



Digitalisierungsstrategie entwickeln

Der DigitalisierungsCoach

- Bringt dich und dein Softwareprojekt weiter

11 Punkte zum Entwickeln Ihrer Digitalisierungsstrategie



1. Digitale Transformation ist Chefsache
2. Beteiligen Sie wichtige Mitarbeiter
3. Geschäftsprozessanalyse
4. Erstellung der digitalen Roadmap
5. Aufbau der digitalen Kompetenz der Mitarbeiter, Change-Management und Organisationsaufbau
6. Erstellen Sie neue digitale Geschäftsmodelle oder digitalisieren Sie vorhandene
7. Machen Sie mehr aus Ihren Daten
8. Setzen Sie moderne Tools ein
9. Entwickeln Sie gemeinsam mit Partnern/Kunden digitale Lösungen
10. Betrachten Sie auch Technologieunternehmen als Konkurrenten / Disruptoren
11. Kooperieren Sie mit Startups

Was bedeutet Digitalisierung?

Spätestens mit dem Durchsetzen des PCs bei klassischen Büro-Jobs ist die Digitalisierung in der breiten Masse angekommen. Digitalisierung ist das Daily-Business der IT und ist nichts anderes als die Digitalisierung und Automatisierung von Geschäftsprozessen. Durch den Einsatz von IT und die Automatisierung von Abläufen im Büro, in der Kommunikation und in der Produktion konnten mehr und mehr Vorteile für Unternehmen geschaffen werden. Es konnten Effizienzsteigerungen erzielt werden, Margen und Produktivität gesteigert werden und Kosten reduziert werden. Die Digitalisierung von Geschäftsprozessen führt somit zu einer ständigen inkrementellen Innovation in Unternehmen. Traditionell ist es eine Stärke von mitteleuropäischen Unternehmen durch diese ständigen inkrementellen Innovationsschritten einen Wettbewerbsvorteil gegenüber ihrer Konkurrenten aufzubauen.

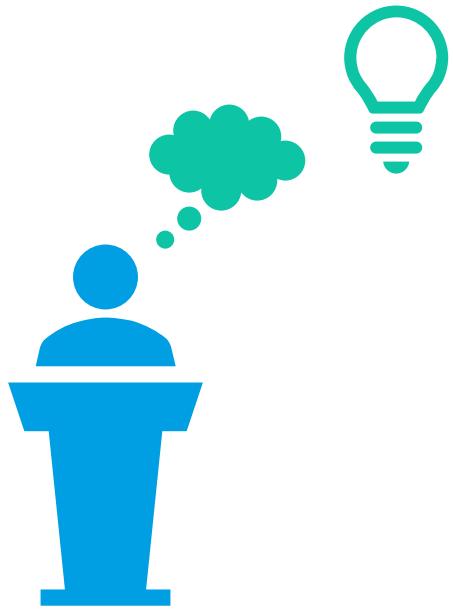


Was bedeutet digitale Transformation?

Die digitale Transformation ist ein Transfer eines Unternehmens mit klassischen Geschäftsmodellen hin zu einem Unternehmen mit **digitalen Geschäftsmodellen**. Durch den Einsatz von neuester digitaler Technologie werden vorhandene Produkte und Dienste angepasst, erweitert oder ersetzt. Es entstehen **neue digitale Produkte und Dienstleistungen**. Digitale Transformation führt zur revolutionären Änderungen im Unternehmen. Es wird ein **Change Prozess** in Gang gebracht in dem sich sowohl Widerstand als auch Enthusiasmus bei den Mitarbeitern finden lässt, bei dem aber auch ganze Organisationsteile verändert werden, hinzukommen oder wegfallen. Diese Revolution bedeutet aber sogleich einen massiven **Wettbewerbsvorteil für das Unternehmen** und wenn die entstandene Energie richtig genutzt wird, auch einen Aufstieg des gesamten Unternehmens in eine höhere Liga. Im mitteleuropäischen Raum finden wir eine gewachsene ökonomische Unternehmenslandschaft vor, in der es traditionell wenig revolutionäre Änderungen gibt. Es gibt massiven Widerstand und wenig Risikobereitschaft für revolutionäre Produkte und Dienstleistungen, dies erschwert die digitale Transformation erheblich.



