



## „DIGITAL TRANSFORMATION“



## DIGITAL TRANSFORMATION READINESS

Dr. Jan Michael Loehe, Rainer Soehlemann

# «WO IST DER „NEED“ ZUR DIGITAL TRANSFORMATION?»

## Digital Transformation | Motivation

- **Industrie 4.0 – Änderungen in der Erstellung von Produkten und Dienstleistungen**  
... welche Chancen, Anforderungen und Lösungen bieten Industrie 4.0 und das Internet der Dinge?
- **360° Blick und Zugang zu relevanten Markt- und Kundensegmenten**  
... welche Services sind für welche strategischen Geschäftsfelder relevant?
- **«Online & Mobile Self-Services»**  
... welche Produkte und Dienstleistungen lassen sich digitalisieren?
- **Pro-aktives Informationsmanagement mit «Feedback Loops»**  
... wie lassen sich Informationen konsistent verfügbar machen und wie wird die Rückmeldung von Kunden und Partnern integriert?
- **Kanaleffizienz**  
... welche Kosten verursachen heutige Service- und IT Lösungen und welches Budget wird kurz-, mittel-, langfristig benötigt?
- **«Time-to-Market»**  
... können Produkte und Dienstleistungen «zeit-, qualitäts- und wettbewerbsgerecht» angeboten werden?



Motivation

Zielsetzung

Organisation

Nutzen

Vorgehen

## Digital Transformation | Zielsetzung

- Die **Möglichkeiten der Digitalisierung** und das **Internet der Dinge** nehmen zunehmend Einfluss auf Geschäftsmodelle und Prozesse
- Führende Unternehmen nutzen „**Remote Services**“ zur erfolgreichen Positionierung ihres Servicegeschäfts und sichern sich hierdurch ihre Vorreiterrolle
- Wir bestimmen Ihre „**Digital Transformation Readiness**“ anhand praktischer Beispiele und klären folgende Fragen:
  - ✓ ... welchen Einfluss nimmt die Digitalisierung bereits auf unsere Branche?
  - ✓ ... welchen Nutzen bietet Digital Transformation unserem Unternehmen? Welchen Mehrwert unseren Kunden?
  - ✓ ... welche Herangehensweisen haben sich bei der Umsetzung von „Digital Transformation“ bewährt?

Motivation



Zielsetzung

Organisation

Nutzen

Vorgehen

# «WIE GESTALTET SICH DER ERFAHRUNGSUSTAUSCH?»

## Digital Transformation | Organisation

- **Dauer** 3-4 h
- **Agenda**
  - Ausgangslage Digitale Transformation
  - Herausforderung und Risiken
  - Das proaxia Vorgehen
  - Chancen und Beispiele
- **Teilnehmer**
  - Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Business
  - Mitarbeiter und Führungskräfte aus der IT
- **Abstimmung vorab**
  - Zur bestmöglichen Vorbereitung und um den Erfahrungsaustausch auf Sie zuzuschneiden, stimmen wir vorab in einem Telefonat die Schwerpunkte, den Zeitrahmen, den Ort sowie den idealen Teilnehmerkreis ab
- **Der Erfahrungsaustausch ist für Sie kostenfrei!**

Motivation

Zielsetzung



Organisation

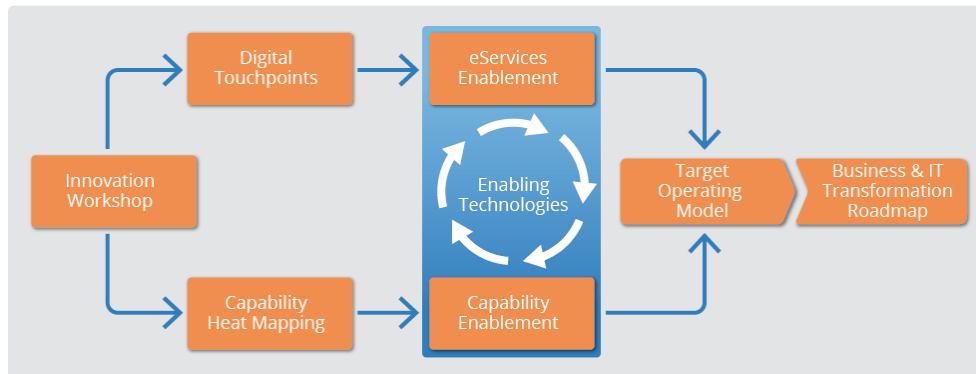
Nutzen

Vorgehen

## «WAS ZEICHNET DIE PROAXIA VORGEHENSWEISE AUS?»

### Digital Transformation | Nutzen

- Ein Erfahrungsaustausch mit Blick auf den **aktuellen Stand der Digitalisierung in Ihrer Branche** zur eigenen Standortbestimmung
- Diskussion bereits **implementierter Umsetzungsbeispiele** zur Erkennung möglicher Handlungsfelder
- proaxia als kompetenter Partner beim Thema „Digital Transformation“, der Sie mit einer **erprobten Vorgehensweise** unterstützt, Ihren Handlungsbedarf zu erarbeiten und Sie bei der Umsetzung zu begleiten:



