



econsor

Ideen  
Überlegen  
Verwirklichen

#Digitalisierung #Consulting #Workshop #Konzeption

# Digitalisierung mit Lichtgeschwindigkeit

Checkliste

## 7 Ansatzpunkte für Ihren Weg in die Digitalisierung

### So bereiten Sie sich vor

In deutschen Mittelstandsunternehmen herrscht momentan noch ein gravierendes Defizit, was den Ausbau der Digitalisierung anbelangt. Untersuchungen zeigen, dass nur ein Fünftel der Unternehmen als Vorbild und Wegbereiter gelten und hier die Industrie 4.0 schon Einzug gehalten hat. Zumindest die Hälfte hat mit der Umsetzung begonnen. Noch gut ein Drittel der Unternehmen weist ein absolutes Manko auf.

Die nachfolgenden Schritte zeigen Ihnen auf, wo Sie und Ihr Unternehmen im Digitalisierungsprozess stehen oder wo Ihre Strategie noch ausbaufähig ist.

Natürlich stehen wir Ihnen als Digitalisierungsprofis auch mit Rat und Tat zur Seite, wenn Sie unsicher sind, welche digitalen Technologien oder digitalen Kompetenzen bei Ihnen Vorrang haben oder schnellstmöglich umsetzbar sind.



## 1 Die Basis muss stimmen – ohne aktuelle Technik keine Digitalisierung

Stellen Sie sich zwei Tennisspieler vor. Der eine ist ein super Spieler, der andere nur durchschnittlich. Dem super Spieler geben Sie Flip-Flops und einen Schläger von 1960. Der durchschnittliche Spieler hat die modernste Ausrüstung. Wer gewinnt? Der super Spieler wird nicht den Hauch einer Chance haben

Zögern Sie Investitionen in neue IT oder auch in ein neues Content-Management-System nicht hinaus, denn diese Investitionen sind überlebenswichtig. Veraltete Technik und veraltete Frameworks in der Programmierung werden zum Problem. Gehen Sie die Themen „Big Data“ und den Motor der Digitalisierung „Cloud-Computing“ an. Sie werden die auf alle zukommenden Datenmengen nicht mehr im eigenen Unternehmen verarbeiten können und On-Demand-Serviceprozesse mit hochgradiger Standardisierung und Modularisierung nicht mehr bewältigen. Sie riskieren, den Anschluss zu verlieren.

## 2 Werden Sie von Ihrer Zielgruppe verstanden und verstehen Sie diese zu 100 %?

Ihr Wille, den Kunden glücklich zu machen, genügt heute nicht mehr. Sie müssen Ihre Kunden in der digitalen Welt genau kennen und hier eine Verbindung zu ihnen aufbauen. Im Internet ist der Anspruch, dass Ihre Kunden oder potenziellen Kunden Sie sofort und zu 100 % verstehen Erfolgsgrundlage – hier wird nicht mehr hinterfragt, sondern abgesprungen. Wenn Sie es nicht schaffen, dass Ihr Kunde sich sofort mit Ihren Angeboten identifiziert, haben Sie den Besucher umgehend verloren.

Noch dazu verändert sich die Kundenstruktur branchenübergreifend. Die Konsumenten sind anspruchsvoller, immer mobil, vernetzt und sind zum großen Teil vollständig transparent. Auch Ihre Zielgruppe zeigt ein viel differenzierteres und komplexeres Konsumverhalten am Markt. Die Goldene Mitte ist ein Relikt vergangener Tage.

Fragen Sie sich also: Wer sind meine Kunden, welche Motive haben sie und womit bietet man dem Kunden einen Mehrwert? Wie kann ich meine Kunden begeistern? Mit der Digitalisierung schreitet die Individualisierung massiv voran. Fahren Sie „Customer-First-Strategien“, die sie ganz nah an Ihr Klientel bringen kann. Nutzen Sie die für Sie relevanten Tools, um mit Ihren Kunden in Dialog zu treten und entwickeln Sie anhand dieser Überlegungen konkrete Maßnahmen, wie Ihr Kunde über die verschiedenen Touchpoints – vom Smartphone bis hin zum tatsächlichen Kauf – zielführend begleitet werden kann.

