

Der „Digital Health Check“ – Optimaler Ausgangspunkt für eine passgenaue Digitalisierungsstrategie

Die digitale Transformation steht bei vielen Unternehmen auf der Tagesordnung, denn neue oder die Weiterentwicklung bestehender Geschäftsmodelle werden aufgrund des beschleunigten digitalen Wandels entscheidend für den Erfolg und die Zukunft von Unternehmen sein. Die Lücke zwischen digitalen Top-Performern und Nachzüglern ist bereits heute groß und wird sich nach Expertenmeinung in den kommenden Jahren weiter vergrößern. Wir werden unsere Kunden darin unterstützen, den Wandel aktiv anzugehen und sich für die zukünftigen Herausforderungen optimal zu positionieren. Aus diesem Grunde haben wir gemeinsam mit unseren Netzwerkpartnern ein modulares Beratungsangebot entwickelt.

Der digitale Wandel umfasst mittlerweile nahezu alle Branchen. Die sich daraus ergebenden Veränderungen fallen gravierender aus, als sämtliche vergleichbare Veränderungen in den vergangenen Jahrzehnten. Einzelne Studien prophezeien in naher Zukunft Digitalisierungsgrade von bis zu 80 Prozent der Wertschöpfungsketten, wodurch signifikante Effizienzsteigerungen erzielt werden können. Laut der Befragung eines unabhängigen Marktforschungsinstitutes von 3.000 mittelständischen Unternehmen in Deutschland rechnete Ende 2015 gut jeder dritte Mittelständler damit, dass die Bedeutung digitaler Technologien mittelfristig deutlich steigen wird. Bei großen Unternehmen mit Jahresumsätzen von mehr als 100 Millionen Euro ging sogar fast jeder zweite Befragte von einem deutlichen Bedeutungszuwachs aus. Hierbei unterscheiden sich die Erwartungen für unterschiedliche Geschäftsmodelle. Im Handel rechneten vier von fünf Befragten mit einer steigenden Bedeutung digitaler Technologien im Laufe der nächsten fünf Jahre. Bei Dienstleistern ging fast jeder Zweite von einem deutlichen Bedeutungszuwachs aus, in der Industrie ist die Erwartung etwas geringer.

In unseren Beratungsprojekten oder auf Veranstaltungen mit Finanzierungspartnern stellen wir oftmals fest, dass sich viele Mittelständler damit schwertun, die mit dem digitalen Wandel verbundenen Chancen und Risiken für sich zu erkennen, zu nutzen und ihre Geschäftsmodelle anzupassen, um auch zukünftig wettbewerbsfähig zu bleiben. Häufig fehlt es an Personal oder es wird nicht der passende Einstieg in das Thema gefunden.

Gemeinsam mit Netzwerkpartnern haben wir daher ein modulares Vorgehen entwickelt, dessen erster Baustein der „Digital Health Check“ ist und unseren Kunden dabei helfen wird, ihre Wettbewerbsfähigkeit mithilfe zielgerichteter Maßnahmen durch den Einsatz neuer Technologien und Techniken zu sichern. Durch die enge Kooperation mit einer der

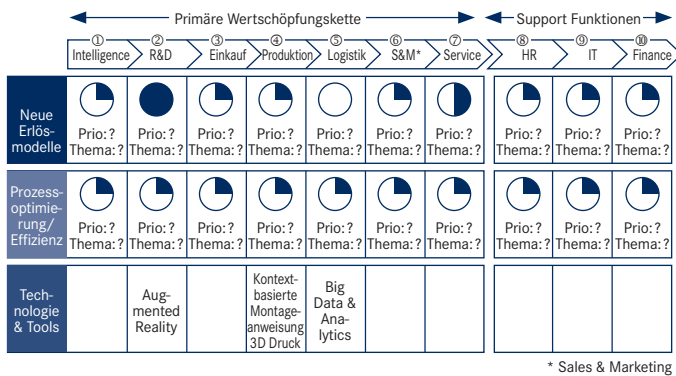
führenden Beratungsboutiquen mit den Schwerpunkten Digitalisierung und E-Commerce in der Produktentwicklung konnten wir bei der Entwicklung des Digital Health Check auf Erfahrungen aus mehreren hundert Restrukturierungs- und Digitalisierungsprojekten zurückgreifen und haben somit ein leistungsfähiges Beratungsangebot geschaffen.

Zielsetzung und Mehrwert des „Digital Health Check“

Der ständige Austausch zwischen Produktions- und Unternehmenseinheiten sowie mit den Lieferanten und Kunden verbessert die Produktivität eines Unternehmens. Daten und neuartige Technologien bieten die Möglichkeit, Geschäftsprozesse zu optimieren und zu erweitern sowie neuartige Produkte und Services zu entwickeln und anzubieten. Dagegen werden mit einem Teil der bestehenden Produkte und Dienstleistungen zukünftig keine Umsätze mehr erzielt, da sie von innovativen Ansätzen verdrängt werden. Durch die Erweiterung von analogen Produkten um digitale Dienste lassen sich vergleichbar große Mehrwerte zu einem Bruchteil der Gesamtkosten entwickeln.

