

Der Weg zur digitalen Strategie

Wir helfen Ihnen, Ihre digitale Strategie zu definieren und eine Roadmap für zukunftssichere Geschäftsmodelle zu entwickeln. Durch die Verknüpfung unserer umfangreichen Industrie-Expertise mit unserem Know-how im Bereich digitale Strategien und digitale Innovationen, helfen wir Unternehmen, ihren digitalen Reifegrad zu ermitteln und eine digitale Vision für die Zukunft zu entwickeln. Wir begleiten Sie von der Validierung Ihres heutigen digitalen Reifegrads über die Festlegung Ihrer strategischen Fokusbereiche bis hin zur Erarbeitung der digitalen Strategie und einer Umsetzungs-Roadmap.

Hat Ihr Unternehmen eine robuste digitale Strategie?

In den letzten fünf bis zehn Jahren haben digitale Technologien die Wettbewerbslandschaft und die Spielregeln für Unternehmen massiv verändert. Es besteht ein Konsens, dass die meisten Branchen erst am Anfang des digitalen Umbruchs stehen.

Die daraus resultierenden Chancen und Risiken bewegen die Unternehmen dazu, ihre digitale Strategie zu überprüfen oder – sofern noch nicht vorhanden – zu entwerfen. Dies geschieht durch die Auseinandersetzung mit Fragen wie:

- Schaffen wir mit unseren Innovationen schnell genug bessere Produkte, eine tiefere Kundenbindung und neue Geschäftsmodelle, die uns helfen, künftiges Wachstum zu sichern?
- Sind wir attraktiv für Kunden, die zunehmend Echtzeit-Reaktion verlangen?
- Sind unsere internen Prozesse in der Lage, mit den steigenden Anforderungen an Effizienz und Agilität (Flexibilität) umzugehen?

Bereits heute dringen schnell wachsende Unternehmen in viele Branchen und neue Märkte ein und gewinnen Kunden auf Basis neuer digitaler Geschäftsmodelle. Sie bedrohen oder ersetzen etablierte Unternehmen und definieren die Regeln des Geschäfts neu. Sind Sie bereit, diese digitale Herausforderung anzunehmen?



Die Digitalisierung wird sich auf praktisch jede Branche auswirken und neue Geschäftsmodelle zu bereits vorhandenen hinzufügen, mit dem Potenzial, Ihre Kernprozesse zu ändern.

Wie gestalten sich Ihre Branche und Ihr Unternehmen in den nächsten drei bis fünf Jahren?

Unsere Lösungspakete zur digitalen Strategie im Überblick:

Reifegradanalysen und Awareness-Workshops

- Analyse bestehender digitaler Initiativen
- Awareness-Workshops: Chancen und Risiken durch digitale Technologien und Geschäftsmodell

Entwicklung digitale Strategie

- Festlegung der Fokusbereiche
- Gemeinsame Erarbeitung einer digitalen Vision
- Detaillierung der Strategie-Themen
- Umsetzungsplanung

Wir erarbeiten gemeinsam eine digitale Strategie

Wir haben einen skalierbaren Ansatz entwickelt, um den Status der digitalen Aktivitäten in Ihrem Unternehmen zu bewerten, Ihr Management-Team über die digitalen Optionen von heute und morgen zu informieren und Sie und Ihr Team schrittweise von einer digitalen Vision zur Strategie zu führen und die Umsetzungsschritte zu planen.

Unsere digitalen Strategie-Teams stellen Ihnen Branchenkenntnisse und funktionale Expertise im Bereich Digital Customer Management, Geschäftsmodellgenerierung, Prozessoptimierung und Technologie zur Verfügung, um Ihre digitale Strategie auf die nächste Stufe zu führen.