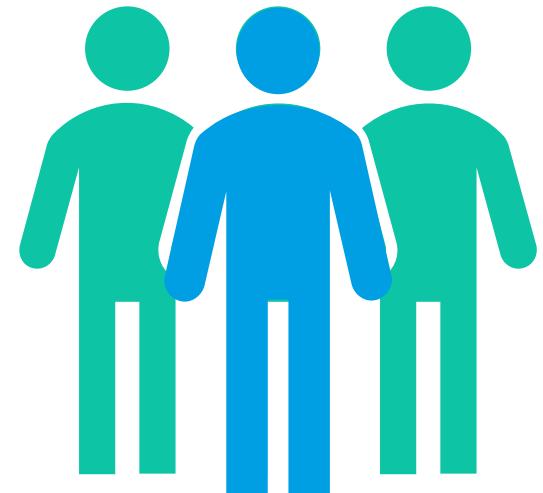
1. Digitale Transformation ist Chefsache



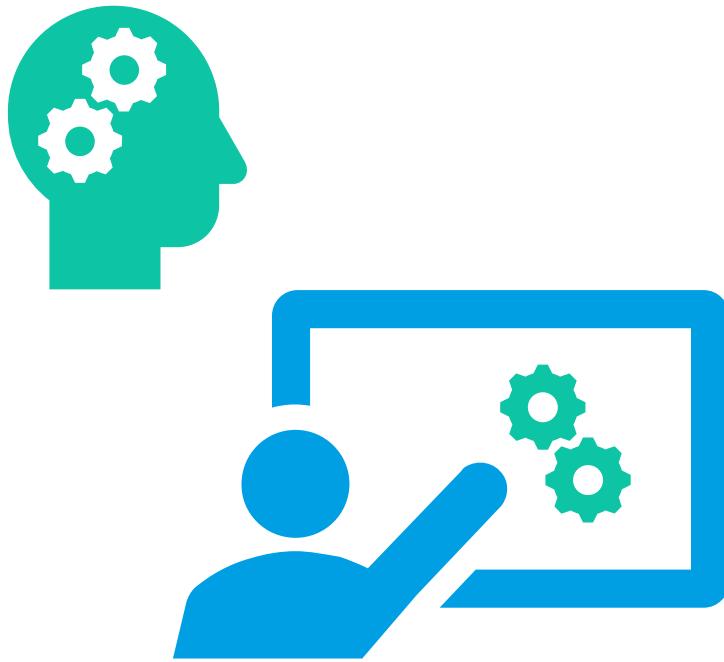
Machen Sie digitale Transformation zur Chefsache, denn der Änderungsprozess hat erheblichen Einfluss auf zukünftige Geschäftsmodelle und operative Geschäftsprozesse. Es wird eine digitale Revolution im Unternehmen in Gang gesetzt, bei der sogar große organisatorische Änderungen entstehen können und die maßgeblich die zukünftige Ausrichtung des Unternehmens beeinflusst. Ganze Abteilungen können entstehen und wegfallen. Dies kann somit auch auf massiven internen Widerstand stoßen. Die Digitalisierungsstrategie muss somit Teil der Unternehmensstrategie werden bei der Sie, in der obersten Unternehmensebene, regelmäßig richtungsweisende Entscheidungen für Ihr Unternehmen treffen.

2. Beteiligen Sie wichtige Mitarbeiter

Je nach Umfang und Durchdringung der digitalen Transformation in Ihrem Unternehmen, sind einige wenige, bis hin zu allen Unternehmensbereichen von dem Change Prozess betroffen. Jede Organisation ist auf seine Schlüsselpositionen und Schlüsselmitarbeitern angewiesen um operativ aktiv und wirtschaftlich zu sein und Änderungen durchzuführen. Setze Sie also die wichtigsten Abteilungsleiter, Bereichsleiter, und relevante Mitarbeiter in ein Boot und gründen Sie ein Digitalisierungsteam welches von einem CDO orchestriert, informiert und geführt wird. Statten Sie den CDO mit ausreichend Kompetenzen aus, um auch unbequemere Änderungen durchsetzen zu können. Achten Sie aber auf Konsens und Kooperation während des gesamten Prozesses.