Der Fokus unseres „Digital Health Check“ wurde aus diesen Gründen auf die Möglichkeiten zur Prozessoptimierung bzw. Effizienzsteigerung durch Digitalisierung einerseits sowie die Identifikation potenzieller neuer Erlösmodelle andererseits, gelegt. Da sich Geschäftsmodelle aus den Bereichen Handel, Industrie und Dienstleistungen wesentlich voneinander unterscheiden, haben wir drei – auf diese Bereiche angepasste – Vorgehensmodelle entwickelt. Wir sind innerhalb von zwei bis drei Tagen vor Ort dazu in der Lage, den digitalen Reifegrad Ihres Unternehmens im Wettbewerbsumfeld zu bestimmen und mehrwertstiftende Handlungsfelder umsetzungsorientiert aufzuzeigen. Auf dieser Basis können Sie Ihre digitale Transformation weiter vorantreiben, wobei wir Sie mit einem weitreichenden Netzwerk aus Digitalisierungsexperten gerne unterstützen.

Abb. 1: Schematisches Vorgehensmodell zur Ermittlung von Digitalisierungspotenzialen entlang der Wertschöpfungskette



Konzept und Vorgehensweise

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor im Zuge der strategischen Neuausrichtung liegt in der Einbindung der Organisation. Insofern haben wir bei der Entwicklung des „Digital Health Check“ auf zwei Punkte großen Wert gelegt: Erstens liefern wir Ergebnisse, die in der Organisation akzeptiert werden und zweitens leiten wir aus den Ergebnissen Maßnahmen ab, deren Umsetzung realistisch ist. Denn nicht jede technologische Möglichkeit sollte verfolgt werden, wenn Sie nicht zur Kultur des jeweiligen Unternehmens passt.

Im ersten Schritt wird die Unternehmensführung mithilfe von Fragebögen interviewt. Wertschöpfungsaktivitäten werden auf Digitalisierungspotenziale hin untersucht und die „digitale Realität“ des Unternehmens wird mit Best-Practice Organisationen verglichen. Hierbei ist ein Verständnis dafür notwendig, welche Aktivitäten im Unternehmen primär zu sehen und welche eher unterstützend einzuordnen sind, welche Technologien und Techniken zum Einsatz kommen und an welchen Stellen Schnittstellen bestehen, die aktiv gesteuert werden müssen. Auf diese Weise selektieren und priorisieren wir – gemeinsam mit Ihnen – Schwerpunktthemen und -bereiche, in denen potenzielle Handlungsfelder erkannt werden sollen.

Im zweiten Schritt werden gemeinsam mit den Fachbereichsverantwortlichen in den vorher festgelegten Schwerpunktbereichen die potenziellen Handlungsfelder herausgearbeitet und grob priorisiert. Ein Handlungsfeld für Industrieunternehmen könnte zum Beispiel die engere Vernetzung von Produktentwicklung und Produktion durch digitales Fehlertracking und automatisierte Rückmeldung von der Produktion an die Entwicklung oder die digitale Simulation von Fertigungsprozessen sein. Zur Effizienzsteigerung der Vertriebsaktivitäten könnte es beispielsweise von Vorteil sein, automatische Besucheridentifikationen und -segmentierungen für Websites einzurichten, um – anhand der gesammelten

Daten über die Besuchersegmente – diese Websites zu optimieren und die Nutzer zielgerichteter ansprechen zu können. Im Bereich der sekundären Aktivitäten könnte es zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit beispielweise notwendig sein, die kaufmännischen Prozesse durch z.B. Freigabe Workflows und Dokumentenmanagement weitreichend zu automatisieren.

Die Ergebnisse der beiden vorgenannten Schritte werden in einer Präsentation zusammengefasst, auf deren Basis das weitere Vorgehen durch das Management entschieden wird und mit der Maßnahmendetaillierung in den anzugehenden Handlungsfeldern begonnen werden kann.

Fazit

Entscheidend für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen wird in den kommenden Jahren sein, dass sie ihre Chancen durch die digitalen Technologien nutzen und ihre Geschäftsmodelle an die neuen Gegebenheiten anpassen. Für Kunden und Partner müssen Lösungen kreiert werden, die auf eine neue Weise Nutzen stiften und gleichzeitig eine Differenzierung gegenüber dem Wettbewerb ermöglichen. Gerade für den Mittelstand ist hierzu branchenübergreifendes Denken gefragt, es müssen neue Kooperationen eingegangen, Partner und Netzwerke weiterentwickelt und gepflegt werden. Durch unseren ganzheitlichen Ansatz und unsere starken Netzwerkpartner können wir Sie optimal auf diesem Weg unterstützen, sodass Sie auch zukünftig im Wettbewerb bestehen können und gut gerüstet für die kommenden Herausforderungen sind. Mit dem „Digital Health Check“ investieren Sie in Ihren Erfolg, erhalten eine Standortbestimmung für Ihr Unternehmen und einen ersten Leitfaden für Ihre digitale Zukunft.

Sprechen Sie uns an, gerne beantworten wir Ihre Fragen und unterbreiten Ihnen ein individuelles Angebot!

Harald Kam

Dipl.-Kfm.
Geschäftsführender Gesellschafter der
Buchalik Brömmekamp Unternehmensberatung

Schwerpunkte: Entwicklung ganzheitlicher Wertsteigerungs- und Restrukturierungslösungen, auch in Insolvenzsituationen, Begleitung von Transformationsprozessen, Projekt- und Programm-Management

Tel. 0211-82 89 77 0
harald.kam@buchalik-broemmekamp.de

