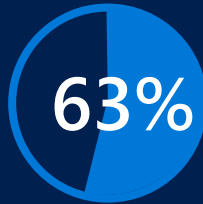


Wie beginnen Sie mit der Evaluation Ihrer digitalen Möglichkeiten? Wir zeigen es Ihnen in 7 einfachen Schritten.

7-Schritte-Guide:

Die richtige Strategie für Ihren digitalen Wandel

Wandel gestalten



Die zunehmende Digitalisierung wird von 63% im Mittelstand bisher eher vernachlässigt*

Die Welt hat sich verändert – und sie verändert sich immer weiter. Dass wir Umstellungen allgemein erst einmal ablehnen, liegt in unserer Natur. Gleichzeitig sind sie es, die uns enorme Chancen bieten.

So spielt der digitale Wandel eine wichtige Rolle bei der Entwicklung von neuen Geschäftsmodellen, genauso wie bei der Entstehung von neuen Wirtschaftsnationen. Doch wo stehen wir in Deutschland? Wo befindet sich die deutsche Wirtschaft und wo der Mittelstand?

Laut einer Commerzbank-Studie erkennen mittelständische Unternehmer und Unternehmerinnen die zunehmende Bedeutung der Digitalisierung. 63% aller 4000 Befragten geben aber an, dass die Digitalisierung „eher vernachlässigt“ wird. Und nachlässig gehen wir oft mit Dingen um, die eigentlich von größter Bedeutung sind. Wir alle kennen dieses Phänomen:

Wo es zum Beispiel im Privaten unsere Gesundheit ist, der wir oft wenig Beachtung schenken, können es im Unternehmen Prozesse, Zulieferer oder Kunden sein. Doch genau hier setzt der digitale Wandel an.

Digitalisierung ist mehr als ein kurzlebiger Trend, und mehr als ein einmaliges Projekt innerhalb eines Unternehmens – Digitalisierung ist eine kontinuierliche Veränderung.

Das zeigt sich z. B. in Produktionsabläufen, in der internen Zusammenarbeit als auch in der Zusammenarbeit mit Kunden und Partnern.

Welchen Nutzen bringt die Digitalisierung branchenübergreifend mit sich? Über folgende Punkte sind sich diejenigen einig, die sich bereits mit dem Thema auseinandergesetzt haben – auch wenn Bedeutung und Nutzen von Branche zu Branche unterschiedlich ausfallen können.