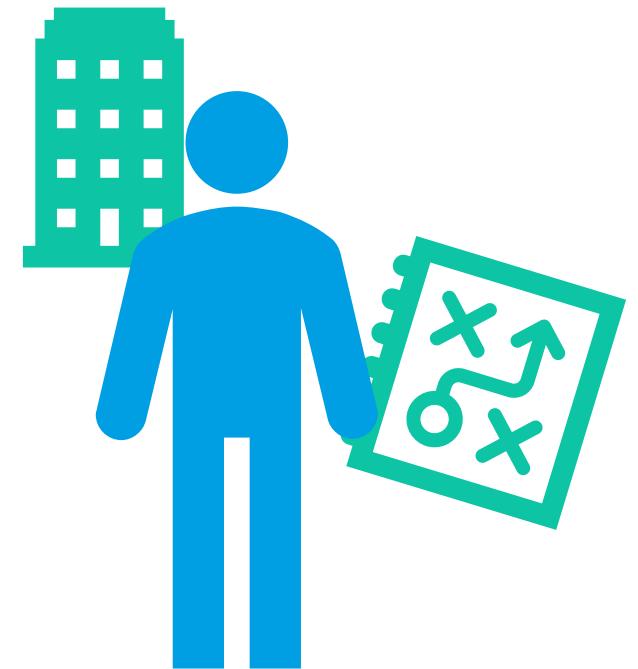
3. Geschäftsprozessanalyse



Lassen Sie Ihren CDO gemeinsam mit Ihrem Digitalisierungsteam eine umfangreiche Analyse vorhandener Geschäftsprozesse, Geschäftsmodelle und Unternehmensbereiche erstellen. Die Analyse soll zum Ziel haben den aktuellen Stand der Digitalisierung im Unternehmen zu erfassen und potentiell neue vielversprechende Digitalisierungsprojekte und Verbesserungspotentiale zu identifizieren. Dabei ist es wichtig einen erfahrenen CDO mit dieser Aufgabe zu beauftragen, der durch seine Erfahrungen in der IT und durch sein aktuelles Know-how neues Wissen ins Unternehmen einbringen kann und so die Betriebsblindheit und die Lücke im IT Know-how ausgleichen kann.

