



Die personalisierte Werbung, damit sie sehr gut funktioniert, bedingt auch ein Microsoftkonto. Es ist zwar nicht unbedingt notwendig, erleichtert die Sache aber ungemein für Dritthersteller. Personalisierte Preise, Angebote, Vertragsbedingungen, Rabatte und Konditionen sind da nur einmal die augenfälligsten Dinge.

Wer schon mal versucht hat, den billigsten Flug zu erhaschen, wird mir das mit einem wohlgefälligen Nicken sekundieren. Mittlerweile kenne ich Leute, die nur mehr mit einer Linux-LiveCD, falschen Emailadressen und verschiedenen Kreditkarten ihre Flüge und Arrangements am PC buchen. Kann funktionieren, aber letztlich muss man sich am Ende des Tages doch irgendwo aus dem Fenster lehnen.

Gegenwärtig sind große Parkplätze vor Einkaufszentren das digitale Jagdgebiet mit den größten Erfolgsaussichten. Smartphonetracking wertet jede Bewegung des Gerätes aus. Welches Möbelhaus, welche Abteilung, wie lange wird dort verweilt und was wird parallel dazu am Smartphone verglichen.

Damit kann ein anderes Möbelhaus in Sekundenbruchteilen schon ein Konkurrenzangebot mit Google AdSense an das jeweilige Phone schicken. In Bekleidungsketten kommt ergänzend noch die geschlechterspezifische Werbung hinzu. Jedes Kreditansuchen in einem Bankhaus könnte die Konkurrenz dementsprechend ausgewertet am Kundensmartphone kontern. Die Systeme sind auch leicht imstande, zwischen ständigen Mitarbeitern (z. Bsp. Angestellte im Verkaufsbereich) und potenziellen Kunden zu unterscheiden, sodass komplette Bewegungs- und Kaufprofile heutzutage den wirtschaftlichen Erfolg sichern sollen. Natürlich sind auch die Profile des Verkaufs und/oder Beratungspersonals enorm wichtig. Erst so kann man Aufgabengebiete, Kompetenzen, Handlungsspielräume, Kundensegment und Dienstleistungen mit den jeweiligen Kunden verknüpfen und die entsprechenden Schritte einleiten. Der techni-

schen Umsetzung und Auswertung solcher Daten nehmen sich verschiedenste Unternehmen an, welche wiederum nicht zwingend im Inland ansässig sein müssen. 8.000 Euro monatliche Kosten zugunsten von Google AdSense Dienstleistungen für ein kleines Reisebüro mit 6 Mitarbeitern ist heute die Norm. Nur damit Du ein Gefühl bekommst, um was es hier geht.

Ein lukrativer Geschäftszweig obiger Unternehmen ist auch das Arrangieren und „briefen“ von entsprechendem Humankapital (oiso de Leit) für ihre jeweiligen Klienten. Angefangen vom Flashmob, Produktpräsentationen, Aufführungen im kulturellen Sektor, Claqueure, Vernissagen, Parteiveranstaltungen, Weihnachtsfeiern, Sportveranstaltungen, Demonstrationen, Fernsehpublikum, Twitter- und Facebookschreibern, Lokal- und Clüberöffnungen, Podiumsdiskussionen, Saloneröffnungen bis zu „um vier Uhr in der Früh anstellen vor diesem Geschäft“ ist alles mögliche dabei.

Den digitalen Trickereien sind in dieser Hinsicht keine Grenzen gesetzt.

Google und Facebook sind mittlerweile die Hauptwerbeträger. Da kann das Privatfernsehen oder die Lokalzeitung einfach nicht mehr mithalten. Auch lesen die Jüngeren ihre Nachrichten hauptsächlich über diese Portale.

Das einzige Gegengewicht zu den zweien ist Alibaba. Google, Amazon und Facebook sind in China auf Grund ihrer intransparenten Datensammlungen gesperrt. Hüstel. Das tut denen sicherlich weh. Wenn man bedenkt, welche Menschenmassen da in China für Alibaba und Co. noch immer abgreifbar sind. Auch kommt statt Google „Baidu“ als Suchmaschine bei denen zum Einsatz. (Wenn ich mich nicht irre...) Über eine Milliarde Menschen sind für Whatsapp, Facebook und Twitter somit nicht erreichbar. Das ist zwar nicht fair, hilft aber den heimischen Unternehmen dort enorm. Die haben halt Tencent und Alibaba. Und Breitband.

Verhältnismässig gut geht's noch den staatsfinanzierten Medien, die sich mitunter auch ein Desinteresse an ihren Kunden leisten können. Solange die Kohle von diesen reinkommt, was solls. Des Weiteren sollte dies ja weiters den unabhängigen Sendebetrieb sicherstellen. Ähhhh... egal jetzt.

Streaming mit Itunes und Spotify machens vor, wies geht. Die gepresste Cd kann ich mir schon in fünf Jahren nicht mehr vorstellen. Aber vielleicht irre ich mich.

Digitalisierung ersetzt den Menschen eigentlich nur indirekt. Die Geschäftsprozesse haben sich heute auf Internetportale verlagert, wo der Endkunde beispielsweise ohne ein zu konsultierendes Reisebüro seine Buchung durchführen kann. Ein Nebeneffekt dabei ist natürlich, dass immer mehr Dienstleistungen und Tätigkeiten an den Endkunden abgewälzt werden. Bank- und Versicherungsgeschäfte, Einchecken im Hotel, Tanken, Essensausgabe, Fahrscheinausgabe, Amtswege, Einkäufe aller Art, Urlaubsplanung, Autowäsche, Fahrradverleih....für all die Sachen brauchst Du nur ein Display. Entweder in die Wand eingelassen oder am Smartphone.

Sieh Dir mal **Bild 12 und 13** an.

Dabei muss ich vorausschicken, dass ich regelmäßiger Konsument der hier ersichtlichen Restaurantschnellkette bin. So alle 10 – 15 Jahre falle ich in diese Spelunken hinein. Klar hatte ich anfangs keinen Plan. Bestellen an der Säule, warten bis die Nummer angezeigt wird, bezahlen und abholen das Ding. Okay, wieder was gelernt.

Zusätzliche Arbeitsplätze werden mit der Digitalisierung meines Dafürhaltens keine geschaffen. Das dürfte auch nicht deren Plan sein. Facebook hat 20.000 Mitarbeiter. Google 80.000 und Apple 120.000, falls nicht wieder ein paar auf den steilen Flachdächern in China ausrutschen. Und diese Giganten bedienen oft mehr als eine Milliarde Endkunden.

Die klassische Industrie ist hingegen sehr von Arbeitskräften abhängig. VW mit knapp 600.000 Mitarbeitern sei hier nur einmal als europäisches Beispiel angeführt. Walmart als größter Einzelhandelsriese weltweit hat über zwei Millionen Angestellte. Amazon 300.000. Walmart wird über kurz oder lang Personal abbauen müssen, das aber mitnichten vom Onlinhandel aufgefangen werden kann. Man denke nur einmal an die schon seit einigen Jahren laufenden Projekte mit unbemannten Kassensystemen. Auch in Österreich.

Die Richtung sollte klar sein. Durch die Digitalisierung entstehen zwar neue Geschäftszweige, aber nicht unbedingt mehr Arbeitsplätze. Und selbst wenn, werden diese sich ihren Standort nach den besten Rahmenbedingungen wählen.

Direkt oder indirekt kennt das jeder aktive Arbeitnehmer sowieso. Da werden komplette Abteilungen, Dienstleistungen und



Bild 12



Bild 13