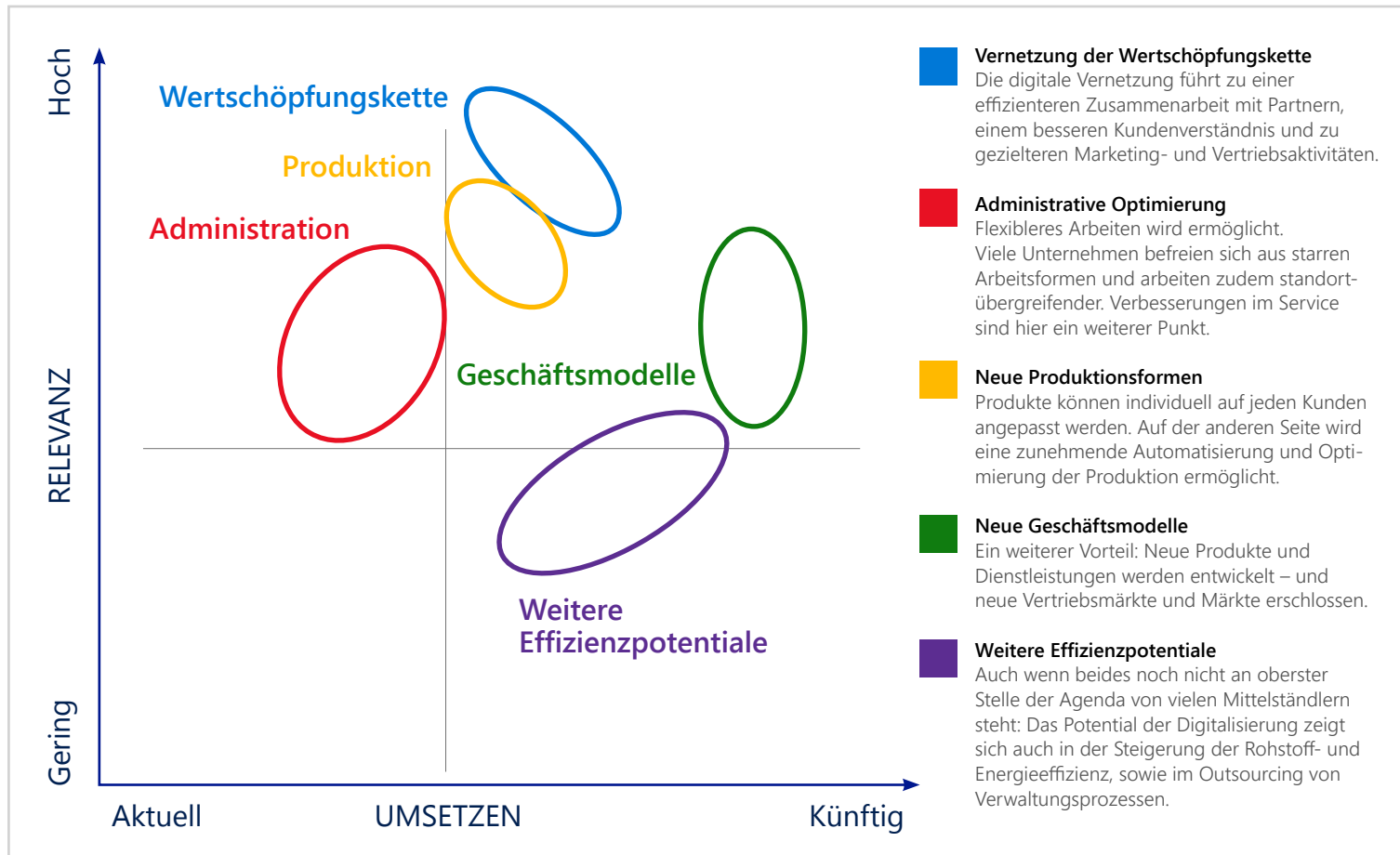
Digitalisierung bedeutet auch, den Geschäftserfolg und die Konkurrenzfähigkeit Ihres Unternehmens sicherzustellen. Dabei müssen Erfordernisse des Marktes genauso miteinbezogen werden wie Geschäftsziele und die Wünsche von Mitarbeitern, Partnern und Kunden.

Was müssen Unternehmen, konkret Ihres, nun beachten, wenn es um die Digitalisierung geht? Eine Evaluation der digitalen Möglichkeiten unter Berücksichtigung der wesentlichen Erfolgsfaktoren Ihres Unternehmens ist die Basis für Ihre Digitalisierungsstrategie.

Natürlich kann es sein, dass Sie nach der Evaluation kein Potential für Ihr Unternehmen sehen. Trotzdem ist es wichtig, Ihre Bewertung regelmäßig zu wiederholen – denn was heute nicht relevant für Ihr Unternehmen ist, kann übermorgen von hoher Bedeutung sein.

* Quelle: Studie „Management im Wandel: digitaler, effizienter, flexibler!“

Landkarte der digitalen Möglichkeiten*



Es gibt deutliche Anzeichen dafür, dass die Digitalisierung im Mittelstand angekommen ist. Zu diesem Ergebnis gelangt die Studie „Unternehmerperspektiven“ der Commerzbank, für die TNS Infratest im Frühjahr 2015 rund 4.000 Führungskräfte aus mittelständischen Unternehmen befragte.