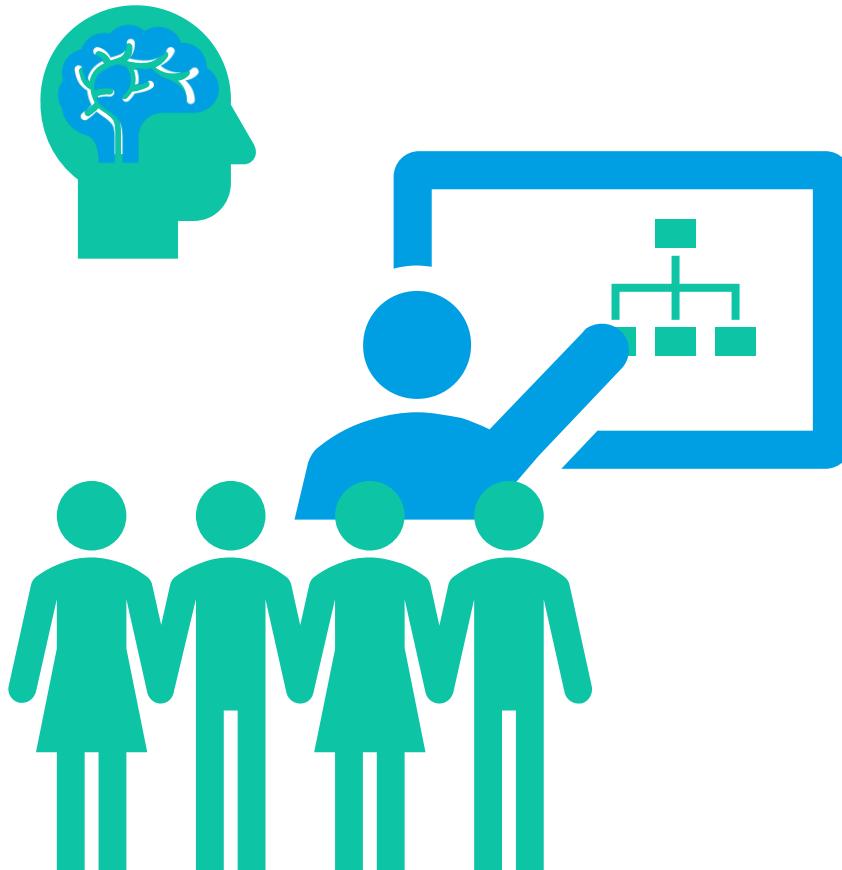
4. Erstellung der digitalen Roadmap

Ausgehend von der Geschäftsprozessanalyse wird eine Kosten-Nutzen-Analyse erstellt. Es werden Quick-Wins und Ziele mit hoher Priorität ganz oben auf die digitale Roadmap gestellt und für die Freigabe zur Umsetzung gelistet. Es werden Informationen zum Einfluss der Änderungen im der Organisation gesammelt und Product-Owner bestimmt die für die Umsetzung verantwortlich sind.



5. Change-Management und Organisationsaufbau

Aufbau der digitalen Kompetenz der Mitarbeiter



Durch die Digitalisierung ändern sich Anforderungsprofile und Tätigkeiten in Geschäftsprozessen radikal. Es können ganze Geschäftsmodelle, Abteilungen und Tochterunternehmen neu entstehen. Mit diesen Änderungen können sich auch vorhandene Hierarchien aufbrechen und verschieben. Um hier nicht unnötig Angste zu schüren und Widerstände aufzubauen ist es notwendig das Team kontinuierlich zu informieren und so gut es geht in den Change Prozess zu beteiligen. Informieren Sie Ihr Team regelmäßig über relevante Ereignisse und haben Sie keine Angst vor einen Kulturwandel. Bieten Sie Ihren Mitarbeitern die Möglichkeit sich digital weiterzubilden um die notwendigen Zusatzqualifikationen zu erlernen.

6. Erstellen neuer digitale Geschäftsmodelle

Betrachten Sie Teile Ihres Geschäfts und überlegen Sie in welcher Weise Sie diese durch digitale Geschäftsmodelle ergänzen oder ersetzen können. Produzieren Sie beispielsweise Hardware, welche regelmäßig gewartet oder serviciert werden muss, so können Sie diese Hardware mit der passenden digitalen Erweiterung auch als Mietmodell anbieten. Dazu ist es natürlich möglich Ihre Hardware so intelligent und connected zu machen, dass diese Daten über den Verbrauch und mögliche Wartungsbedarfe über das Internet an Sie senden. Diese IoT Projekte sind gerade sehr aktuell und mit den heutigen Mitteln der Technik erstmals problemlos möglich. Jetzt ist also der passende Zeitpunkt um auf diesen Zug aufzuspringen.



