

NEWSLETTER

März 2018

Digitalkompetenz im Verwaltungsrat

Das Thema Verwaltungsrat und Digitalkompetenz ist in der Wirtschaft in aller Munde und in den Medien omnipräsent. Die digitale Transformation mit disruptiven Veränderungen bestimmt die Agenden von Verwaltungsräten, Geschäftsleitungen, politischen Gremien sowie von Fachtagungen, Lehrgängen und Publikationen.

Die Fakten

Gemäss aktuellem Unternehmensspiegel der Fachhochschule St. Gallen gehen 33 % der teilnehmenden Unternehmen von sehr starken Veränderungen in den nächsten 12 Monaten aus und 72% innerhalb der nächsten 10 Jahre.

<http://www.fhsg.ch/ifu-unternehmensspiegel>

Ergänzend zeigt eine Studie der Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW) von 2017 dass 85% der KMU der Meinung sind, dass die digitale Transformation Auswirkungen auf das Geschäftsmodell, die Prozesse und interne Zusammenarbeit hat, aber nur 30% sind mit ihren Digitalisierungsbemühungen zufrieden.

85% der KMU haben die Auswirkungen der **digitalen Transformation** auf das **Geschäftsmodell und interne Prozesse** / Zusammenarbeit erkannt.

Nur 30% sind jedoch mit ihren Digitalisierungsbemühungen zufrieden.

Quelle: FHNW HSW Umfrage 2017

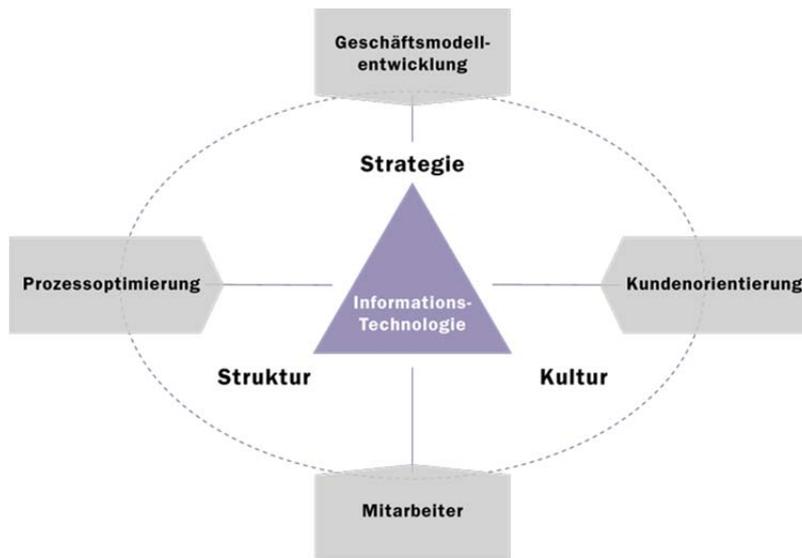
Ist Ihr Unternehmen bereit für die digitale Transformation?

Auf Grund unserer Erfahrungen gibt es drei zentrale Gründe, die einer erfolgreichen Transformation im Wege stehen:

1. Verwaltungsrat, Geschäftsleitung und Mitarbeitende verfügen nicht über das nötige strategische und technologische Know-how, um die Potenziale der digitalen Transformation abzuschätzen.
2. Digitalisierung wird missverstanden. (digitale Transformation ist viel mehr als nur IT).
3. Der Zeitaufwand für die digitale Transformation und deren Komplexität wird unterschätzt.

Dimensionen der digitalen Transformation

Digitalisierung durchdringt das ganze Unternehmen und insbesondere seine Beziehungen zum Umfeld: Sie beeinflusst Prozesse und damit die Zusammenarbeit mit Kunden und Partnern sowie die Unternehmenskultur (*Grafik 1*). Auch Kooperationen mit Mitbewerbern und branchenfremden Unternehmen können künftig neue Geschäftsmodelle ermöglichen.



Grafik 1: Digitalisierung durchdringt das ganze Unternehmen

Durch die Verwendung neuer Technologien bei Beschaffung und Verwendung von Daten werden durch intern optimierte Prozesse externe, auf die spezifischen Kundenbedürfnisse ausgerichtete Leistungen erbracht.

Die digitale Transformation ist vielseitig und betrifft folgende Elemente oder eine Kombination derselben:

- Prozessoptimierung: z.B. Einführung eines ERP Systems, Datendigitalisierungen, Blockchain
- Kundenorientierung: z.B. Kundenportale, CRM-Systeme, 360Grad Kundensicht, Chatbots, Kundenapps
- Mitarbeiter: z.B. Arbeitszeitmodelle, Home Office, Generation Y
- Geschäftsmodellentwicklung: z.B. neue Angebote dank Technologien, neue Preismodelle, Serviceangebote ergänzend zu Produktverkäufen, Kooperationen

Digitalisierung ist kein technisches Thema, sondern ein Thema bei dem man anders / neu denken muss.