Die Studie nennt eine Reihe von Handlungsoptionen, die die befragten Führungskräfte für sehr relevant halten. Die Autoren der Umfrage haben nicht nur diese Möglichkeiten auf der Landkarte der digitalen Möglichkeiten verortet – dort ist außerdem erkennbar, ob die Befragten die Potentiale schon jetzt oder erst in Zukunft ausschöpfen wollen.

Die Landkarte der digitalen Möglichkeiten zeigt:

Viele der befragten Entscheider haben bereits die Tragweite der Digitalisierung erkannt. Sie sehen es durchaus als wichtig an, völlig neue Produkte zu entwickeln – oder über neue Vertriebswege nachzudenken, die zu neuen Geschäftsmodellen führen können. Für die Unternehmer liegt diese Option allerdings in der Zukunft.

* Quelle: Studie „Management im Wandel: digitaler, effizienter, flexibler!“



„Wenn der Wind des Wandels weht,
bauen die einen Schutzmauern –
die anderen Windmühlen.“

Chinesisches Sprichwort

Mit blindem Aktionismus war noch nie jemand gut beraten. Wer mit einem Vorzeigeprojekt oder Teillösungen lediglich ein Häkchen hinter seine digitale Agenda setzt, um sein Gewissen zu beruhigen, denkt zu kurzfristig. Es lohnt sich also, Zeit zu investieren – um dann, mittels einer ausgereiften Strategie, einen grundsätzlichen Kurs im derzeitigen Strukturwandel zu bestimmen.

1

Verantwortlichkeiten bestimmen

Wer ist für die Digitalisierungsstrategie und für den Geschäftserfolg Ihres Unternehmens zuständig?

An erster Stelle ist es die Geschäftsführung, die für beides zuständig ist. Sie bestimmt, welche Erfolgsfaktoren wichtig für Ihr Unternehmen sind und wie man in diese investiert.

Allgemein gilt: Die Unternehmensleitung ist in der Verantwortung, da sie über den Geschäftserfolg bestimmt und die Erfolgsfaktoren des Unternehmens kennt. Führungskräfte müssen zudem ein grundlegendes Verständnis für den digitalen Wandel mitbringen.

Digitalisierung beschränkt sich nicht nur auf die Einführung von moderner Technologie, sondern ermöglicht auch einen kulturellen Wandel im Unternehmen.

Doch es gibt eine Herausforderung, die digitale Technologien mit sich bringen: ihre schnelle Entwicklung – überall auf der Welt. Das alles ist komplex und für den einzelnen Unternehmer und Manager schwer zu erfassen. Deshalb sind sie einmal mehr gefordert, wenn es darum geht, Fachabteilungen (nicht nur die IT-Abteilung!) und Anwender hinzuzuziehen und richtige Entscheidungen zu treffen.

Das erfordert nicht nur Offenheit, sondern auch ein Umdenken im Führungsverhalten, und das Verständnis für moderne Arbeits- und Produktionsprozesse.

VERANTWORTUNG



Unternehmer, Geschäftsleitung

ZUARBEIT, BERATUNG



Digitalisierungsteam

BERATUNG



externe Strategieberatung
(Technologie + Arbeitsplatz + Mitarbeiter)

2

Wesentliche Erfolgsfaktoren bestimmen

Welche Größen spielen eine entscheidende Rolle für Ihr Unternehmen?

Digitalisierung ist kein Selbstzweck – es geht darum, die wesentlichen Erfolgsfaktoren des Unternehmens zu unterstützen. Gerade hier haben kleine und mittlere Unternehmen gegenüber Großunternehmen Vorteile, da sie schneller agieren können. Die Erarbeitung und Herausstellung von Erfolgsfaktoren, die durch Digitalisierung unterstützt werden, beeinflusst langfristig den Erfolg oder Misserfolg eines Unternehmens.