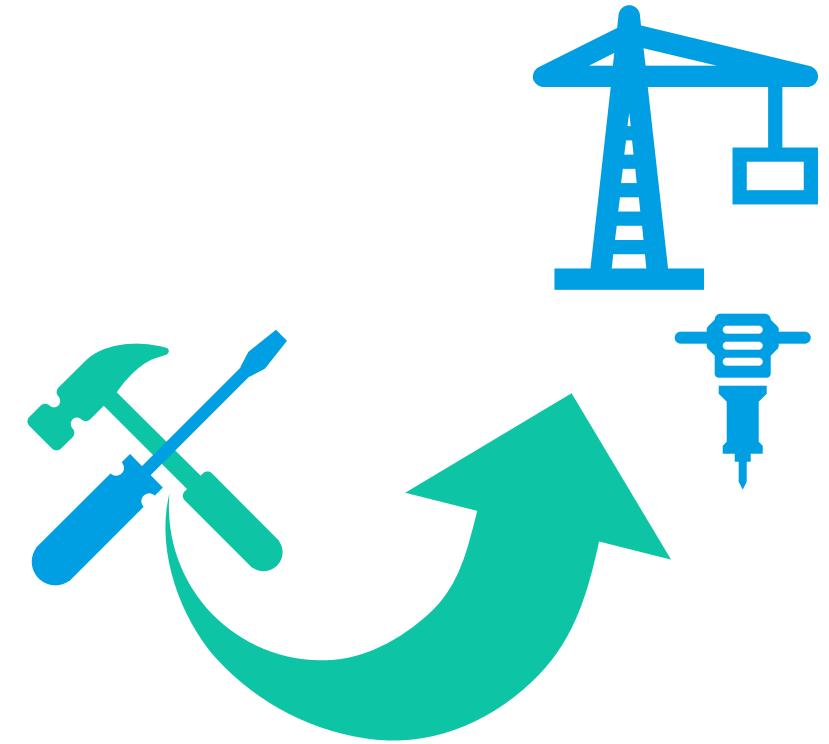
7. Machen Sie mehr aus Ihren Daten



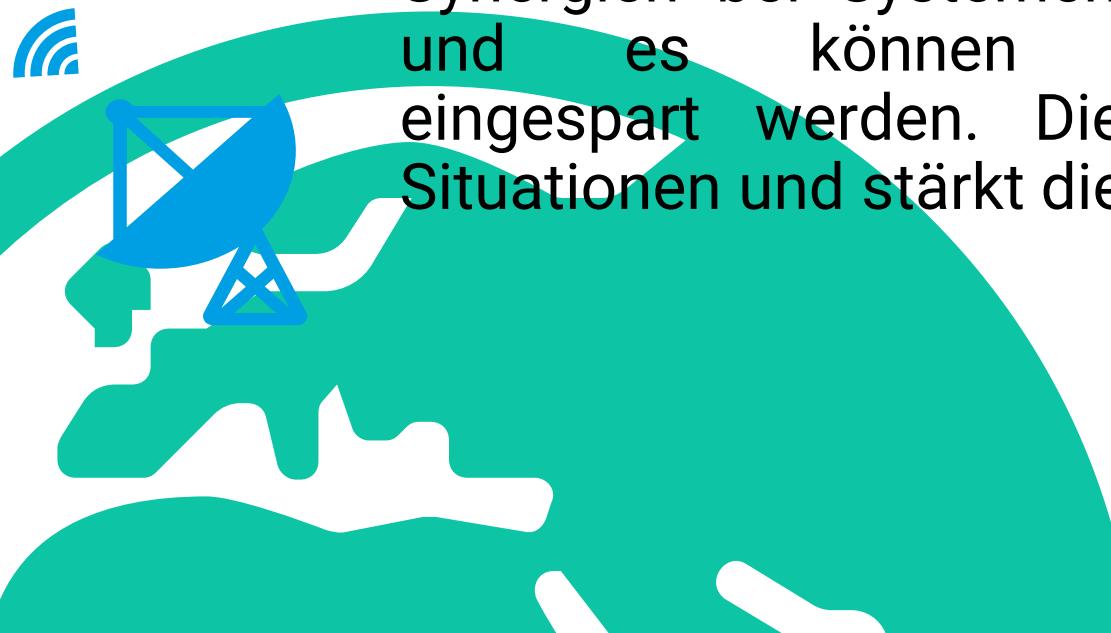
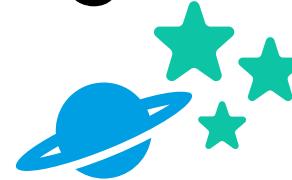
Daten sind die Rohstoffe von Morgen. Sammeln Sie nützliche Daten die Sie, Ihre Kunden, oder Ihre Partner weiterbringen. Dazu muss das Sammeln der Daten allerdings geplant, koordiniert, und professionell umgesetzt werden. Nur dann Sammeln Sie auch nützliche Daten aus denen Sie nachher wieder Profit schlagen können. Eine solide Beratung von Anfang an lässt Sie nicht unnötig in Fallen tappen.

