

Wertsteigerungen durch digitale Business Transformationen

Wir müssen mehr Digitalisieren! So tönt es heute in vielen Unternehmen. Allerdings ist häufig unklar, wie vorgehen und wo genau ansetzen. Project Competence AG hat sich darauf spezialisiert, durch digitale Business Transformationen gezielt den Wert von Unternehmen zu steigern.

Stefano Trentini
Managing Partner



Roman Schwitter
Senior Management Consultant



Stefano Trentini, wofür steht Project Competence?

Stefano Trentini: Einerseits begleiten, beraten und analysieren wir Unternehmen auf der strategischen Ebene bezüglich digitaler Business Transformationen. Andererseits führen und leiten wir die notwendigen digitalen Transformationsvorhaben und IT-Projekte, das heisst, wir setzen die Digitalisierung aktiv mit um.

Digitalisierung ist ein Must, so klingt es heute fast überall. Nehmen Sie das auch so wahr?

ST: Ja, und die Pandemie hat diesen Aspekt sicherlich nochmals akzentuiert. Für mich schwingt in diesem Statement allerdings etwas zu Einseitiges mit. Aus meiner Sicht besteht in vielen Betrieben dringender Handlungsbedarf, das ist richtig. Aber Digitalisierung ist nicht nur ein Must, sondern bietet für viele Unternehmen und Branchen riesige Chancen, Potenziale und neue Möglichkeiten, die genutzt und ausgeschöpft werden können. Denken wir nur an neue Absatzkanäle, andere Märkte, erweiterte Businessmodelle, neue Prozessstrukturen usw. Für mich ist Digitalisierung – richtig ein- und umgesetzt – ein äusserst wirksames Instrument, um neue, aber auch bewährte Business-Strategien gezielt zu unterstützen und eine deutliche Wertsteigerung für das Unternehmen zu erzielen.

Roman Schwitter, wie geht man vor, um Digitalisierung als Chance zu nutzen?

Roman Schwitter: Wenn ein Unternehmen die Chance sieht, über eine digitale Business Transformation Innovation zu fördern und seinen Wert zu steigern, gibt es zwei Möglichkeiten: Entweder man fokussiert auf das bestehende Geschäftsmodell und optimiert dieses durch wirksame und effektive Digitalisierungsmassnahmen. Oder man geht einen Schritt zurück, überprüft Bestehendes und Bewährtes und innoviert unter anderem gezielt aus Sicht der Digitalisierung das Unternehmen beziehungsweise die entsprechende Business-Strategie – mit dem Ziel, einen Mehrwert in neuen Geschäftsfeldern zu erzeugen.

Wie ist diesbezüglich Ihr Vorgehen?

ST: Die betrieblich-strategische Optimierung beginnt mit einer umfassenden Analyse. Und da spielen unter anderem Benchmark-Analysen und unsere eigene langjährige Erfahrung auf diesem Gebiet eine wichtige Rolle. Anschliessend definieren wir gemeinsam mit dem Kunden die zentralen Handlungsfelder, immer auch mit Blick darauf, wo und wie der grösste Nutzen erzielt werden kann. Die relevanten

KPIs und OKRs werden identifiziert und anhand derer die Handlungsfelder priorisiert. Schlussendlich gilt es, die unterstützenden digitalen Massnahmen auf einer Roadmap zu definieren, die den wertsteigernden oder wertunterstützenden Weg zum Ziel ebnet.

RS: Auf der Ebene der operativen Massnahmen kommt das Führen von businesskritischen Transformationsvorhaben und IT-Projekten ins Spiel, was uns seit über 20 Jahren auszeichnet. Wie zum Beispiel das Transformationsprojekt bei der Priora AG (heute: Eiffage Suisse AG) zeigt: Hier konnten bei verbesserter Flexibilität und Stabilität der gesamten IT-Systeme die laufenden IT-Gesamtkosten um weit über 30 Prozent gesenkt werden. Dies gelang aber nur, weil zuvor der businessstrategische Aspekt mit beleuchtet und einbezogen wurde.

Das bedeutet, eine erfolgreiche Digitalisierung bezieht die Business-Strategie mit ein?

RS: Unbedingt. Wenn eine Business Transformation einen steigenden Mehrwert und einen nachhaltigen Erfolg erzielen soll, ist es zentral,

die Businessstrategie aus Sicht der Digitalisierung kritisch zu prüfen, zu verifizieren oder neu zu optimieren. Erst wenn beide, Business- und Digitalisierungsstrategie, synchronisiert und abgestimmt sind, erzielt Digitalisierung ihre ganze Wirkung – und wirkt vor allem nachhaltig.

Stichwort nachhaltig: Ist Digitalisierung nicht immer auch ein längerfristiger Prozess?

ST: Wenn Sie einfach ein IT-Projekt aufsetzen und das umgesetzt werden muss, dann kann das je nach Inhalt und Grösse zeitlich überschaubar sein. Wenn aus der Digitalisierungsstrategie ein Projekt-Portfolio folgt, sieht das schon ganz anders aus. Im strategischen Sinne gilt es aber auch, die organisatorischen Aspekte sowie die Führungs- und Unternehmenskultur mit einzubeziehen. Oder zumindest einer «kritischen digitalen Prüfung» zu unterziehen. Ein Schlagwort hierzu lautet: Agilität. Diese ist ein zentraler Multiplikator der Digitalisierung. Das zeigt sich in der Praxis immer wieder sehr eindrücklich.

Eintägiger Impuls-Workshop:
Ist Ihr Unternehmen bereit für eine Wertsteigerung durch digitale Transformation?

Um diese Frage zu beantworten, bietet Project Competence für Unternehmen einen eintägigen Impuls-Workshop an. Dank praxiserprobter Analysen lassen sich so in Kürze bereits kompakte Resultate und ganz konkrete Handlungsempfehlungen erzielen.

Mehr unter:
project-competence.com/impuls-workshops

Project Competence AG
+41 44 943 70 40
info@project-competence.com
www.project-competence.com



2018 wurde Project Competence zum zweiten Mal (nach 2010) die Auszeichnung «Best Business Transformation» für das IT-FMO-Projekt mit der Priora Gruppe verliehen.

🗣️ **Das IT-FMO-Projekt mit der Priora Gruppe erzielte eine Senkung der laufenden IT-Gesamtkosten um weit über 30 Prozent bei verbesserter Flexibilität und Stabilität der gesamten IT-Systeme.**