Qualität und Innovation eines Produktes oder einer Dienstleistung

Zusammenarbeit mit Partnern und Kooperationen

Nähe und Zugang zum Kunden und Wissen um dessen Bedürfnisse

Automatisieren und Optimieren von Produktionsabläufen und Wartung

Organisation und Kultur des Unternehmens

3

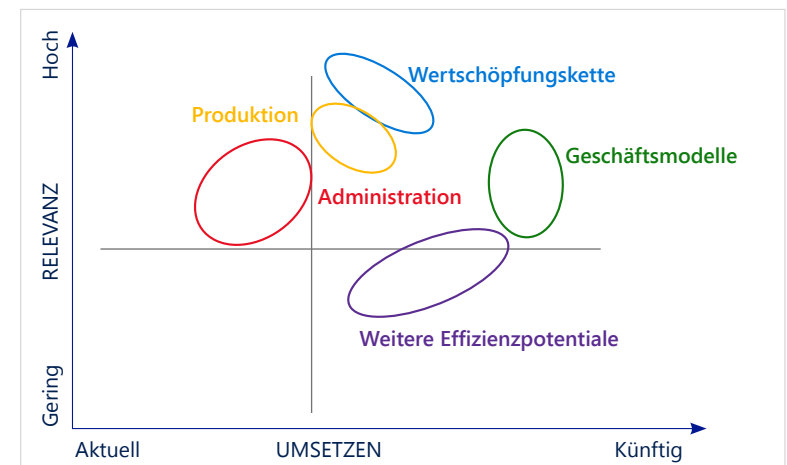
Motivatoren von Digitalisierung analysieren und bestimmen

Welche internen und externen Motivatoren gibt es?

Ein Punkt, der sowohl intern als auch extern von Bedeutung ist: die Zusammenarbeit zwischen Zulieferer, Dienstleister und Abnehmer. Um diese Zusammenarbeit effizienter zu gestalten, muss sie den inneren und äußeren Anforderungen gerecht werden.

Im Folgenden sehen Sie die internen und externen Anforderungen im Überblick:

INTERN	EXTERN
Optimierung der Kostenstruktur und Rentabilität des Unternehmens	Anforderungen von Kunden, Partnern, Lieferanten oder Arbeitnehmern
Eröffnung neuer Geschäftsbereiche oder Geschäftsstellen	Veränderungen des Marktes und Wettbewerbsumfeldes
Verbesserung von Produkten, Dienstleistungen oder Services	Regulatorische Vorgaben



4

Rahmenbedingungen bestimmen

Welche Anforderungen und Entscheidungskriterien treten bezüglich der definierten Rahmenbedingungen auf?

ADMINISTRATION UND BEDIENUNG

Administration: Eine Verwaltung von Cloud-Services kann eine Herausforderung sein. So kann es Probleme mit einer unübersichtlichen Anzahl externer Anwendungen geben, wenn der Nutzer z. B. unterschiedliche Login-Daten über verschiedene Programme hinweg verwendet. Außerdem können Kosten auftreten, wenn ein Cloud-Abonnement ungenutzt bleibt.

Bedienung: Für E-Mails das eine Programm, für CRM ein anderes – und dann gibt es auch noch Video-Voice-Calling: Viele unterschiedliche Anwendungen erhöhen nicht nur den administrativen

Aufwand, sondern überfordern außerdem den Benutzer.

Hier ist es sinnvoll zu prüfen, welche Programme vom gleichen Anbieter bezogen werden können – denn eine einheitliche Benutzerführung erhöht die Akzeptanz, da sie den Umgang mit neuen Anwendungen erleichtert.

Das ist aber nicht alles: Der Schulungsaufwand ist deutlich geringer. Und jemand, der sich mit Microsoft Office-Programmen auskennt, wird sich auch im CRM-System des gleichen Anbieters zurechtfinden.

INFORMATIONSVERFÜGBARKEIT ÜBERALL

? Wie notwendig ist es, dass Informationen auf allen Geräten und Plattformen verfügbar sind?

? Bietet ein Anbieter Apps auf allen Geräten an?

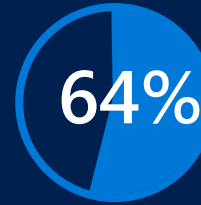
Informationsverfügbarkeit bedeutet nicht nur, immer Zugriff darauf zu haben – sie bedeutet auch, diese Informationen entsprechend selbst erfassen zu können.

