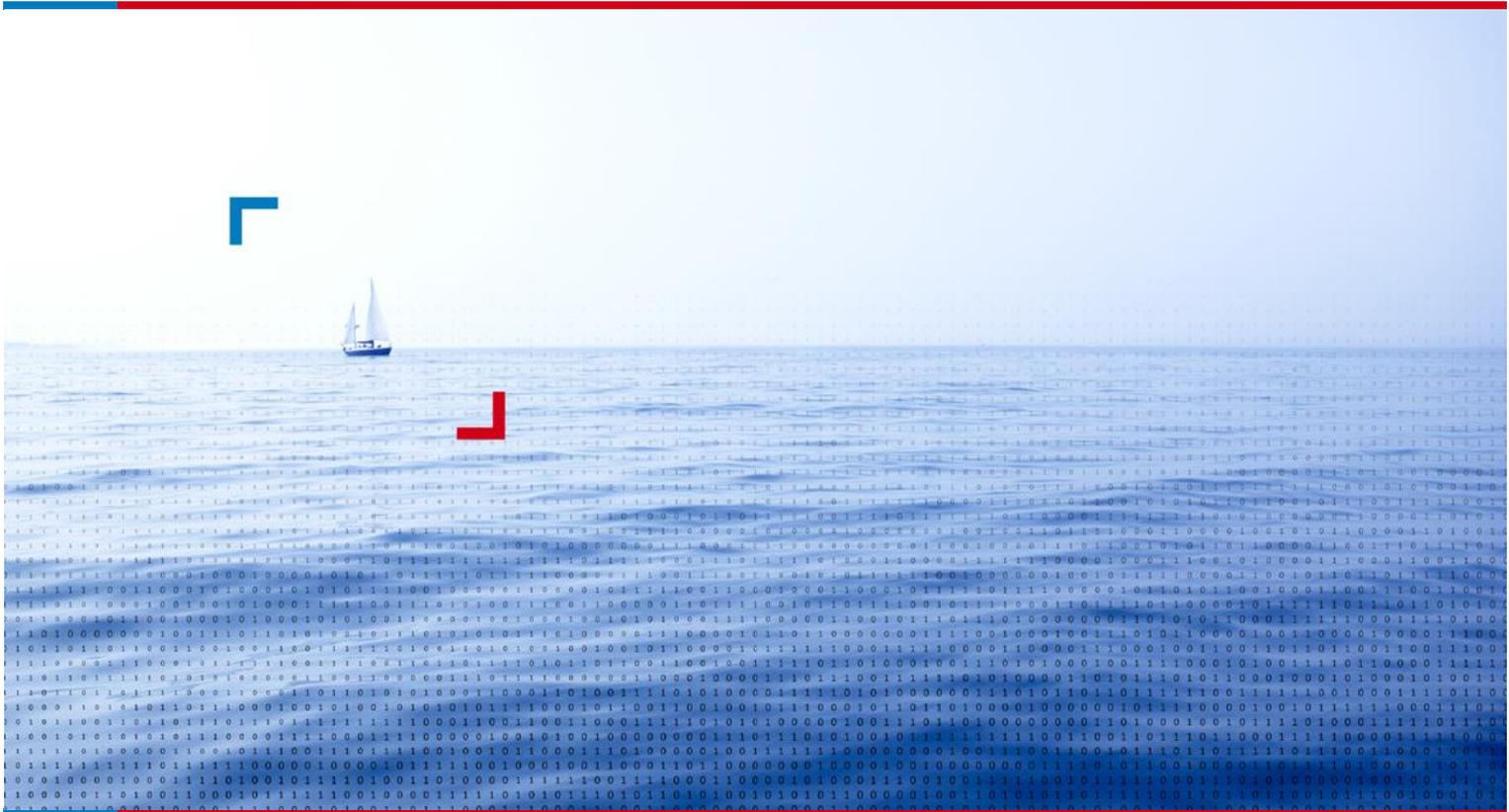


Master the Challenge of Digital Business Transformation

Strategie zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und der Digital Business Excellence



	identify	innovate	implement
define business scope	■	■	■
increase performance	■	■	■
utilize technology	■	■	■

Innovation und digitale Transformation

Der Megatrend der Digitalisierung bietet spätestens seit den 1990-er-Jahren – seit der Kommerzialisierung des Internets – gewaltige Chancen aber auch Herausforderungen für Unternehmen und Verwaltungen.

