

News

November 2016



## FIT FÜR DIE DIGITALE TRANSFORMATION: UNTERNEHMERISCHE HERAUSFORDERUNGEN IM ZEITALTER DES TECHNOLOGISCHEN WANDELS

Im Zeitalter der digitalen Transformation müssen die Unternehmen nicht nur ihr Produktangebot, sondern auch ihre Geschäftsmodelle überdenken. Viele von ihnen betreten dabei Neuland, denn die Technologie dahinter ist nur die eine Seite des Wandels.

### Kritische Analyse des Geschäftsmodells

Der Wandel vom analogen zum digitalen Zeitalter verläuft rasant. Die Geschwindigkeit mit der junge Firmen mit neuen Geschäftsmodellen auf den Markt drängen, verlangt ein Umdenken und Neuerfinden vieler etablierter Unternehmen. Sie müssen vor allem schneller werden und ihre traditionellen Arbeits- und Denkweisen hinterfragen, während sie ihre langjährige Erfahrung weiterhin nutzen. Voraussetzung für eine erfolgreiche digitale Transformation ist eine digitale Strategie, die den Bezugsrahmen für alle Geschäftsbereiche abgibt. Die Zielsetzungen müssen stimmig sein und klar kommuniziert werden. Nur wenn diese Unternehmensmission vom Top-Management gefordert und gefördert wird, kann eine digitale Kultur entstehen.

### Flache Hierarchien und risikobereites Experimentieren

Eine digitale Kultur braucht agiles Arbeiten und schnelle Entscheidungen. Das gelingt am besten mit flachen Hierarchien und transparenter Kommunikation. Innovative Produkte setzen eine erhöhte Risikobereitschaft von Führungskräften und Mitarbeitern voraus. Ausprobieren und Lernen sollten deshalb ermutigt werden. Statt Arbeiten in abgeschotteten Silos gilt es bereichsübergreifende Projekte und Arbeitsgruppen zu fördern. Eine erfolgreiche digitale Kultur braucht auch neue Formen der Arbeitsplatzgestaltung und die Mobilisierung der Mitarbeiter.

### Kundenorientierung entscheidet

Die wichtigsten Treiber für profitable Wertschöpfung sind Marketing und Sales in Verbindung mit einem umfassenden Kundenbeziehungsmanagement. Der Kunde muss

noch stärker in den Mittelpunkt gestellt werden, denn er wird in der neuen digitalen Welt von immer mehr Mitbewerbern umworben. Um in dieser Situation die Aufmerksamkeit des einzelnen Kunden zu gewinnen, ist es wichtig, sein Verhalten und sein Geschäftsmodell zu verstehen und ihn mit exakt passenden Produkten und Dienstleistungen zu überzeugen. So gelingt es, die Filtermechanismen des Kunden zu durchdringen und eine dauerhafte, emotional basierte Geschäftsbeziehung aufzubauen.

### Aktivieren Sie Ihre Mitarbeiter und die Organisation

Die neue Unternehmenswelt erfordert neue Qualifikationen von Mitarbeitern und Führungskräften. Ihre Fähigkeiten müssen um spezielle digitale Kenntnisse erweitert werden, insbesondere in den Bereichen technisches Verständnis, Projektmanagement und Marketing. Um das leisten zu können muss eine Organisation über eine kritische Masse an digitalen Talenten verfügen; das heißt, es muss eine Qualifizierungsinitiative aufgesetzt werden. Das Unternehmen der Zukunft muss die Qualifikation, Service- und Innovationsorientierung der Beschäftigten systematisch steigern um mehr Wettbewerbsfähigkeit, Agilität und Unternehmertum zu erzielen. Für die Firmen ist es entscheidend, die kritischen Erfolgsfaktoren dieser Transformation zu verstehen und die Kernkompetenzen ihrer Organisation mit den vorhandenen digitalen Möglichkeiten so zu kombinieren, dass neue Geschäftsfelder und Produkte entstehen.

Die MFB Experten kennen die Anforderungen und unterstützen Sie gerne auf dem Weg des technologischen Wandels. Wir helfen unseren Klienten ihr Geschäftsmodell in der digitalen Welt erfolgreich zu kapitalisieren und den digitalen Wandel ihrer Unternehmen sowie die Implementierung der notwendigen Prozesse erfolgreich zu meistern.

**MFB Resultants – Wir liefern Resultate.**