

Webinar Digitales Verständnis

Webinar Digitales Verständnis

Agenda

- Begrüssung und Vorstellung durch xseed.works
- Bedeutung Digitale Transformation
- Denkwerkstatt 01: Digitales Verständnis entwickeln
Warum? Mit Kopf, Herz und Hand zur Zielerreichung
- Denkwerkstatt 02: Digitales Verständnis umsetzen
Wie? Reduktion der Komplexität durch Einführung von Handlungsfeldern
- Praxisbeispiele
- Ihr nächster Schritt
- Fragerunde moderiert durch xseed.works

Das ist Digitale Transformation

Digitalisierung

Die Automatisierung von Arbeits- und Produktionsprozessen mit Unterstützung von Technologien.



Digitale Transformation

Ganzheitliche Erneuerung einer Organisation unter Einbezug der Potenziale digitaler Technologien.

DENKWERKSTATT 01

Digitales Verständnis entwickeln



HAND

Ideen

- Entwicklung

- DIE 7 HANDLUNGSFELDER

Denkwerkstatt 02

Input

- Was ist digitale Transformation?
- Resultat Reifegradanalyse



KOPF

Ziele

- Tagesziele



HERZ

Charakter

- Merkmale
- Interne Bedürfnisse
- Externe Bedürfnisse



VERSPRECHEN

Credo

- Kundenversprechen

DENK WERK STATT 02

Digitales Verständnis umsetzen



HAND

Projekte

- Leuchttürme
- Priorisierung
- Zuständigkeit



Digitales Verständnis

Landkarte



KOPF

Ziele

- Strategische Unternehmensziele



• DIE 7 HANDLUNGSFELDER



HERZ

Ideen

- Strategische Ableitung
- Potenziale



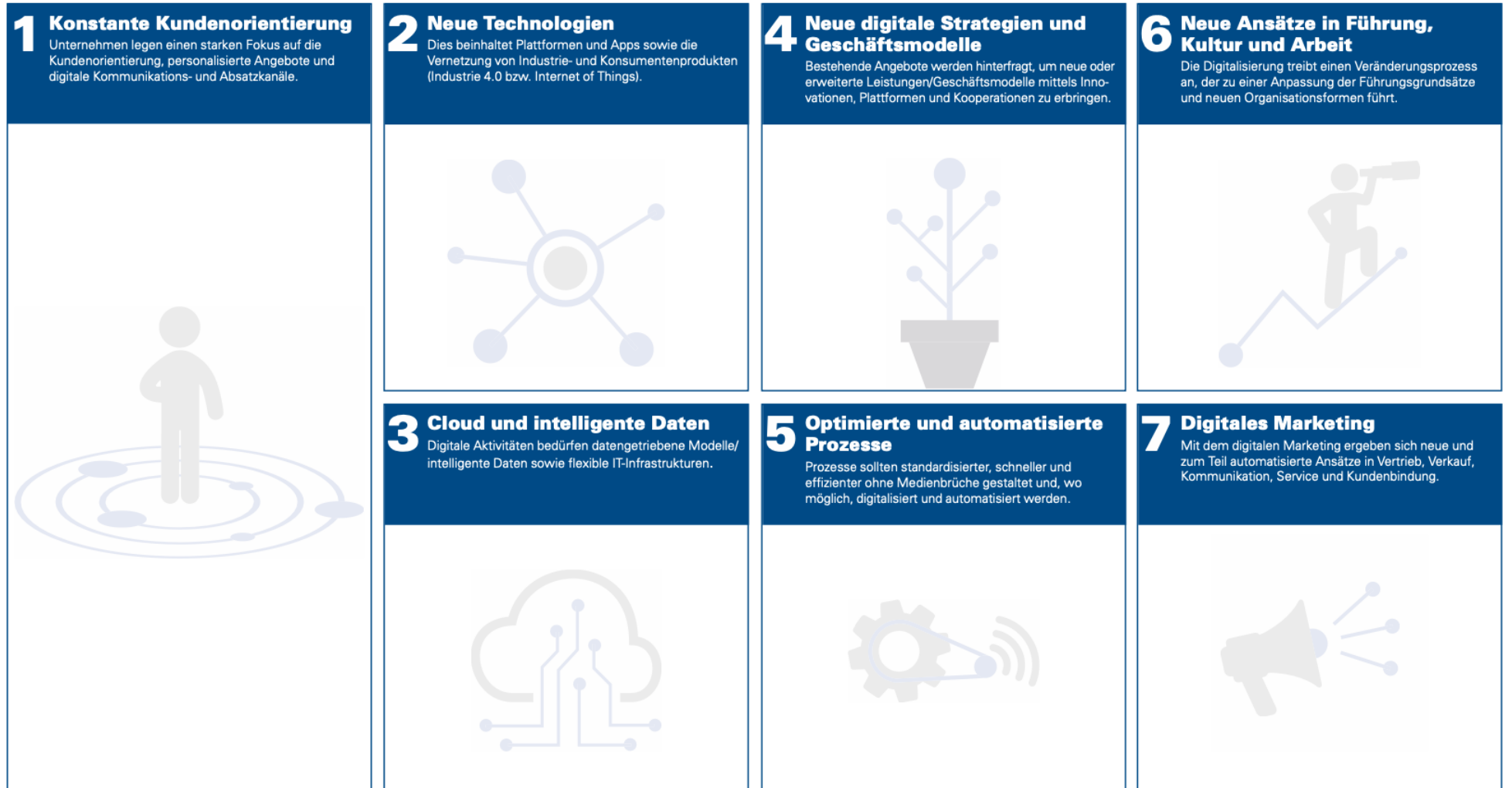
VERSPRECHEN

Kundenorientierung

- Kundennutzen



Handlungsfelder der digitalen Transformation



Handlungsfeld 1: Konstante Kundenorientierung

(Praxisbeispiel)

Konstante Kundenorientierung