Jeder hat Zugriff auf die Ressourcen und Fähigkeiten fast der ganzen Welt. Durch den Abbau der Handelsbeschränkungen in den letzten Dekaden hat eine zweite Globalisierung eingesetzt, die Schritt für Schritt fast Jede/n betrifft.

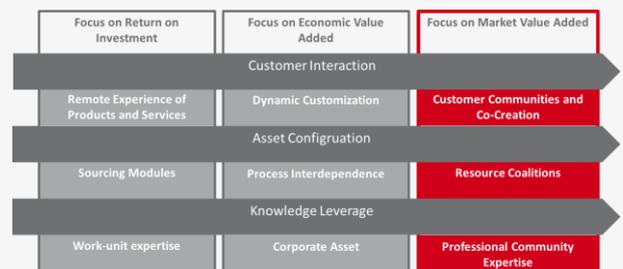
Es gilt deshalb immer mehr: Wer die Information beherrscht, beherrscht die Wertschöpfung, denn die nötigen Ressourcen und Fähigkeiten können dann problemlos erschlossen werden.

Unternehmen wie Nike, Dell aber auch kleinere Firmen zeigen eindrücklich, wie durch systematisches Informationsmanagement und die Bildung überlegener Geschäftsprozesse Marktanteile gewonnen werden.

Paradigmen der digitalen Welt

Um von der Digitalisierung und Globalisierung zu profitieren, lohnt es sich, konsequent den Wert für die Zielgruppen ins Zentrum der Strategien zu stellen, und die dazu nötigen Fähigkeiten und Aufgaben zu erkennen.

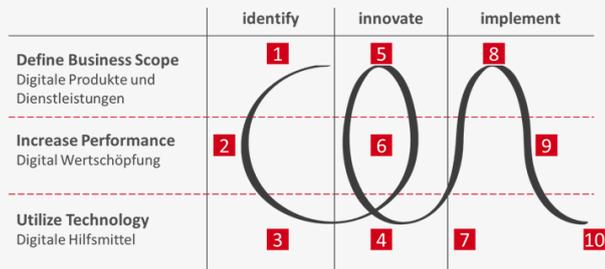
Kunden wollen sich z.B. nicht an Öffnungszeiten halten. Wie gut können sich die Kunden auch ausserhalb Ihrer Öffnungszeiten an Ihren Leistungen selbst bedienen? Wie gut wissen Sie darüber Bescheid, wie Ihre Leistungen bei den Kunden verwendet werden, und haben Sie alle Möglichkeiten ausgeschöpft, um ihren Kunden noch mehr Nutzen zu stiften? Verfügen Sie über das beste Know-how für all Ihre Aufgaben, und haben Sie alle Möglichkeiten ausgeschöpft, um an dieses Know-how flexibel und schnell heranzukommen, wenn Sie es wirklich brauchen?



Die 3 Dimensionen der Digital Business Excellence, Boston University, Vekat N. Venkatraman.

Unsere Vorgehen

Seit 2000 entwickelt sieber&partners zusammen mit ihren Kunden neue Geschäftsmodelle, entwickelt Serviceleistungen und Produktstrategien, optimiert die Geschäftsprozesse und hilft, diese Innovationen umzusetzen. Aus dieser jahrelangen Erfahrung haben wir ein Vorgehensmodell entwickelt, das aus drei Phasen besteht:



Vorgehensmodell zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit

Phase 1 – identify:

1. Analyse der Geschäftsleistungen
2. Analyse der Wertschöpfung und des Kundennutzens
3. Analyse der digitalen Hilfsmittel

Phase 2 – innovate:

4. Chancenentwicklung aus den ICT-Trends wie Big Data, Sharing Economy, Blockchain, Internet of Things, Augmented Reality, Industrie 4.0, urban manufacturing (je nach Branche).
5. Chancenentwicklung aus den Business-Trends: Market Based View zur Entwicklung der Geschäftsmodelle und Geschäftsprozesse.
6. Chancenentwicklung aus der Wertschöpfungsbetrachtung: Resource Based View zur Entwicklung der Geschäftsmodelle und Geschäftsprozesse.

