

Whitepaper

# Erfolgreiche digitale Transformation durch systematisches Vorgehen



Von Dominik Spitz

 März 2023



### Schritt 3: Die Ist-Analyse

Im Rahmen der Ist-Analyse gilt es die aktuellen Systeme, Anwendungen und Prozesse des digitalen Kerns des Unternehmens (meistens gleichgesetzt mit der Infrastruktur) in zwei Dimensionen zu betrachten:

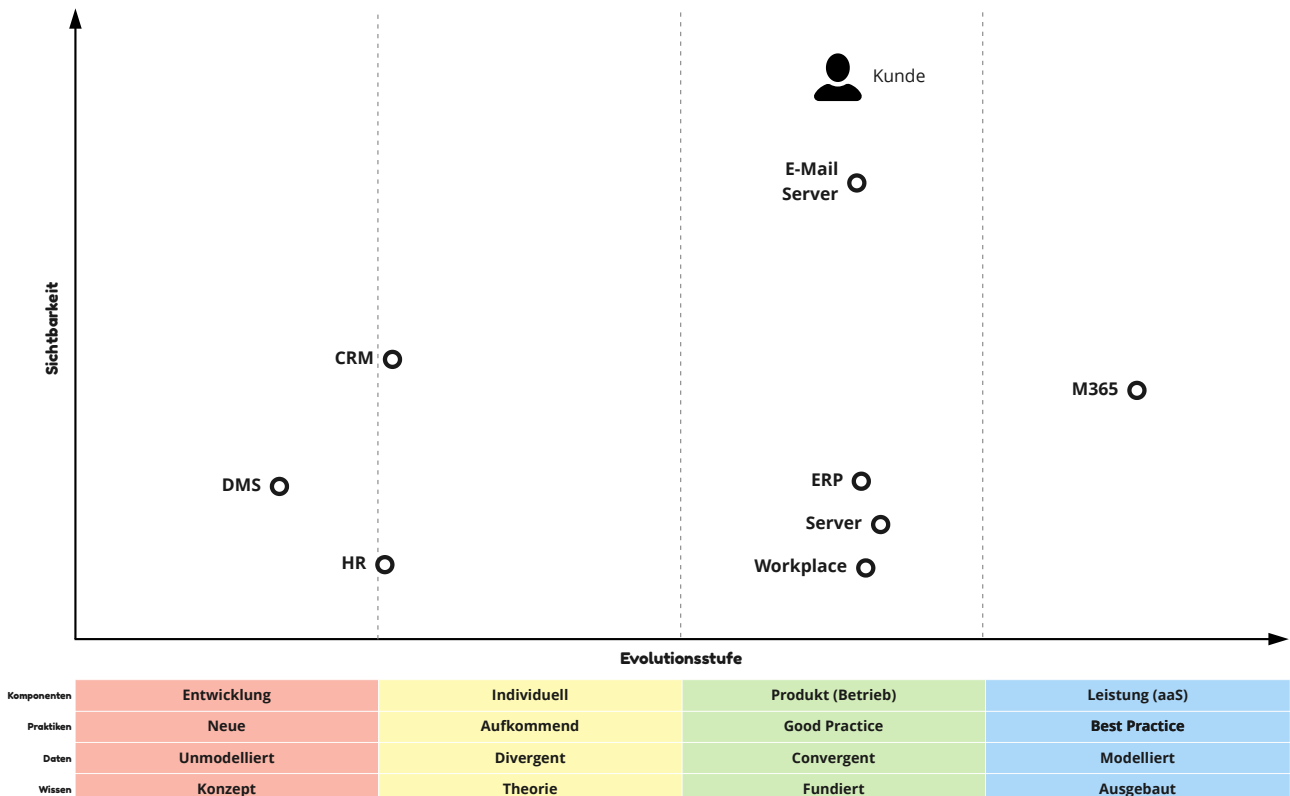
- Wie sichtbar ist das jeweilige System für den Kunden?
- In welcher Evolutionsstufe der Digitalisierung befindet sich das System?

Trägt man diese in einer Grafik auf der Y-Achse (Kundensichtbarkeit) und der X-Achse (Evolutionsstufe) auf, bekommt man eine einfache Übersicht der aktuellen Situation.

In unserem Beispiel sieht es wie folgt aus:

- neu eingeführt worden ist **Microsoft 365 (M365)** als Plattform zur Zusammenarbeit
- **ERP**, Server und die Workplaces sind Standards und seit langem erprobt
- **HR** ist nur teilweise durch eine Anwendung unterstützt, viele Prozesse darauf individuell, teils manuell und wenig standardisiert
- das **Dokumentenmanagementsystem (DMS)** war noch nicht vorhanden
- das **CRM** ist individuell entwickelt worden und noch wenig akzeptiert
- den **E-Mail-Server** betreibt das Unternehmen selbst

Prozesse für den Kunden wurden in dem betrachteten Teil der Infrastruktur nicht umgesetzt.



#### Schritt 4: Die Bewertung

Welche der Maßnahmen ist nun die erste, welche folgt danach? Klar, bei der digitalen Transformation folgt man keinem langfristigen Plan, sondern geht in einzelnen Schritten immer erfolgsorientiert vor. Wir empfehlen an dieser Stelle die Bewertungsmethode nach RICE, es können aber auch andere eingesetzt werden.

Zuerst sollten die Quick-Wins identifiziert werden, also die Maßnahmen, die schnell zu einem Erfolg führen. Als nächstes sollten die Änderungen folgen, die die Kundennähe als Ziel haben und damit auch den Erfolg des Unternehmens. Eine Evolution einzelner Systeme ist nur dann sinnvoll, wenn diese entweder den Erfolg verbessert oder Kosten spart, z.B. durch günstigere Serviceverträge.