- Beispiel: Ein mittelständisches Stadtwerk bietet eine App an, über die Kunden ihren Energieverbrauch in Echtzeit überwachen können.
(Energieversorger in der CH)
- Frage: Wie können wir uns stärker auf unsere Kunden konzentrieren und ihnen durch Digitalisierung einen Mehrwert bieten?

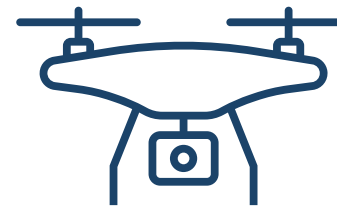
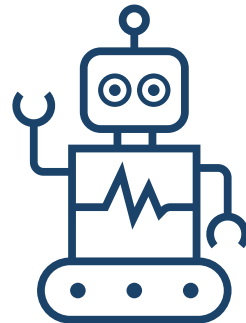


Handlungsfeld 2: Neue Technologien

(Praxisbeispiel)

Neue Technologien

- Beispiel: Ein Mittelständler im Bereich Versorgungsnetze nutzt Augmented Reality Brillen zur Fehlerbehebung und auf dem Feld und bei Installationen, indem er Standorte und technische Informationen direkt ins Sichtfeld des Technikers projiziert (Netzbetreiber in der CH)
- Frage: Welche neuen Technologien sehen Sie als potenziell revolutionär für unsere Branche?



Handlungsfeld 3: Cloud und intelligente Daten

(Praxisbeispiel)

Daten und die Cloud

- Beispiel: Ein Energieunternehmen nutzt Cloud-Technologien, um Daten von verschiedenen Ladestationen für Elektro Autos zu sammeln und zu analysieren. (Energieversorger in der CH)
- Frage: Wie könnten wir unsere Dateninfrastruktur und Datenstrategie optimieren und die Vorteile der Cloud nutzen

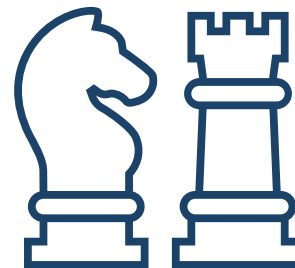


Handlungsfeld 4: Strategien und Geschäftsmodelle

(Praxisbeispiel)

Neue Strategien und Geschäftsmodelle

- Beispiel: Ein Unternehmen im Energiesektor bietet Energie-Storage-Lösungen für Privathaushalte an und generiert dadurch neue Einnahmequellen. (Energieversorger)
- Frage: Welche neuen Geschäftsmodelle könnten für uns interessant sein?
oder:
Welche traditionellen Geschäftsmodelle in unserer Branche könnten durch digitale Modelle herausgefordert oder ersetzt werden?