? Brauchen Sie eine Lösung, die eine funktionssensitive Darstellung anbietet, damit ein Sales-Mitarbeiter automatisch einen anderen Blick auf die Daten hat als ein Controller?

? Wie wichtig ist es, dass Daten auch offline auf den Geräten lokal gespeichert und synchronisiert werden können?

4

Rahmenbedingungen bestimmen



Innovationen schützen.
64% vertrauen nur einer Cloud mit Standort in Deutschland*

SICHERHEIT UND DATENSCHUTZ

Sie wollen Ihre Daten oder Anwendungen zukünftig einem Cloud-Anbieter anvertrauen, oder tun das bereits? Dann ist es wichtig, dass Sie folgende Punkte in Ihre Überlegungen miteinbeziehen und als Auswahlkriterien festlegen.

Kriterien aus Unternehmer-Sicht (intern):

- ? Welche Daten oder Prozesse sollen und können ausgelagert werden und welche nicht?
- ? Welche Technologie wollen Sie einsetzen?
- ? Von wo und auf welchen Geräten sollen Daten verarbeitet werden können?

Kriterien aus Anbieter-Sicht (extern): Standort der Daten

- ? Wo sind die Standorte der Rechenzentren und welche Gerichtsbarkeit wird zugrunde gelegt?
- ? Georedundanz: Gibt es eine Echtzeit-spiegelung der Daten zwischen unterschiedlichen Standorten?
- ? Werden hybride Anwendungsmodelle unterstützt?

Know-how & Zertifizierungen

- ? Ist Transparenz über Produkte und Dienstleistungen in den Bereichen Datenschutz und Datensicherheit vorhanden?

- ? Welche Zertifizierungen kann der Anbieter nachweisen?
- ? Welche Anforderungen haben Sie an den Support des Anbieters?

Referenzen und Reputation

- ? Welchen Ruf hat der Anbieter und welche Position hat er am Markt?
- ? Wie sind die Service Level Agreements des Anbieters?

FLEXIBILITÄT DER INFRASTRUKTUR

- ? Wollen Sie bestehende Systeme beibehalten und durch Cloud-Angebote ergänzen? (hybride Szenarien)?
- ? Gibt es Anforderungen an temporär benötigte Ressourcen – um Tagesspitzen auszugleichen, für Highperforming-Computing oder um im Saison- und Projektgeschäft flexibel reagieren zu können?
- ? Haben Sie spezielle Anforderungen an die Rück- oder Überführung von Daten? Wie sollen diese geregelt sein?

* Quelle: Techconsult Research April 2016 Cloud in Deutschland

5

Digitalisierungsteam bilden und einsetzen



Wie wird Ihre Expertengruppe aufgestellt sein?

Mit dem Ermitteln des

Wozu
(▶ **Geschäftserfolg**), des

Was
(▶ **Motivatoren**) und des

Worauf
(▶ **Rahmenbedingungen**)

wird die Digitalisierungsstrategie nun konkreter.

Und wo bisher nur eine kleine Gruppe involviert war – mit der vollen Verantwortung bei der Geschäftsleitung – kann diese Verantwortung jetzt geteilt werden.

Bestenfalls wird nun ein interdisziplinär besetztes Digitalisierungsteam gebildet, bestehend aus den Bereichs- und Abteilungsleitern, dem Betriebsrat, sowie allen relevanten Mitarbeitern. Schließlich liegt die Administration und Prozessbedienung im Aufgabenbereich der Fachabteilungen.

Tipp: Entwickeln Sie digitale Lösungen gemeinsam mit Kunden, Partnern und Zulieferern und binden Sie diese Gruppen in Ihre Geschäftsprozesse ein. So profitieren Sie gegenseitig von digitalen Erfahrungen. Schaffen Sie dafür entsprechende Schnittstellen.