Beispiel: Neues Geschäftsmodell in einem typischen KMU

SwissSalary ist seit 20 Jahren ein Spezialist für eine branchenunabhängige Lohnsoftware und Zeitwirtschaft. Das Unternehmen mit ca. 20 Mitarbeitern vertrieb seine Lösungen vor allem indirekt via Vertriebspartner. Das klassische Preismodell war: einmaliger Lizenzverkauf mit wiederkehrender Wartungsgebühr. Dementsprechend war auch die Einführung ein typisches IT-Projekt.

Die Unternehmensleitung machte sich dank neuen Technologien und Lizenzmodellen Gedanken zu neuen Kundenbindungsmöglichkeiten und Angeboten.

Resultat:

- Direktvertrieb mit «heute bestellen und morgen Löhne abrechnen»
- Bereitstellung durch Cloud-Technologien
- Neue Lizenzmodelle und damit neue Kundenpreismodelle

Der Kunde kann nun effektiv von «heute auf morgen» die Löhne verarbeiten. Die Preise basieren auf einer monatlichen Gebühr aufgrund der Anzahl User und Lohnabrechnungen. Bezahlt wird das, was effektiv mit dem System erarbeitet und abgerechnet wird. Die Lösung wird in-ner kürzester Zeit dank moderner Technologien zur Verfügung gestellt. Um Updates und dergleichen braucht sich der Kunde nicht mehr zu kümmern: Die gesetzlichen Anforderungen werden immer erfüllt und der Kunde verfügt immer über aktuelle Funktionen, Schnittstellen zu den Sozialversicherungen usw. Diese zentralen Kundenbedürfnisse konnten mit dem früheren Geschäftsmodell nicht erfüllt werden.

Die Vorteile für SwissSalary liegen auf der Hand: wiederkehrende Erträge sowie direkte Vertriebs- und Kundenkontakte.

Das bisherige klassische Geschäftsmodell bleibt unverändert bestehen. Ein neues Geschäftsmodell ist idealerweise ein *zusätzliches* Geschäftsmodell mit *zusätzlichem* Ertrag (Grafik 2). Die Technik und ein Umdenken auch in der Ertragsstruktur haben die Entscheidungsträger zu diesem neuen Modell geführt. Zu beachten hatte SwissSalary intern aber auch, dass administrative und leistungsbezogene Prozesse relevant vereinfacht werden mussten um das stark nachgefragte Angebot überhaupt anbieten und weiter optimieren zu können. Jede der in der Grafik 1 abgebildeten vier Dimensionen war in diesem Prozess tangiert.

Das Beispiel zeigt die Vielseitigkeit und Komplexität sowie die Chancen der digitalen Transformation.



Wir wollen die Situation im Verwaltungsrat konkret analysieren

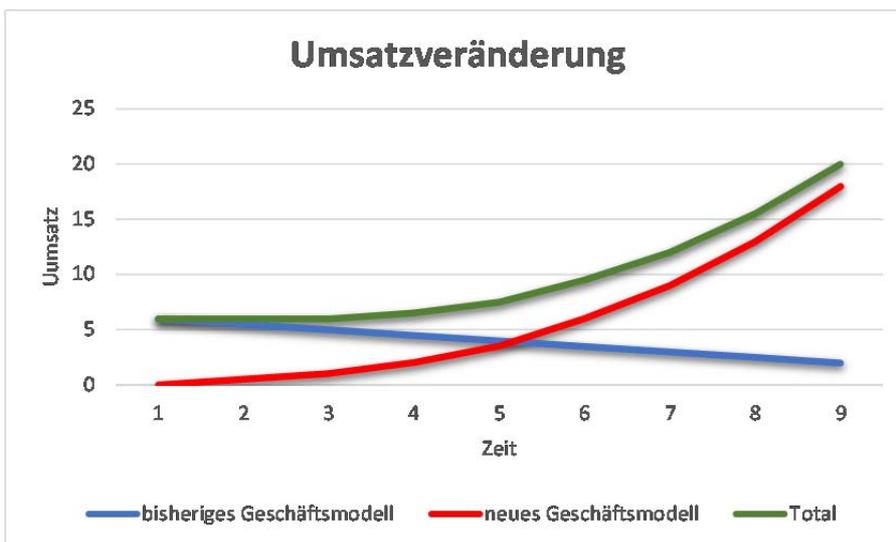
In einem Projekt werden wir die aktuelle Situation bezüglich «Digitale Transformation im KMU-Verwaltungsrat» zusammen mit einem Weiterbildungsinstitut vertieft analysieren.

Sie sind herzlich eingeladen an dieser Umfrage teilzunehmen.

Interessenten werden gebeten sich direkt bei patrick.seliner@hsp-con.ch zu melden.



Verfasser: Patrick Seliner
patrick.seliner@hsp-con.ch



Grafik 2: Umsatzsteigerung dank neuem Geschäftsfeld (anonymisiertes Beispiel)