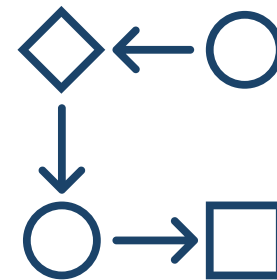


Handlungsfeld 5: optimierte und automatisierte Prozesse

(Praxisbeispiel)

Prozess-Management

- Beispiel: Ein Elektromontageunternehmen digitalisiert seinen Reparatur- und Wartungsprozess, wodurch Techniker vor Ort in Echtzeit auf Anleitungen und Kundenhistorien zugreifen können. (Montageunternehmen in der CH)
- Frage: Welche unserer aktuellen Prozesse können von einer Digitalisierung und Automatisierung profitieren?



Handlungsfeld 6: Neue Ansätze in Führung, Kultur und Arbeit

(Praxisbeispiel)

Moderne Arbeitswelt

Beispiel: Flexible Arbeitsmodelle und die Nutzung von Kollaborationstools in einem mittelständischen Energiedienstleistungsunternehmen.

Frage: Welche digitalen Tools könnten unsere tägliche Arbeit effizienter gestalten?

oder:

Wie könnten digitale Tools unsere Arbeitsweise verändern und verbessern?



Handlungsfeld 7: Digitales Marketing

(Praxisbeispiel)

Digitales Marketing

- Beispiel: Ein Mittelständler im Energiesektor nutzt gezieltes Online-Marketing, um seine Solarprodukte zu bewerben.
Potentiale liegen in der Zusammenführung von verschiedenen Datensilos (im Betrieb und ausserhalb) bei Beachtung der regulatorischen Vorgaben.
- Frage: Wie könnten wir unsere Produkte und Dienstleistungen in der digitalen Welt besser positionieren?



Ihr nächster Schritt



Warum! Wie!

- Am Anfang steht das Warum, dann kümmern wir uns um das Wie!

Unser Angebot:

