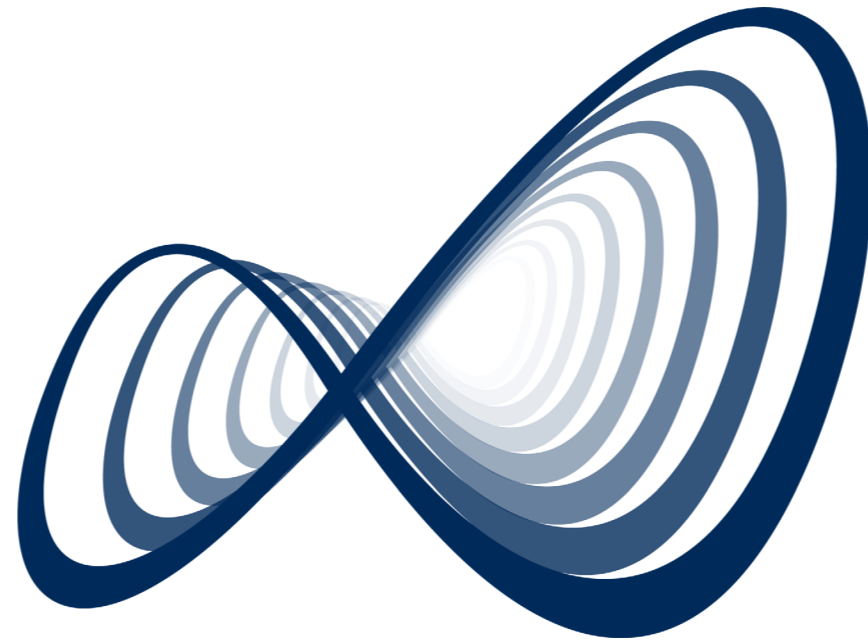


# Die digitale Transformation zum Wettbewerbsvorteil machen



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH  
Unternehmensberatung



## Wertschöpfung über Plattform-Geschäftsmodelle



## Chancen erkennen

**Die Digitalisierung bietet eine bedeutende Chance zu neuer Wertschöpfung, die es zu nutzen gilt**

### Impulsgeber Kunde

- Kunden werden auf verschiedenen Ebenen digital
- Kunden benötigen adäquate Unterstützung
- Vernetzung führt zu neuen Kundenrollen
- Bedarf des Endkunden ist direkt bedienbar
- Kunden nutzen neue Kanäle

### Übergreifende Prozessorganisation

Wertschöpfungsketten werden Netze, die über Plattformen organisiert sind. Plattformen sind in der Lage, die übergreifenden Anforderungen der Partner besser zu erfüllen.

### Kombination aus Produkten und digitalen Lifecycle-Services

- Effizienz
- Transparenz
- Flexibilität
- Automatisierung in Echtzeit
- Kollaboration von Mensch und Maschine

**Wo Plattformen Kundennutzen stiften, werden sie sich durchsetzen.**



# Strategische Tragweite verstehen

## Stakeholder der digitalen Transformation

Nähe zum Endkunden

Produzierende  
Industrie

Dienstleister für  
Automatisierung

Fabrikaurüster

Digitalisierungs-  
plattformen im Bereich  
industrieller Fertigung

Specialist Software  
Lösungsanbieter

Infrastrukturanbieter

Cloud Service/Big Data  
Analytics Anbieter

## Digitale Technologien sind Treiber für neue Geschäftsmodelle

Die Digitalisierung hat  
begonnen

- Am Anfang dabei sein
- Eigene Rolle finden und besetzen
- Neue Märkte prägen
- Den Kunden zukunftsfähig machen

Neue Herangehensweise  
und Inhalte

- Schnell und agil
- Kunden- und nutzentriert
- Integrierter Ansatz
- Richtige Auswahl von Technologien und Partnern

Neuer Wettbewerb

- Weitblick für den Wettbewerb innerhalb des neuen Ökosystems
- Definition der neuen Märkte