6

Aus Motivatoren und Rahmenbedingungen Lösungen ableiten

Im vorherigen Schritt haben Sie die jeweiligen Rahmenbedingungen geklärt. Jetzt schauen wir uns an, mit welchen Lösungen sich die einzelnen Motivatoren erreichen lassen:

Für die effizientere Zusammenarbeit zwischen Zulieferern, Dienstleistern und Abnehmern liefern **Enterprise Resource Planing (ERP)-Lösungen** eine optimale Plattform für Ihr Unternehmen.

Mit einer **intelligenten CRM-Business-Lösung** stellen Sie die Weichen für ein verbessertes Markt- und Kundenverständnis und für den Bereich Marketing und Vertrieb.

Business Intelligence (BI)-Tools ermöglichen es Ihnen, aus einer Vielzahl von eigenen Daten wichtige Rückschlüsse auf Ihr Unternehmen zu gewinnen. Sie helfen Ihnen aber auch, ein tieferes Verständnis von Märkten und Kunden sowie für die Bereiche Marketing und Vertrieb gewinnen zu können.

Produktivitätslösungen unterstützen Mitarbeiter nicht nur dabei, tägliche Büroarbeiten zu erledigen. Sie helfen außerdem, sich besser zu vernetzen und vorhandenes Wissen im Arbeitsprozess unkompliziert teilen und nutzen zu können. Gerade cloudbasierte Productivity-Lösungen erlauben es

Unternehmen, moderne Arbeitsweisen und Arbeitsplatzmodelle einzuführen.

Infrastruktur ist ein weites Feld: Dabei geht es von der Erschließung neuer Wege über die Verschlankeung Ihrer Administration bis hin zur Vernetzung von Standorten.

Und für all das steht Ihnen eine weitere Anwendung zur Verfügung: **IaaS, Infrastructure-as-a-Service** – eine sofort nutzbare Computinginfrastruktur, die über das Internet bereitgestellt und verwaltet wird.

Welche Anwendungen bieten sich hier an?

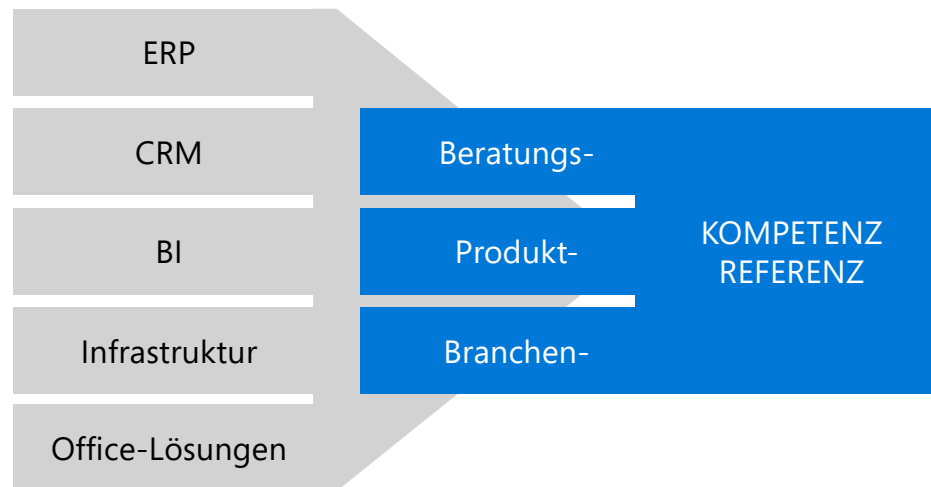


7

Auswahl von passenden Produkten und Partnern

Für welche entscheiden Sie sich?

Der richtige Partner ist entscheidend, und viele Unternehmen arbeiten bereits mit einem IT-Partner zusammen. Dieser kann Sie bei der Suche nach der geeigneten Lösung unterstützen. Mit welchem Partner Sie auch zusammenarbeiten wollen: Kompetenz und idealerweise Partner-Referenzen sollten an dieser Stelle wichtige Auswahlkriterien sein.



Bei der Digitalisierung sind Offenheit für neue Technologien und ein fundiertes Verständnis für die Prozesse eines Unternehmens gefragt – und zwar auf Seiten des Kunden als auch auf Seiten des Partners.

Denn nur mit den richtigen Kompetenzen lassen sich Schlüsse ziehen und Ansätze verfolgen, und nur so kann der Grundstein für den langfristigen Erfolg eines Projektes gelegt werden.

7

ERP- UND CRM-UNTERNEHMENSLÖSUNGEN

Intelligente Businesslösungen wie Enterprise Resource Planning (ERP) und Customer Relationship Management (CRM) von Microsoft sind unter Dynamics 365 für Kunden verfügbar.

Weitere Informationen unter: <https://www.microsoft.com/de-de/dynamics365>

Kostenlose eBooks und Videos unter:
<https://www.microsoft.com/de-de/dynamics365/resources>

BI – BESSERE ENTSCHEIDUNGEN BERUHEN AUF DATENANALYSEN

Microsoft Power BI ist eine Zusammenstellung von Tools zum Analysieren von Geschäftsdaten und zum Teilen von Erkenntnissen. Überwachen Sie Ihr Geschäft und verschaffen Sie sich auf allen Geräten mit detaillierten Dashboards schnelle Antworten.

Weitere Informationen unter: <https://powerbi.microsoft.com/de-de>

Eine kostenlose Dokumentation zu Power BI unter:
<https://powerbi.microsoft.com/de-de/documentation/powerbi-service-get-started/>

Power BI in der Microsoft Cloud Deutschland unter: <https://powerbi.microsoft.com/de-de/power-bi-germany>

7

INFRASTRUKTUR AUS DER CLOUD

Eine Vielzahl von IT-Infrastruktur-Leistungen wie Rechenleistung, Speicherung, Netzwerktechnologie, Anwendungen und vieles mehr bietet Microsoft Azure. Microsoft Azure ist eine Sammlung integrierter Dienste, die ständig erweitert wird. Damit lassen sich zum Beispiel lokale und cloudbasierte Systeme mit hybriden Cloudfunktionen vernetzen.

Weitere Informationen unter: <https://azure.microsoft.com/de-de>

Kundenreferenzen unter: <https://azure.microsoft.com/de-de/case-studies>

Informationen zu Azure Deutschland unter: <https://azure.microsoft.com/de-de/overview/clouds/germany>

OFFICE-LÖSUNGEN – PRODUKTIVITÄT, ZUSAMMENARBEIT UND KOMMUNIKATION

Office 365 kombiniert die vertrauten Office-Produkte (Word, Excel, PowerPoint) mit Infrastrukturlösungen aus der Cloud. Exchange Online dient als E-Mail-Server, Skype for Business Online als Onlinetelefonie-Tool und SharePoint Online mit OneDrive for Business als zentraler Dokumentenspeicher.

Nähere Informationen unter: <https://products.office.com/de-de/home>

Kundenreferenzen unter:

<https://products.office.com/de-de/business/office-365-customer-stories-office-testimonials>

Mehr über Office 365 Deutschland unter:

<https://products.office.com/de-de/office-365-deutschland/office-365-deutschland>



Die Evaluation Ihrer digitalen Möglichkeiten – Checklist

Hier können Sie noch einmal prüfen, was für die Digitalisierung in Ihrem Unternehmen konkret zu tun ist.