Um Ihre Zielgruppe noch genauer zu kennen ist es von Vorteil, Personas zu erschaffen und auszuarbeiten, um hier Voraussagen zu den digitalen Verhaltensweisen tätigen zu können. Durch Identifizierung von konkreten User Cases kommen Sie viel leichter von Ihrer Zielgruppe zur tatsächlichen „Buyer Persona“.



## 3 Fundament Ihres Auftritts in der digitalen Welt: Ihre Informationsarchitektur

Hier sind wir nun am wichtigsten und alles entscheidenden Punkt. Wo und wie findet der Nutzer die Informationen im Web? Wo sind die Benutzerschnittstellen? Erstellen Sie Punkt für Punkt Wireframes mit den genauen Bedürfnissen und Motiven der Zielgruppen. Wichtig ist hier auch, welche Inhalte erwartet die Zielgruppe an welcher Stelle? Wie und wo werden die Inhalte am besten wahrgenommen und somit präsentiert? Nach welchen Stichworten sucht die Zielgruppe und worauf reagiert sie? Legen Sie hier auch schon Ihre Keywords fest, damit Sie auch unter den relevanten Suchbegriffen gefunden werden, die dann aber auch an den richtigen Stellen positioniert werden müssen.

Kunden wollen einfache Prozesse und rasche Antworten. Machen Sie es Ihren Besuchern einfach und wählen Sie eine flache Informationsarchitektur, mit denen der Nutzer schnellstmöglich an den von ihm gewünschten Punkt kommt. Hier spielt die Usability in der Informationsarchitektur eine Rolle.

Die das komplette Unternehmen umfassende Informationsarchitektur verlangt nach einer aufgeschlossenen und zukunftsorientierten Geschäftsleitung und einem ebensolchen CIO (Chief Information Officer). Es gilt, neue Rahmenbedingungen mit einem serviceorientierten Ansatz für die Sicherheit und Integration von Daten und Informationen zu schaffen. Nur so kann geschäftliche Flexibilität und Innovationsfähigkeit eines Unternehmens gewahrt bleiben, digital ausgerichtete und somit erfolgreiche Entscheidungen getroffen werden.

## 4 Aufbrechen der Personalstrukturen

Es muss eine Kultur der Veränderung geschaffen und gelebt werden. Die Führungsebene ist gefragt.

Tatsächlich herrscht in Deutschland bezüglich der Digitalisierung Fachkräftemangel. Es fehlen Programmierer in den Unternehmen, die sich mit Industriethemen beschäftigen und Kooperationen vorantreiben. Abteilungen müssen übergreifend miteinander verbunden werden. Die IT muss mittlerweile eine Ahnung von der Kundenstruktur und der Vertrieb den gesamten Bestellablauf vor Augen haben und in Innovationsprozesse eingliedern.

Jeder im Unternehmen benötigt eine positive Einstellung zu völlig neuen Geschäftsmodellen. Betriebsrat wie auch alle Mitarbeiter müssen die Transformation durchlaufen. Entscheidend ist die Haltung der Mitarbeiter, wie sie mit Neuem umgehen, ob sie neugierig, offen und aufgeschlossen für Weiterbildungen sind. Für die Führungsebene heißt es, alle für den Wandel zu begeistern!



“Gehen Sie davon aus, dass der Begriff „Digitalisierung“ in ein paar Jahren nicht mehr verwendet wird, da digital dann selbstverständlich geworden ist.”