Phase 3 – implement:

7. Abstimmung zwischen den Unternehmensebenen, Gap-Analyse, Szenarienentwicklung für den optimalen Kundennutzen
8. Auswahl des Umsetzungsszenarios
9. Ausarbeiten des gewählten Szenarios
10. Formulierung der Strategie und der Umsetzungsroadmap

Kursangebot

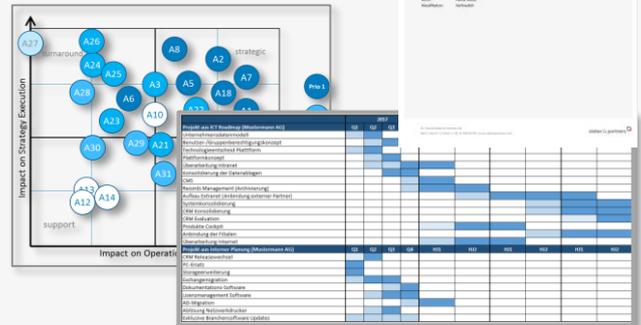
Als Alternative zu einem Projekt bieten wir einen Kurs an.

- Dauer: 2 bis 3 Tage je nach Ausgangslage
- Teilnehmer/innen: 5 bis 15 Teilnehmer/innen; max. 2 Führungsebenen

Nach diesem Kurs sind Sie in der Lage, Potenziale der Digitalisierung für Ihr Unternehmen zu entdecken, Ideen zu entwickeln, wie Sie diese Potenziale realisieren könnten und die nächsten Umsetzungsschritte zu planen.

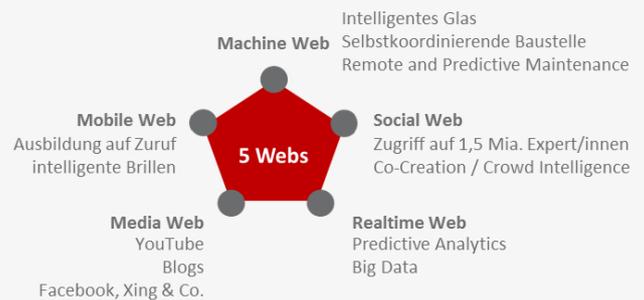
Die konkreten Ergebnisse

Mit diesem Vorgehen entwickeln wir mit unseren Kunden die Strategie zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und der Digital Business Excellence. Zudem entwickeln wir die Roadmap zur Umsetzung der Strategie.



Die Modelle und Methoden

Neben den üblichen Methoden wie Business Model Canvas, Strategie-Portfolio-Analysen, Marktkräfte etc. arbeiten wir mit den Methoden unserer Forschungspartner von der University of Boston und der Universität Bern. Zudem nutzen wir Methoden aus dem Change-Management, weil an der «true innovation» Menschen beteiligt sind.



5 Webs, Boston University, Venkat N. Venkatraman

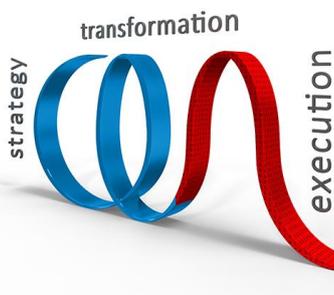
Referenzen und Kontakt

Für ein unverbindliches Gespräch melden Sie sich gerne jederzeit. Weitere Unterlagen zu den Methoden stellen wir Ihnen gerne auf Anfrage zu.



Dr. Pascal Sieber
Transformation Consultant
Member of the Board

T +41 31 566 93 00
M +41 78 777 11 11
pascal.sieber@
sieberpartners.com



sieber & partners

Wir begleiten Sie und Ihr Unternehmen in der digitalen Welt. Als unabhängiger Unternehmensberater und ICT-Spezialist entwickeln wir innovative Strategien für die Transformation Ihres Geschäftsmodells und Ihrer Geschäftsprozesse. Dabei stehen wir von der ersten Idee bis zur erfolgreichen Umsetzung auf Ihrer Seite und setzen uns für Ihren Erfolg ein, mit individuellen Massnahmen und auf jeder Unternehmensebene.

Dr. Pascal Sieber & Partners AG
Bern | Zürich | Triesen (Li), T +41 31 566 93 00, www.sieberpartners.ch