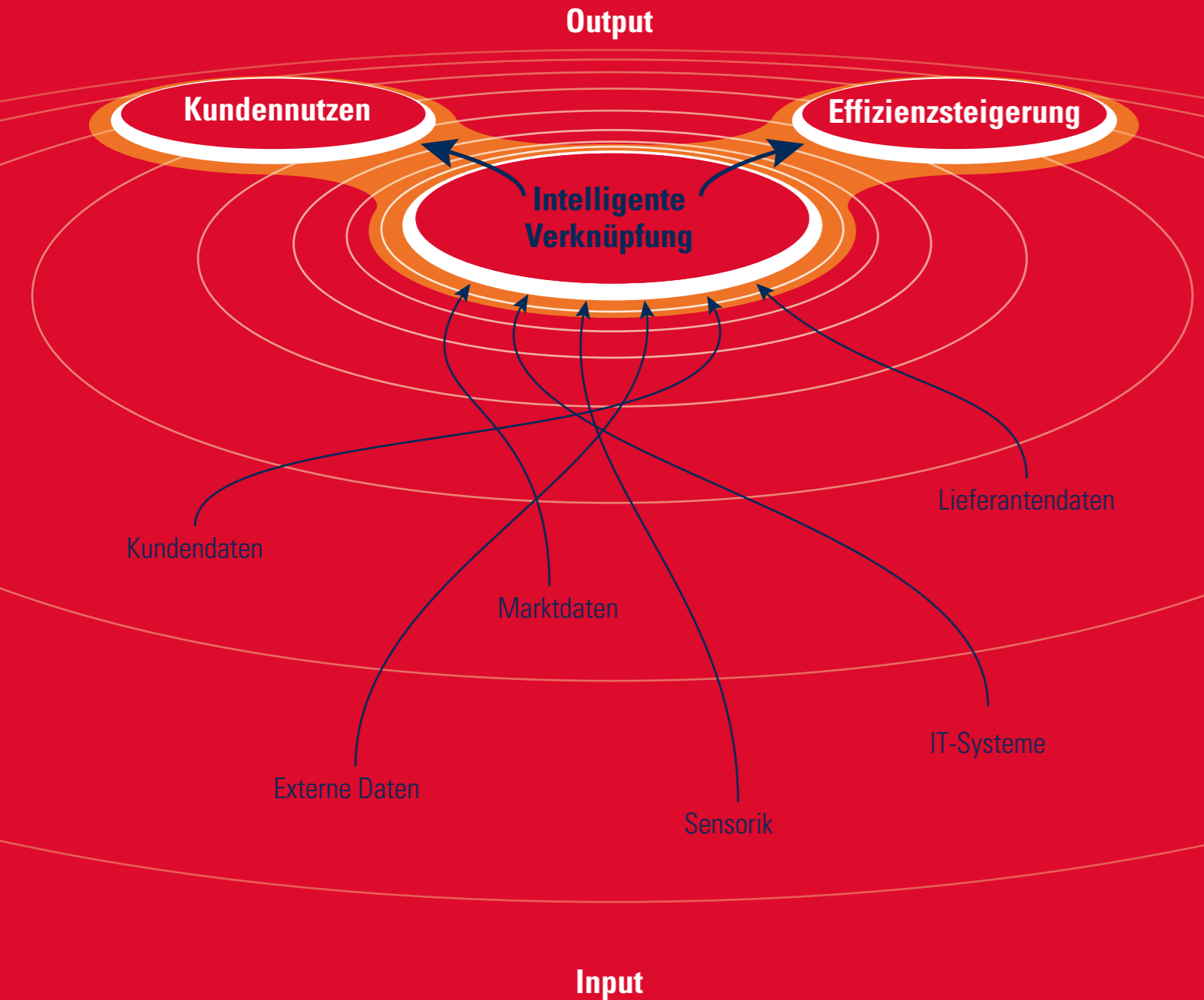
Neue Dynamik

- Eine hohe Veränderungsdynamik ist bereits im Markt zu verzeichnen
- Veränderungstreiber im Blick

