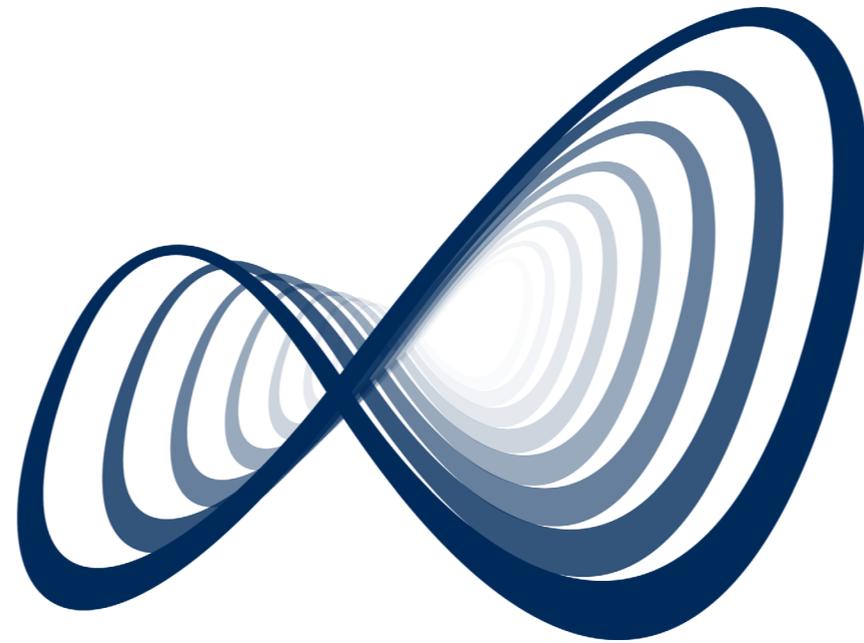


Die digitale Transformation zum Wettbewerbsvorteil machen



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

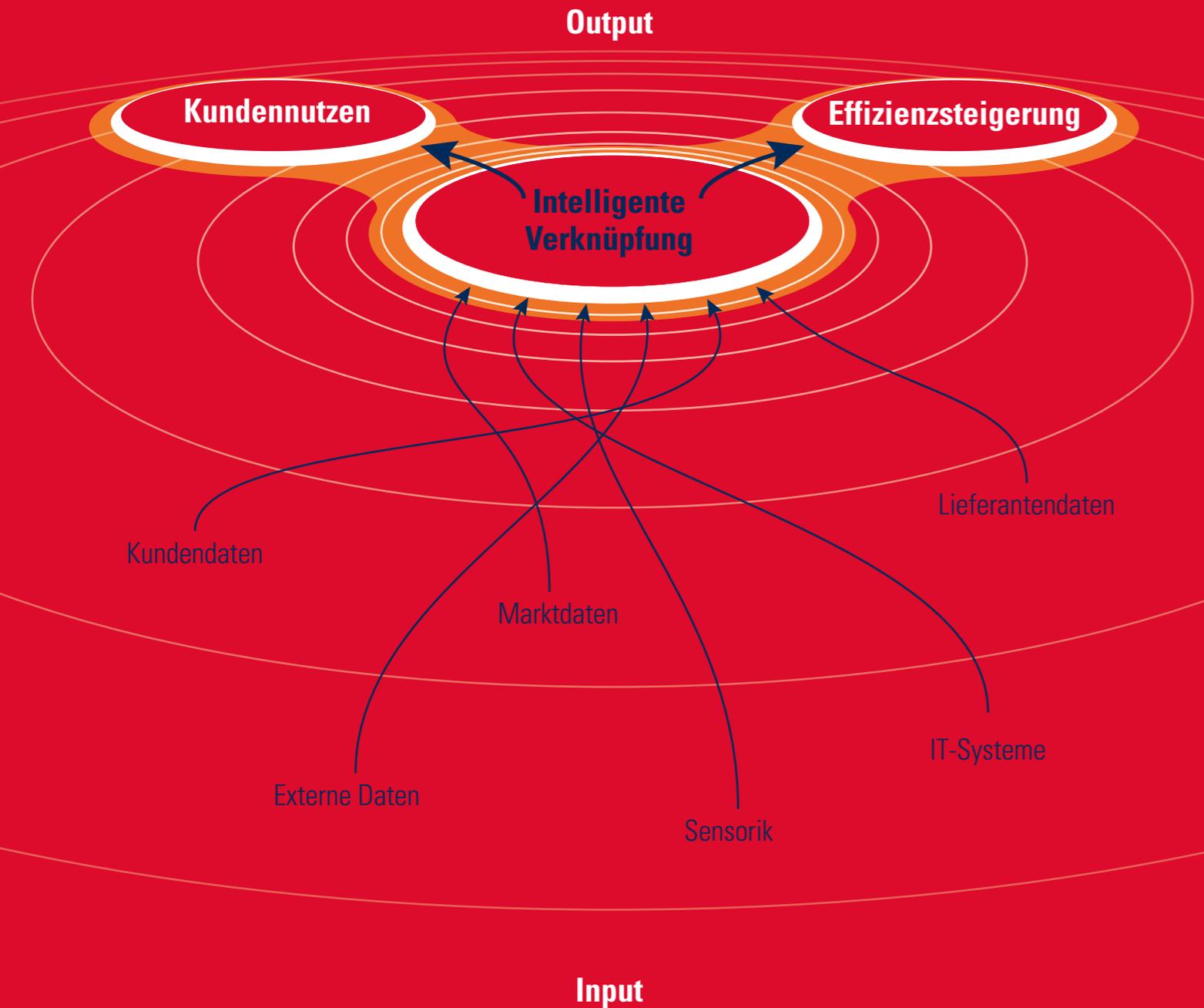
Neue Dynamik

- 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

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

© 2018 Dr. Wieselhuber und Partner GmbH



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung