

METAGON

EXPERTS IN IT-BUSINESS-ALIGNMENT

Digitalisierung als Herausforderung für das KMU



Hintergrund zum Thema

- Die **Digitalisierung** schreitet voran. Medien und grossen Konzerne kolportieren dies laufend.
- **Grossunternehmen** schaffen die **Funktion des CDO** und investieren grosse Summen in die digitale Transformation.
- Für manches KMU sind derartige Transformationen und Investitionen kaum möglich. Dennoch möchten KMUs für die «digitale Zukunft» und die kommenden Bedürfnisse der Kunden gerüstet sein.
- Wie geht ein KMU in der Schweiz die **Digitalisierung sinnvoll** an?

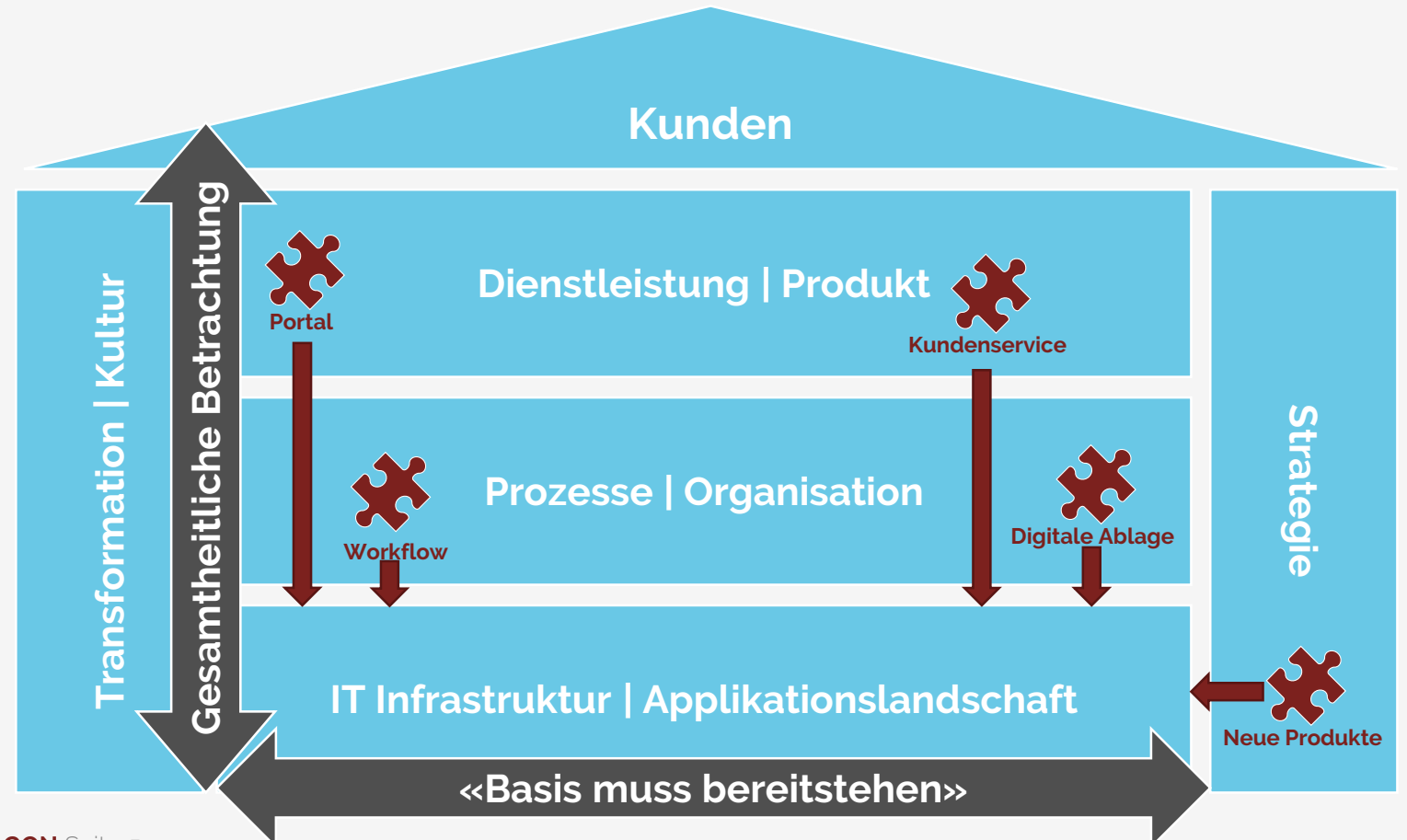


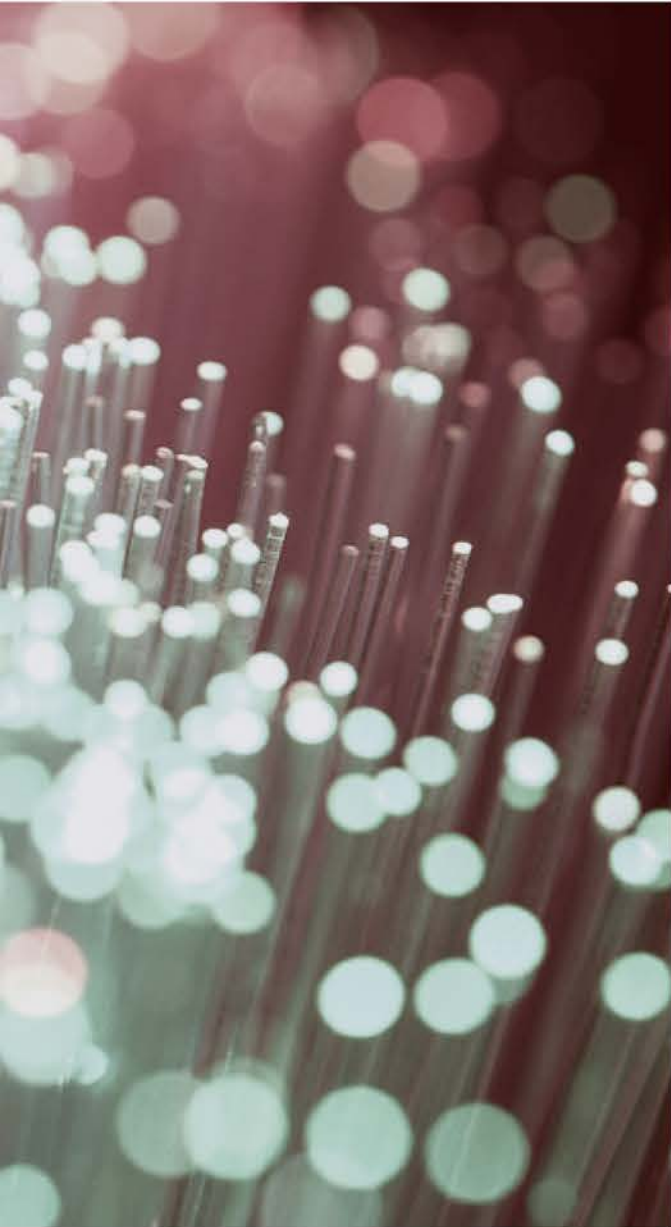
Fallen, oder was man nicht tun sollte

- › «Der aktuelle **Lösungsanbieter** hat bereits einem anderen KMU geholfen. Wir machen das jetzt genauso. Der Anbieter weiss schon wie es geht.»
- › «Unser **Leiter IT** soll sich um die Digitalisierung kümmern und endlich vorwärts machen. Ist schliesslich ein IT Thema.»
- › «Soll das **Marketing oder der Kundenservice** mit der Digitalisierung starten und dann schauen wir weiter».
- › «Wir brauchen unbedingt ein **Portal** für unsere Kunden.»
- › «Wir lösen unser altes System ab und können dann **mobil via Tablet** auf die Daten zugreifen.»
- › «Wir brauchen eine **App**».
- › «Wir sollten auf **Facebook** präsent sein.»



Digitalisierung ist gesamtheitlich





Tipps von Metagon

- 1. Was** soll erreicht werden? Was sind die **Optionen**?
 - › Aus **operativer Sicht (COO)** sind Effizienzgewinne denkbar («Workflow»)
 - › **Verkauf / Marketing** sieht die Chancen für die Kundenbindung und Kommunikation («Social CRM», «Big Data»)