**Die nächsten Jahre werden zeigen, welche neuen Rollen entstehen und welche Player erfolgreich sind.**



## Die Datenvielfalt strukturieren und nutzen



# Daten generieren und Mehrwert schaffen

**Heute nichts verschenken, was morgen wichtig wird**

Ihre Datenbasis für zukünftige Geschäfte

Entwicklung einer eigenen digitalen Wissensbasis

### Datenaufbereitung

- Datenqualität, Bereinigung und Verteilung
- Definition der Knotenpunkte
- Datenstrukturierung, Prioritäten und Relevanz

### Datenmodellierung

- Neue Ökosysteme verstehen
- Potenziale erkennen

Daten brauchen Schutz

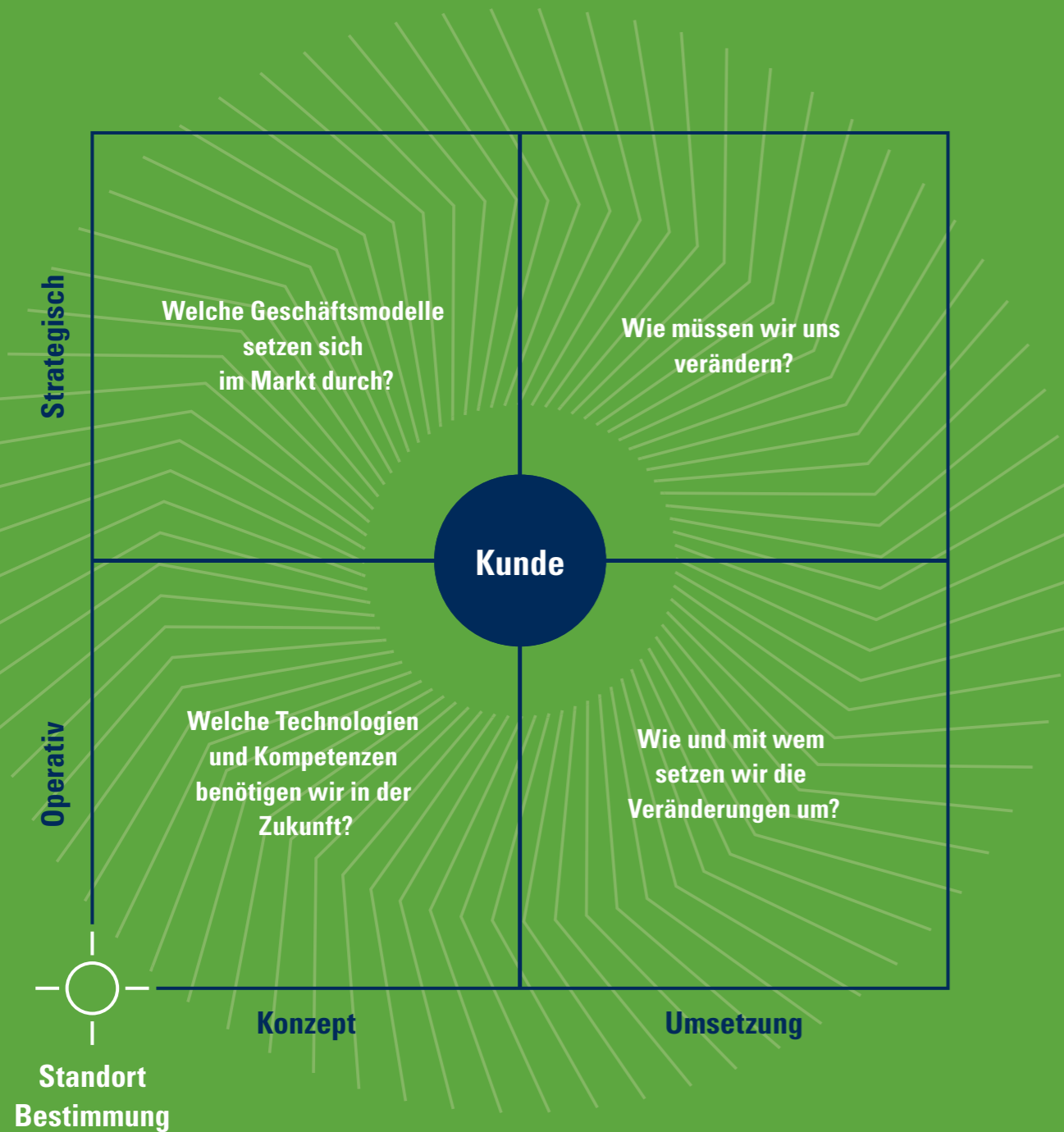
### Erweiterung der Datenstruktur

- Daten für neue Geschäftsfelder und Services
- Flexible Erweiterung der Wissensbasis
- Geschäftsmodell schützen
- Kontrolle der eigenen Daten