— Sebastian Kübler, Geschäftsführer econsor GmbH



## 5 Transformationsbereitschaft als Grundlage

Die Digitalisierung nimmt Einfluss auf Angebote, auf neue Produktionsverfahren, auf herrschende Geschäftsmodelle und auch auf Ihre Produkte. Ebenfalls bedarf Ihr Marketing einer ständigen Weiterentwicklung, da sich Schwerpunkte verlagern, die Zukunft ist komplexer als man denkt und verlangt nach einem stets wachen Auge, immer ausgerichtet auf den Kunden und seine momentanen Bedürfnisse.

Man muss nicht das Rad neu erfinden, aber wahrhaben, dass es in eine komplett andere Richtung rollt. Es geht um die Frage, wie anpassungsfähig Ihr Unternehmen in der zu erwartenden komplexen Zukunft ist. Und diese verlangt nach höchster und permanenter Flexibilität und Anpassungsbereitschaft.

## 6 Science Fiction im Jetzt und Hier

Falls Sie noch zögern, digitale Konzepte in Ihr Unternehmen zu integrieren - die Gegenwart hält schon vieles bereit, was über ein digitales Content-Marketing oder Wearables, die schon auf dem Weg zum Massenmedium sind, hinausgeht.

Die Apps werden schon von den Bots eingeholt, künstliche Intelligenz ist schon bei der Google Suchmaschine an der Tagesordnung, die ständig hinzulernt, was Ihren Kunden so gefällt. Wie lange wird es noch Taxi- und Busfahrer geben – Audi stellt den neuen A8 mit Level-3-Automation vor. M2M entwickelt sich weiter und Maschinen tauschen Informationen aus, 5G wird die Telekommunikation auf den nächsten Standard heben und Computer, die gefälschte Picassos besser und schneller erkennen als Experten sind inzwischen kein Thema alter Filme.

Fangen Sie an, den Kunden in den Mittelpunkt allen Denkens zu setzen und leben Sie „Service-tainment“. Bleiben Sie flexibel, innovativ und offen für eine Zukunft, in der derjenige am erfolgreichsten sein wird, der umgehend auf sich ändernde Kundenbedürfnisse eingehen kann.