 - › **Produkt Management** möchte das Dienstleistungsangebot erweitern («Portal»)
 - › **CFO** sieht Möglichkeiten zur Kostentransparenz («MIS»)
- 2. Analyse** der bestehenden **IT Infrastruktur** und Business Applikationen:
 - › Ist die **Basisinfrastruktur** bereit für die digitale Transformation?
 - › Welche **bestehenden Applikationen** sollen ausgebaut oder ersetzt werden?
 - › Welche **neuen Applikationen** müssen sinnvollerweise gekauft werden?
 - › Festlegen der **Applikationslandschaft** (bloss keine «Silos», «bewusst agieren»)
- 3. Ausformulieren** und **Priorisieren der Optionen («Roadmap»)** anhand von Kriterien wie Chancen / Risiken, Kosten / Nutzen und bereits bestehenden «capabilities».
- 4. Ausschreiben** der anzuschaffenden Systeme oder Applikationen
- 5. Unabhängigem Berater** zur Unterstützung



Referate

- › Matthias Meier: Digitalisierung bei Funk Insurance Broker AG
- › Mathias Eichmann: Erfolgreich von der IT Strategie in die Digitalisierung



Warum ausschreiben?

- **Anforderungen und die Erwartungen** an das System werden intern abgestimmt und ausformuliert.
- KMU sitzt im **Driver-Seat** und nicht der Lösungsanbieter
- KMU erhält **vergleichbare Offerten** mit gleichem Umfang und gleicher Preisstruktur. Optionen können eingefordert werden.
- Das neue System passt in die bestehende **Applikationsarchitektur**.
- Eine Ausschreibung «kostet» nicht, sondern **erweitert den Horizont** (Referenzbesuche, unterschiedliche Lösungsansätze, Auseinandersetzung mit dem Thema, Kostensenkung durch Konkurrenz)
- **Zukünftige Bedürfnisse** werden bereits besprochen und mit einem Preisetikett versehen.
- Die Ausschreibung legt bereits die **Vertragseckwerte** fest.