ebenso wie der

Buchhändler Amazon. Wessling: „50 Prozent der Bücher gibt es nur dort und das zu den absurdesten Themen!“ Denn im Internet lässt sich genau damit das meiste Geld verdienen.

Allerdings ist der Verdienst pro Lied oder Buch sehr niedrig. „Deshalb ist klar: Als Firma muss ich meine Kosten so niedrig wie möglich halten“, so Wessling. Deshalb greift man als Unternehmen zu einem Trick: „Ich lasse meine Kunden arbeiten.“ Ebay zum Beispiel stellt nur die Plattform zur Verfügung, den Rest machen die 3-2-1-Enthusiasten selbst. Das Geheimnis des Erfolgs: „Es muss möglichst einfach sein und Spaß machen“, so Wessling

Und wie geht es nun weiter mit Digitalien, was ist die nächste Entwicklung? Wessling: „Keine Ahnung, was es ist. Aber es wird deutlich schneller kommen, als wir es alle zusammen heute erwarten können.“ **wer**



www.ewald-wessling.de