1 Verantwortlichkeiten bestimmen

? Wer ist für die Digitalisierungsstrategie und für den Geschäftserfolg Ihres Unternehmens zuständig? Benennen Sie die Verantwortlichen:
> siehe Beispiele von Schritt 1

? Welche Fachabteilungen müssen involviert werden?
Definieren Sie diese:

2 Wesentliche Erfolgsfaktoren bestimmen

? Welche Größen spielen eine entscheidende Rolle in Ihrem Unternehmen?
Legen Sie diese fest:
> siehe Beispiele von Schritt 2

3 Motivatoren von Digitalisierung analysieren und bestimmen

? Welche internen und externen Motivatoren gibt es?
Machen Sie den Check:

Intern:

- Kostenstruktur und Rentabilität des Unternehmens
- Eröffnung neuer Geschäftsbereiche oder Geschäftsstellen
- Verbesserung von Produkten, Dienstleistungen oder Services

Extern:

- Anforderungen von Kunden, Partnern, Lieferanten oder Arbeitnehmern
- Veränderungen des Marktes und Wettbewerbsumfeldes
- Regulatorische Vorgaben

4 Rahmenbedingungen bestimmen

? Welche Anforderungen treten in diesem Zusammenhang auf?
Haken Sie diese ab und ergänzen Sie:

- Administration und Bedienung

- Informationsverfügbarkeit überall

- Sicherheit und Datenschutz

- Flexibilität der Infrastruktur

5 Digitalisierungsteam bilden und einsetzen

? Wie wird Ihre Expertengruppe aufgestellt sein?
Schreiben Sie die Namen auf:

6 Aus Motivatoren und Rahmenbedingungen Lösungen ableiten

? Welche Anwendungen bieten sich hier an?
Kreuzen Sie die entsprechenden an:

- ERP
- CRM
- BI
- Infrastruktur
- Office-Lösungen

7 Auswahl von passenden Produkten und Partnern

? Für welche entscheiden Sie sich? Treffen Sie Ihre Auswahl:

- Microsoft Dynamics 365 / Microsoft Dynamics 365 Deutschland
(ab Mitte 2017 verfügbar)
- Microsoft Azure / Microsoft Azure Deutschland
- Office 365 / Office 365 Deutschland

? Sie arbeiten schon mit einem Partner zusammen oder suchen einen neuen Partner? Überprüfen Sie, ob dieser Partner folgende Kriterien erfüllt:

- Produktkompetenz/-referenz
- Beratungskompetenz/-referenz
- Branchenkompetenz/-referenz

Haben Sie noch Fragen zum Thema?
Sie können uns jederzeit kontaktieren:

Frank Maenz

Marketing Manager für Kleinunternehmen und Mittelstand

Office: +49 (89) 3176 5125

Mobile: +49 (160) 589 2223

frank.maenz@microsoft.com

blogs.business.microsoft.com/de-de/



Hier finden Sie eine Auswahl zertifizierter und von Microsoft empfohlener Lösungsanbieter: <http://aka.ms/cloud-partner>

Gemeinsam in die Zukunft gehen?

Mit Microsoft und unseren Partnerunternehmen haben Sie Verbündete an Ihrer Seite, mit denen Sie sicher in Richtung Digitale Transformation steuern und Ihren Wandel gestalten können.

Dafür bieten wir Ihnen:

Flexible Abrechnungsmodelle

– die sich nach Ihrem vorübergehenden Bedarf richten.

Abdeckung lokaler Ansprüche

– durch deutsche Rechenzentren und einen deutschen Datentreuhänder.

Gewohnte, einheitliche Oberfläche

– damit Benutzer sich sofort zurechtfinden.

Unterstützung hybrider Cloud-Modelle

– um Ihre Anforderungen optimal zu erfüllen.

Enterprise-Sicherheit aus unseren Rechenzentren

– auch für kleine Unternehmen und den Mittelstand.

Volle Kontrolle durch IT-Administrator

– auch für Anwendungen und Daten in der Cloud.

Unterstützung unterschiedlicher Technologien

– damit Sie auf der von Ihnen bevorzugten Plattform arbeiten können.

Breites Partnernetz

– mit über 30.000 lokalen Partnern.

Native Apps für wesentliche Endgeräte

– damit Sie mit Ihrem bevorzugten Gerät arbeiten können.

Hier finden Sie eine Auswahl zertifizierter und von Microsoft empfohlener Lösungsanbieter:

 <http://aka.ms/cloud-partner>