**Die strategische Tragweite der Daten muss durchdrungen werden.**



## Das digitale Erfolgskontinuum



# Eine neue Dimension erobern

**Das Leistungsspektrum folgt den Kundenbedürfnissen, die Angebote erzeugen höchsten Kundennutzen**

Neue Marktgrenzen  
Neue Marktmechaniken  
Neue Player

- Näher am Kunden
- Direkt am Endkunden
- Größeres Angebot
- Inhaltlich anderes Angebot
- Kontinuierliche Innovationen

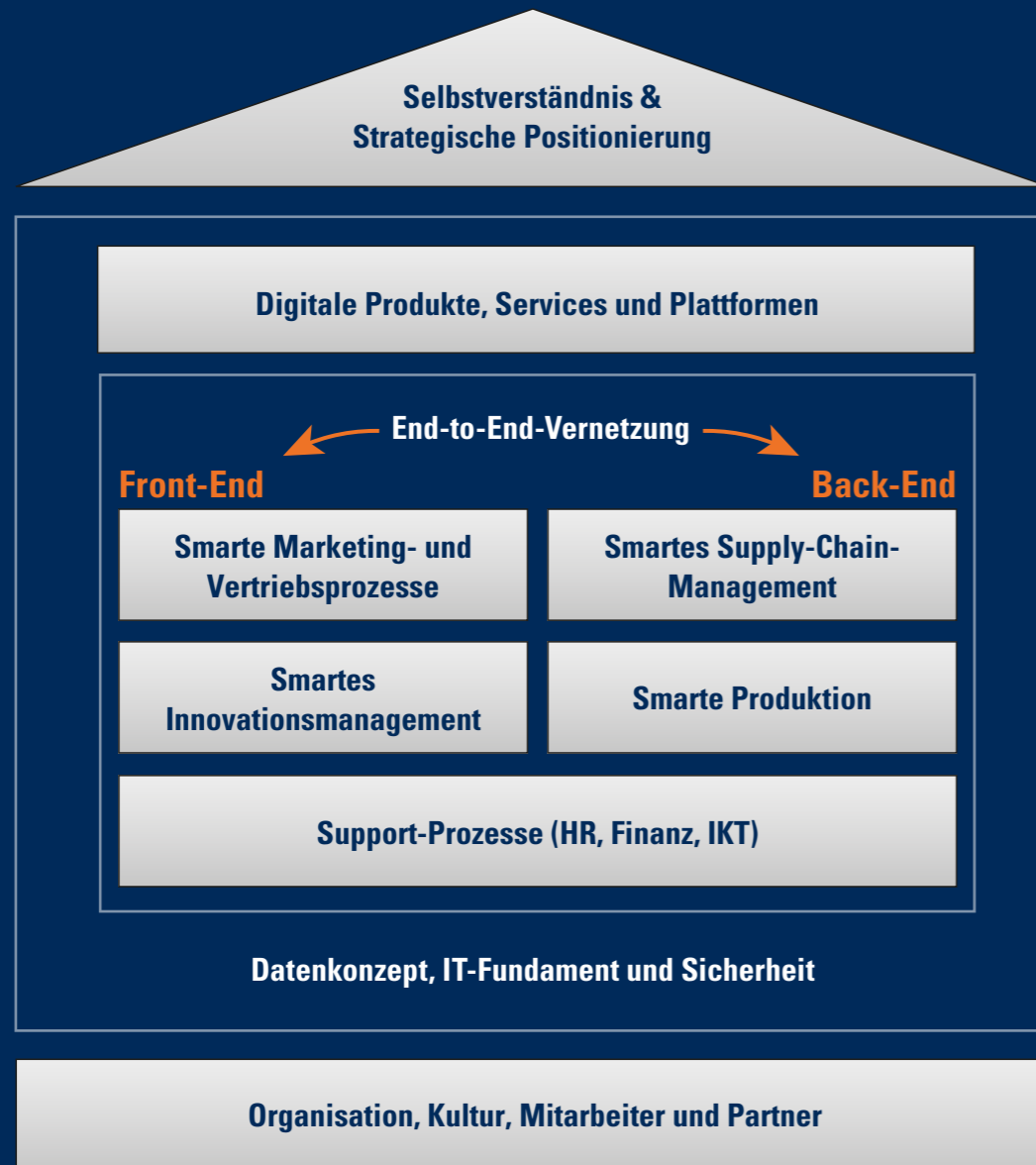
Ihr neues Potenzial  
Ihr neues Geschäftsmodell

