

Digitale Transformation:

Sieben Fragen, die sich jedes Unternehmen in
der Digitalisierung stellen sollte



1	Sieben Fragen, die sich jedes Unternehmen in der Digitalisierung stellen sollte	3
1.1	Habe ich die Digitalisierung in meiner IT Strategie etabliert?.....	3
1.2	Nutze ich effiziente Software?	3
1.3	Nutze ich meine Daten effektiv?	3
1.4	Ist mein Management fit für das digitale Zeitalter?	4
1.5	Kann mein Unternehmen von mehr Konnektivität profitieren?.....	4
1.6	Bietet die Digitalisierung / Globalisierung meinem Unternehmen Chancen bei der Internationalisierung?	4
1.7	Ist der Einsatz von Social Media für mich wichtig?.....	4

1 Sieben Fragen, die sich jedes Unternehmen in der Digitalisierung stellen sollte

1.1 Habe ich die Digitalisierung in meiner IT Strategie etabliert?

- Ist das technologische Wandel in der IT Strategie als Bestandteil aus der Unternehmensführung mit Leitplanken und Grundsatz – Vorgaben abgedeckt?
- Sind die „Leitplanken“ für die notwendige Agilität der IT, wie sie zeitgerecht technologische Optimierungen einsetzen kann, klar definiert?

1.2 Nutze ich effiziente Software?

- Haben meine Mitarbeiter mobil Zugriff auf notwendige Unternehmensdaten ev. aus dem CRM, ERP und Business Intelligence Systemen?
- Gibt es ein Software-Tool (*UCC Unified Communications & Collaboration) / zum Bsp. Skype for Business) mit dem die interne Kommunikation effizienter werden kann? *Der Begriff «Unified Communications» bedeutet übersetzt in etwa «integrierte Kommunikation». Collaboration bedeutet auf Deutsch «Zusammenarbeit». Der Begriff entstand in engem Zusammenhang mit der Verschmelzung von IT und Telefonie durch moderne VoIP- Lösungen. Eine vollumfassende UCC-Lösung berücksichtigt im Wesentlichen vier Komponenten: Medienintegration (Mitarbeiter kommunizieren über mehrere Kanäle wie Telefon oder Chat), Präsenzinformation (ist ein Mitarbeiter gerade telefonisch erreichbar?), Kontextintegration (zu einem eingehenden Anruf wird automatisch eine Kundenkartei geöffnet) und Kooperation (Fernfreigabe eines Bildschirms zum gemeinsamen Bearbeiten eines Briefes).
- Für welche Dinge wird im Unternehmen „nicht optimierte“ Software eingesetzt, zum Bsp. Microsoft Excel? Gibt es eine bessere Software?
- Gibt es On-Premise-Lösungen, die dynamisch aus einer Public Cloud bezogen werden könnten?
- Besteht eine klare Definition/Übersicht was zum Bsp. Business – Kritische, Wichtig- und „Nice to have“ Applikationen sind? (Risk – Management -> die Applikation und ihre Daten bestimmen dies Architektur und die Operation!)

1.3 Nutze ich meine Daten effektiv?

- Gibt es eine umfassende Analyse darüber, welche Daten bereits im Unternehmen anfallen und wie diese für Entscheidungen genutzt werden könnten?
- Gibt es eine Analyse darüber, welche Datenpunkte noch sinnvoll erfasst werden könnten – und welche Daten ausgetauscht werden?
- Ist es sinnvoll, Daten auszuwerten, die aktuell noch nicht ausgewertet werden? Braucht das Unternehmen dazu Big-Data-Analysten und Machine-Learning-Experten?

1.4 Ist mein Management fit für das digitale Zeitalter?

- Hat sich insbesondere das mittlere Management bereits mit Themen wie Digital Leadership und agilen Methoden der Führung auseinandergesetzt?
- Achten wir bei der Entwicklung von Produkten und Dienstleistungen genug auf das Kunden-Feedback? Ist der Einsatz von Fokus-Gruppen sinnvoll? Lassen sich bei der Entwicklung mehr Iterationen für Feedback einbauen?
- Versteht das Management die Dynamik der digitalen Ökonomie und kann mit Begriffen wie Netzwerkeffekt, Plattform und Tipping Point etwas anfangen, um die Entwicklung des Marktes besser zu verstehen?

1.5 Kann mein Unternehmen von mehr Konnektivität profitieren?

- Sind Produktionsanlagen vernetzt? Gibt es einen Plan dafür? Gibt es eine systematische Auseinandersetzung mit der Frage, welche IoT-Plattform für den Datenaustausch eingesetzt werden sollte?
- Sind meine Produktionsanlagen bereits durch einen digitalen Zwilling abgebildet?

1.6 Bietet die Digitalisierung / Globalisierung meinem Unternehmen Chancen bei der Internationalisierung?

- Gibt es eine mögliche Nachfrage nach meinem Produkt in boomenden Märkten wie China?
- Was ist der richtige Absatzkanal? Kenne ich die Möglichkeiten grosser chinesischer B2B-Plattformen wie Alibaba und B2C-Plattformen wie Wechat?

1.7 Ist der Einsatz von Social Media für mich wichtig?

- Wer ist die Zielgruppe auf Social Media? Kunden oder Mitarbeiter und Bewerber? Brauche ich zwei Social-Media-Auftritte?
- Sind meine Mitarbeiter mit den wichtigsten Social-Media-Regeln vertraut?

Zögern Sie nicht uns anzurufen um diese Fragen mit Fokus auf Ihr Unternehmen und Ihr Kerngeschäft anzuwenden und mit konkreten Massnahmen und Beispielen zu hinterlegen!

RR ICT-Consulting GmbH

Roger Rutishauser
Himmenreichstrasse 8
CH-8570 Weinfelden

+41 79 593 26 01
rr@ict-consulting.ch

www.ict-consulting.ch



Q4 2017