8. Setzen Sie moderne Tools ein

Es braucht keine eigens für Sie entwickelte Software, um die Effizienz Ihres Unternehmens zu steigern. Oft reicht es, wenn Sie eine Marktanalyse und eine Geschäftsprozessanalyse machen und ein Tool suchen, dass Sie und Ihre Mitarbeiter bei Ihren alltäglichen Aufgaben unterstützt. Ihre Geschäftsprozesse können Sie dann schneller, effizienter und kostengünstiger erledigen. Durch die richtige Software kann auf einfache Art und Weise Ihre Performance und ihre Datensicherheit steigen. Compliance-Richtlinien können eingehalten werden und die Kundenzufriedenheit wird steigen. Die Cloud und SaaS-Lösungen bieten einen einfachen Einstieg in ein Tool ohne viel Aufwand bei der Inbetriebnahme der Software. Daten werden in der Cloud sicher verwahrt und von Profis verwaltet und dadurch zahlen Sie nur für das, was Sie wirklich brauchen.



9. Entwickeln Sie gem. mit Partnern digitale Lösungen



Partner und Kunden wissen am besten was Sie brauchen um mit Ihnen effizient zusammenarbeiten zu können. Integrieren Sie diese in Ihre Vorhaben und bauen Sie Barrieren und Medienbrüche ab. Vielleicht finden sich Synergien bei Systemen Ihrer Kunden/Partner und es können Kommunikationswege eingespart werden. Dies führt zu Win-Win-Situationen und stärkt die Beziehung.

10. Betrachten Sie auch Technologieunternehmen als Konkurrenten

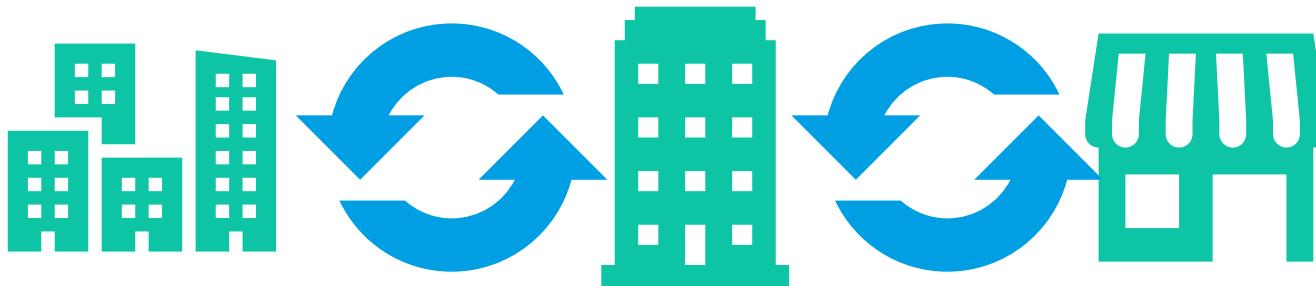
Uber besitzt als weltgrößter Taxianbieter keine eigenen Fahrzeuge. Facebook welches sein Geschäft durch Werbung finanziert produziert keine Inhalte, die die User auf die Plattform bringen. AirBnB hat als weltgrößter Übernachtungsanbieter und Tourismus-Riese keine eigenen Immobilien. Es sind Technologieunternehmen die das Internet zu nutzen wissen und ganze Branchen revolutionieren. Betrachten Sie Technologieunternehmen als direkte Konkurrenten und seine Sie selbst der Disruptor Ihrer Branche.



11. Kooperieren Sie mit Startups



Lösen Sie festgesessene Strukturen indem Sie die Tür und Tor Ihres Unternehmens Startups öffnen und den Startup-Wind durchs Unternehmen fegen lassen. Analysieren Startups und überlegen Sie ob es sich eventuell lohnt mit diesen zu kooperieren. Durch Kooperationen kommen neue Ideen und Herangehensweisen in Ihr Unternehmen.



Impressum

Herausgeber:	David Theil BSc. MSc.
eMail	david(punkt)theil(at)gmx.at
Link	https://digitalisierungscoach.com/impressum/
Social Media	
LinkedIn:	https://www.linkedin.com/in/david-theil-1a4190148/
Xing:	https://www.xing.com/profile/David_Theil
twitter:	https://twitter.com/DavidTheil
facebook:	https://www.facebook.com/DerDigitalisierungsCoach/
	https://www.facebook.com/Digitalisierung/



Der DigitalisierungsCoach

– Bringt dich und dein Softwareprojekt weiter