- Mehr Kunden
- Stärkere Kundenbindung
- Neue Services
- Höhere Gewinne

**Digitale Lifecycle-Services sind die Vorstufe zu neuen Geschäftsmodellen.**



## Der ganzheitliche Blick auf die digitale Transformation



# Sicherheit gewinnen

**Ein klares Ziel definiert den Weg, der konsequent beschritten werden muss**

## Standortbestimmung

- Heutige Ausgangssituation
- Neue Chancen
- Neues Zielbild

## Kundenfokussierung

- Neue Bedürfnisse
- Mehr Nähe
- Mehr Begeisterung

## Technologien und Kompetenzen

- IT, Service, Kommunikation
- Agilität im Denken und Handeln

## Geschäftsmodell

- Datenbasierte Geschäfte
- Verschiebung der Grenzen

## Umsetzung

- Organisationsveränderungen
- Wertschöpfungsarchitektur

## Mobilisierung der Mannschaft

- Digitales Mindset
- Transformationsmanagement

**Der frühzeitige, enge Kontakt zum Kunden verhindert teure Fehler.**



## Ihr individueller Digitalisierungspfad



# Die Zukunft beginnt heute

## Unsere Beratungsleistung schenkt Ihren Daten die richtige Aufmerksamkeit

### Digitalisierungs-Roadmap

Durchgängigkeit der digitalen Transformation, vom heutigen Startpunkt zum digitalen Leader

### W&P-Erfahrung und Know-how zur digitalen Transformation

- Analyse und Feststellung der individuellen Abprungbasis
- Entwicklung neuer Ideen und Ansätze zur internen Verbesserung oder Nutzensteigerung für den Kunden
- Definition Ihres strategischen Zielbildes und Ableitung Ihrer klaren, kommunizierbaren und leistbaren Roadmap
- Umsetzung der Transformation in Ihrem Unternehmen

**Nutzen Sie unsere Erfahrung und unser Know-how im Bereich der digitalen Transformation und schaffen Sie sich mit der Digitalisierung neue Wettbewerbsvorteile!**

Sprechen Sie mit uns über Ihre Fragen zur digitalen Transformation

Was ist  
mein großes Zielbild?

Wie kann ich die  
Mitarbeiter abholen und  
befähigen?

Welche strukturellen  
Veränderungen muss ich  
vornehmen?

Wie kann ich meine  
IT auf die Digitalisierung  
vorbereiten?

Wo stehe ich  
im Branchenvergleich?

Wie kann ich digitale  
Technologien in Prozesseffizienz  
und Effektivität verwandeln?

Wie kann ich mit  
Digitalisierung Geld  
verdienen und Kundennutzen  
erzeugen?

# Perspektive eröffnen Zukunft gestalten

**Wir nehmen uns gerne Zeit für Sie**

[digitalisierung@wieselhuber.de](mailto:digitalisierung@wieselhuber.de)

Dr. Wieselhuber & Partner GmbH  
Unternehmensberatung  
Nymphenburger Str. 21  
80335 München  
Telefon +49 (0)89 286 23-0  
[www.wieselhuber.de](http://www.wieselhuber.de)

© 2018 Dr. Wieselhuber und Partner GmbH



**Dr. Wieselhuber & Partner GmbH**  
Unternehmensberatung





**Dr. Wieselhuber & Partner GmbH**  
Unternehmensberatung