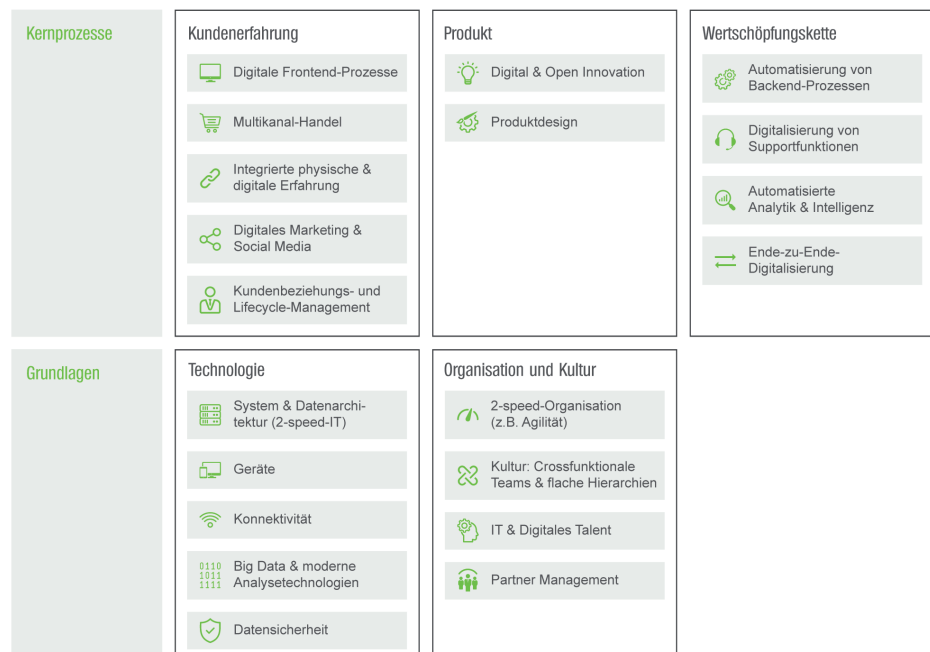


Abb.: Digitalisierung – Voraussetzungen und Prozesse



econsor

Ideen  
Überlegen  
Verwirklichen

## 7 Alle an einen Tisch und den Finger in die Wunde

Ein Workshop steht zwingend am Anfang einer jeden Neuausrichtung, um alle relevanten Abteilungen und deren Erwartungen und vor allem die Erwartungen Ihrer Kunden zu integrieren. Machen Sie eine Bestands- und eine Bedarfsanalyse, legen Sie gemeinsam Wireframes nach den Bedürfnissen Ihrer Zielgruppe und auch Ihrer Mitarbeiter fest.

Decken Sie alle Themen und Arbeitsvorgänge auf, in denen die Digitalisierung unweigerlich Einzug hält und seien Sie ehrlich mit Defiziten, die in Ihrem Unternehmen herrschen. Allerdings empfehlen wir dringend, jemanden hinzuzuziehen, der Erfahrungen mit Digitalisierungsprozessen ausweist, da Sie einen Moderator für den Workshop benötigen. In diesem Workshop sind Fragen zu klären, die Aufschluss geben, wo das Unternehmen aktuell steht und welche Möglichkeiten Ihnen tatsächlich zur Verfügung stehen.

Selbstverständlich helfen wir Ihnen, die Chancen Ihres Unternehmens auszuloten und zielgenau zu nutzen. Hierzu bieten wir Ihnen eine auf Erfahrung und neuesten Technologien basierende und branchenspezifische Beratung. Wir erarbeiten schon heute mit Ihnen Ihre Wachstumspotenziale und helfen Ihnen, diese auszuschöpfen.

Gerne beschreiten wir mit Ihnen den Weg in Ihre von Erfolg begleitete digitale Zukunft.

Sprechen Sie uns an:



### Unser Experte für Digitalisierung Ihr Ansprechpartner bei econsor

Sebastian Kübler, Geschäftsführer

07 11 / 46 05 89 – 51

sebastian.kuebler@econsor.de



econsor

Ideen  
Überlegen  
Verwirklichen

econsor GmbH Stuttgart

Villastraße 1  
70190 Stuttgart

Fon 07 11 / 46 05 89 - 50  
Fax 07 11 / 46 05 89 - 59

info@econsor.de  
www.econsor.de

econsor GmbH Ludwigsburg

Häldenfeld 4  
71723 Großbottwar

Fon 0 71 48 / 92 88 99 - 0  
Fax 0 71 48 / 92 88 99 - 9

info@econsor.de  
www.econsor.de

econsor GmbH Heilbronn

Bismarckstraße 6  
74072 Heilbronn

Fon 0 71 31 / 12 01 45 - 0  
Fax 0 71 31 / 12 01 45 - 9

info@econsor.de  
www.econsor.de

econsor GmbH Heidelberg

Turnerstraße 143  
69126 Heidelberg

Fon 0 62 21 / 32 18 86 – 0  
Fax 0 62 21 / 32 18 86 – 9

info@econsor.de  
www.econsor.de

Quellen:

Samulat, Peter (2017): Die Digitalisierung der Welt: Wie das Industrielle Internet der Dinge aus Produkten Services macht, 1. Auflage, Wiesbaden: Springer Fachmedien GmbH, 2017

Foth, Egmond (2016): Erfolgsfaktoren für eine digitale Zukunft: IT-Management in Zeiten der Digitalisierung und Industrie, 1. Auflage, Berlin: Springer-Verlag GmbH, 2016

Computerwoche (Hrsg.) (2017): Die Informationsarchitektur als Herzstück in der Digitalen Transformation, <https://www.computerwoche.de/a/die-informationsarchitektur-als-herzstueck-in-der-digitalen-transformation,3312919>, 14.10.2016, Aufgerufen am 02.12.2017