Motivation

Zielsetzung

Organisation



Nutzen

Vorgehen

# «WAS SIND ANSATZPUNKTE ZUR DIGITAL TRANSFORMATION?»

## Digital Transformation | Vorgehen

- **Wertschöpfungsnetzwerk (Value Chain / Network)**
  - Welche Schritte an Kern- und Unterstützungsleistungen tragen zur Unternehmenswertschöpfung bei?
  - Repräsentiert die interne Sicht innerhalb des Unternehmens
- **Geschäftsfähigkeiten (Business Capabilities)**
  - Was müssen Kern- und Unterstützungsleistungen beinhalten?
  - Wie werden diese konkret im Unternehmenskontext ausgestaltet?
- **Wertbeitrag für Kunden und Partnern (Value Proposition)**
  - Welchen Nutzen und Vorteile bieten wir unseren Kunden und Partnern bei der Nutzung unserer Produkte und Dienstleistungen und der Interaktion?
  - Repräsentiert die Sicht zwischen Externen und dem Unternehmen
- **Digitale Kundenkontaktpunkte (Digital Touchpoints)**
  - Welche Schnittstellen zwischen dem Unternehmen und unseren Kunden und Partnern gibt es?
  - Wie werden diese für verschiedene Stakeholder ausgestaltet?

Motivation

Zielsetzung

Organisation

Nutzen



Vorgehen

## Warum proaxia? – Wir begleiten die Kunden über den gesamten Life Cycle









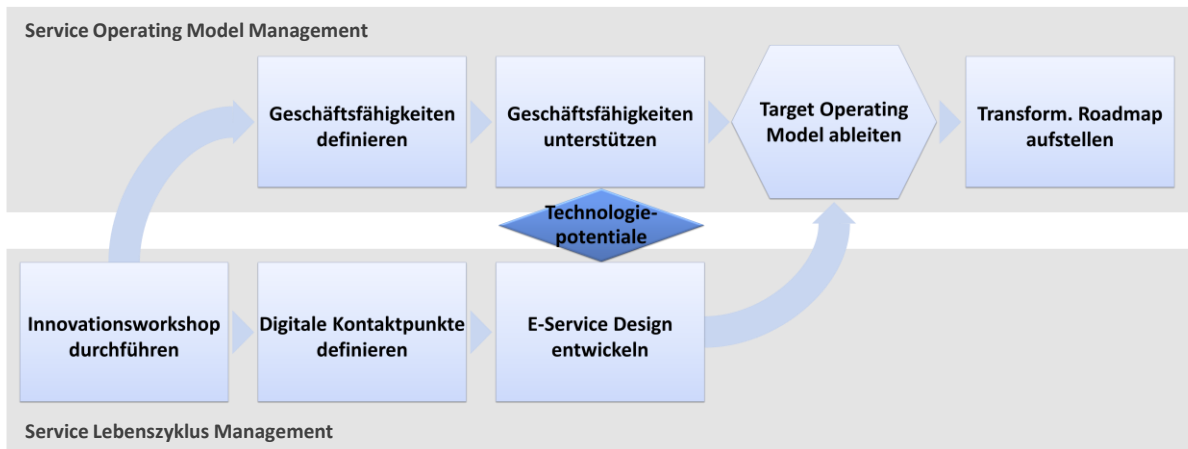
Management Beratung

Implementierung und Customizing

Lösungen und Produkte

Enabling Technologies

-  Mobile
-  CRM
-  Prozessdigitalisierung
-  Help Desk & Service Foren
-  Social Media & Marketing Automation
-  Cloud Platforms & Integration



**Dr. Jan Michael Loehe**  
**Principal**

mobile: +49 (0)174 918 18 72  
mail: jan.loehe@proxia-consulting.com

**Rainer Soehlemann**  
**Partner**

mobile: +49 (0)174 918 18 79  
mail: rainer.soehlemann@proxia-consulting.com

[www.proaxia-consulting.com](http://www.proaxia-consulting.com)

beijing  
jakarta  
nuremberg  
singapore  
tokyo  
wroclaw  
zurich



value delivered as promised