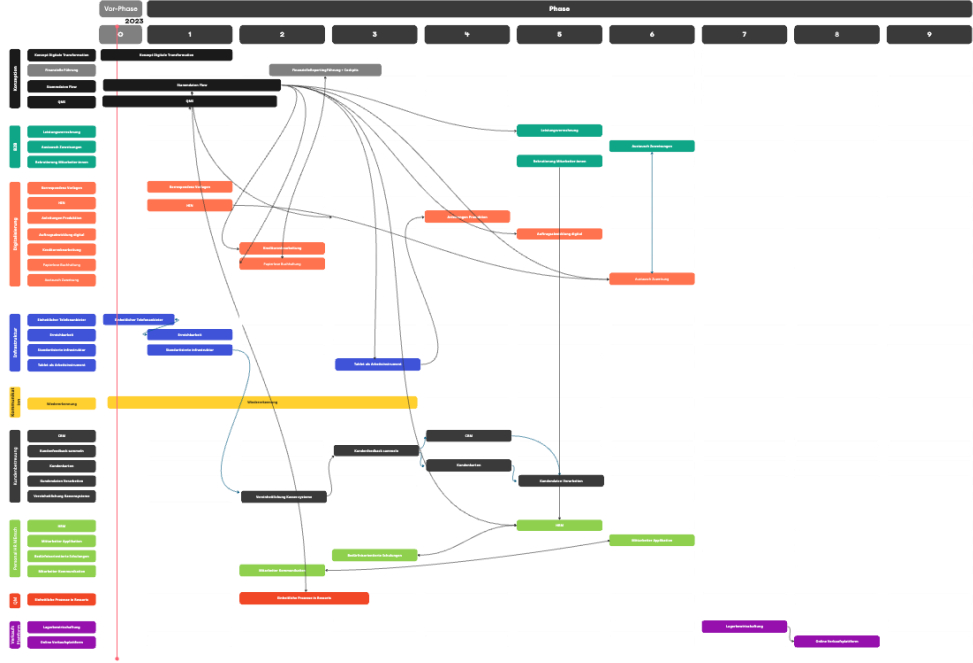
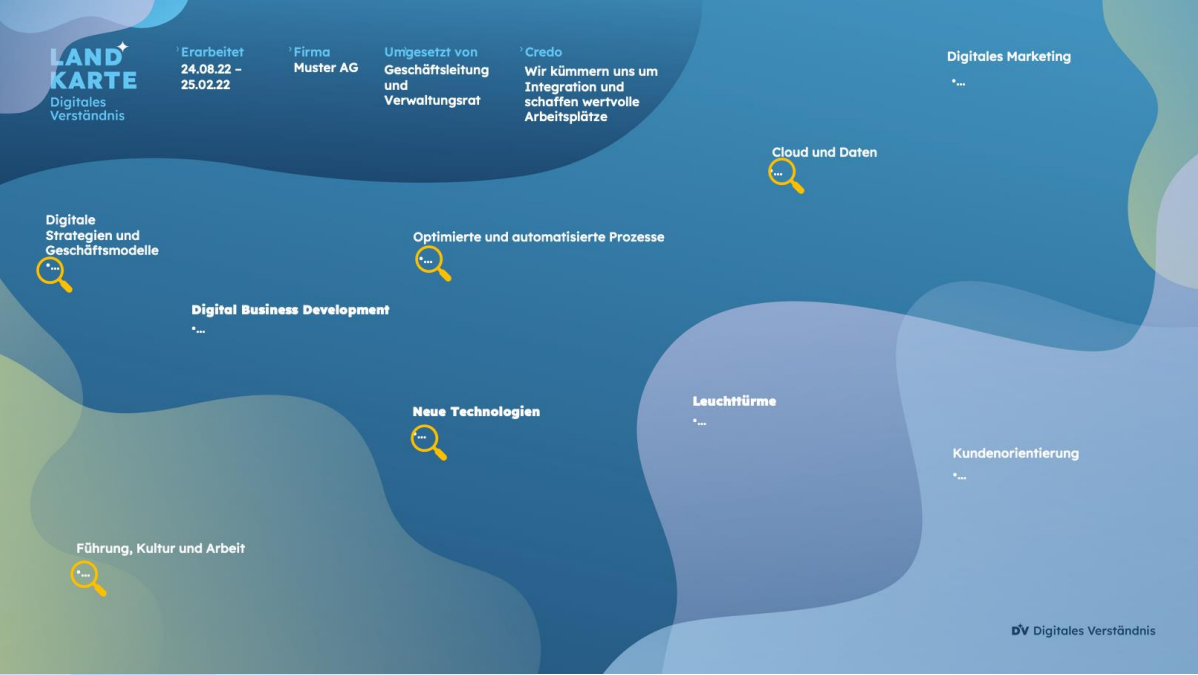
- Zweitägiger Workshop
- Moderatoren setzen sich zusammen aus xseed.works und Digitales Verständnis
- Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme:
peter.grupp@xseed.works.ch, 079 694 02 96
gregor.eugster@xseed.works.ch, 079 404 62 02



Ihr Nutzen

- ✓ Wissensaufbau und Synchronisierung der relevanten Geschäftsprozesse
- ✓ Reifegradanalyse für Ihr Unternehmen
- ✓ Schnelle Resultate: Quick-wins
- ✓ Praxisbeispiele: Best Practice
- ✓ Einsatz bewährter Modelle für konkrete Handlungen
- ✓ 360 Grad Sicht über Ihr Unternehmen
- ✓ Gewinnbringende Potenziale, die einen höheren Kundennutzen erzielen

Von der Landkarte zum Projekt





Fragerunde