Wir bieten Ihnen einen zweistufigen Ansatz, um Ihre individuelle Situation und Bedürfnisse bestmöglich anzugehen. In einem ein- bis zweitägigen Workshop arbeiten wir mit Ihnen an einer Standortbestimmung, wir diskutieren digitale Trends, Chancen und Risiken in Ihrer Branche und zeigen digitale Anwendungsfälle. Danach vereinbaren wir Schwerpunkte für eine tiefergehende Analyse und Strategiedefinition. Auf Basis Ihrer unternehmensspezifischen Schwerpunkte begleiten wir Sie auf dem Weg von einer digitalen Vision hin zu einer ganzheitlichen digitalen Strategie und begleitenden Umsetzungsplanung.

Beispiel: Detaillierung der digitalen Strategie eines internationalen Automobilherstellers

BearingPoint unterstützte einen internationalen Automobilhersteller bei der umfassenden Definition der digitalen Strategie für den Bereich „connected car“. Gemeinsam wurden der Produktentwicklungszyklus von der Idee bis hin zur Strategie und Umsetzung für folgende Bereiche definiert:

- Connected devices – Nutzung von mobilen Geräten und Diensten im Fahrzeug
- Infotainment – Services für Fahrer und Beifahrer (zum Beispiel aktuelle Warnhinweise)
- Fahrzeug-zu-Fahrzeug und Fahrzeug-zu-Infrastruktur-Verbindungen

Ihre Vorteile

Entwickeln Sie Ihre digitale Vision und Strategie und Ihre Roadmap. Mit einer zu Ihrer Unternehmenssituation passenden digitalen Strategie schaffen Sie die Grundlage für:

- Nachhaltiges Wachstum und Absicherung Ihrer Umsatzziele
- Gesteigerte Kundenorientierung und verbesserte Innovationsleistung
- Bessere Reaktionsfähigkeit gegenüber Wettbewerbern
- Effiziente und flexible interne Prozesse, die mit digitaler Technologie, besserer Integration und Automatisierung ermöglichen, schneller und kostengünstiger auf neue Chancen zu reagieren

Über BearingPoint

BearingPoint Berater haben immer im Blick, dass sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen permanent verändern und die daraus entstehenden komplexen Systeme flexible, fokussierte und individuelle Lösungswege erfordern. Unsere Kunden, ob aus Industrie und Handel, der Finanz- und Versicherungswirtschaft oder aus der öffentlichen Verwaltung, profitieren von messbaren Ergebnissen, wenn sie mit uns zusammenarbeiten. Wir kombinieren branchenspezifische Management- und Fachkompetenz mit neuen technischen Möglichkeiten und eigenen Produkt-Entwicklungen, um unsere Lösungen an die individuellen Fragestellungen unserer Kunden anzupassen. Dieser partnerschaftliche, ergebnisorientierte Ansatz bildet das Herz unserer Unternehmenskultur und hat zu nachhaltigen Beziehungen mit vielen der weltweit führenden Unternehmen und Organisationen geführt. Unsere 3.350 Mitarbeiter unterstützen zusammen mit unserem globalen Beratungs-Netzwerk Kunden in über 70 Ländern und engagieren sich gemeinsam mit ihnen für einen messbaren und langfristigen Geschäftserfolg.

www.bearingpoint.com

Wie digital sind europäische Energieversorger?

Der BearingPoint Institute Smart Utilities Index zeigt:

- 28 Prozent der europäischen Energieversorger hatten laut der Umfrage des BearingPoint Institute* personalisierte Tarife für Kunden, jedoch arbeiten 55 Prozent mit ihren Kunden an Tarifinnovationen
- Nur 33 Prozent der Studienteilnehmer arbeiteten mit neuen Marktteilnehmern im Bereich IT und Kommunikation zum Beispiel im Bereich Suchmaschinen, Preisvergleichsportalen und Startups

* Mehr Informationen: *BearingPoint Institute Report – Ausgabe 4*
<http://bit.ly/1BUm82v>

Kontakt

Kiumars Hamidian
Partner
kiumars.hamidian@bearingpoint.com