

Beratung Digitalisierung - Was Du von einer qualifizierten Digital Beratung erwarten kannst

<https://digitaleneuordnung.de/blog/beratung-digitale-transformation/>

Eine qualifizierte Digital Beratung beschleunigt Dich und dein Unternehmen auf dem Weg in und durch die digitale Transformation. In diesem Beitrag gehe ich auf die wesentlichen Rahmenbedingungen ein und zeige Dir, unter welchen Voraussetzungen eine digitale Beratung Mehrwert für Dich und dein Unternehmen stiftet.

Das Wichtigste in Kürze:

- Die drei Bausteine einer qualifizierten Digitalen Transformation Beratung sind digitale Kompetenz, agile Methoden und klassische Unternehmensberatung.
- Der größte Unterschied zwischen einer Digital Beratung zu einer klassischen Unternehmensberatung ist der fließende Übergang zwischen Analyse, Planung und Umsetzung.
- Digitalisierung ist komplex und weitläufig. Eine Digitalisierung Beratung hilft Dir das "big picture" zu sehen und gleichzeitig konkrete Maßnahmen in die Umsetzung zu führen.
- Die Ergebnisse befähigen Dich den digitalen Wandel erfolgreich zu meistern und sind ein Beschleuniger in und durch die digitale Transformation.

Definition - Was ist eine Digital Beratung?

Digital Consulting = Digital Kompetenz + Unternehmensberatung + Agile Methoden

Die digitale Transformation ist eine strukturelle Veränderung, die dein Unternehmen auf vielen Ebenen betrifft. Deswegen geht eine digitale Beratung auch deutlich über eine klassische Unternehmensberatung hinaus. Die wichtigsten Kompetenzen für eine qualifizierte digitale Beratung:

1. **Unternehmensberatung** auf den Ebenen Strategie, Geschäftsmodell, Organisation und Führung.
2. **Digitale Kompetenz** basierend auf einem fundierten IT Verständnis, der Kenntnis digitaler Technologien und Ökosysteme und der Fähigkeit diese in den Kontext deiner Unternehmung zu führen.
3. **Agile Methodenkompetenz** bedeutet kundenzentriert in kurzen Iterationszyklen zu arbeiten. Damit erzielt ihr einen schnellen time to market und gewährleistet eine kontinuierliche Verbesserung.

Der vielleicht bedeutendste Unterschied zwischen Digital Consulting und einer klassischen Beratung ist der fließende Übergang von Analyse, Planung und Umsetzung. Das heißt, Digital Beratung kann nicht nur am Whiteboard oder in Powerpoint stattfinden. Neue Konzepte werden in Form von Prototypen schnell auf Akzeptanz getestet und im Anschluss kontinuierlich in direkter Auseinandersetzung mit Kunden und Anwendern weiterentwickelt. Das gilt sowohl für neue Produkte, als auch für interne Systeme und Prozesse. Der Kunde bzw. Anwender wird aktiv in den Prozess der Produkt- und Serviceentwicklung mit einbezogen. Deswegen sind gerade digitale aber vor allem agile Kompetenz eine zwingende Voraussetzung für eine qualifizierte Beratung zur Digitalisierung deines Unternehmens.

Welche Vorteile hat eine Beratung zur Digitalisierung?

Fish can't see water.

Die schwierigste Aufgabe im Zuge der digitalen Transformation ist es, die Wechselwirkungen zwischen der Entwicklung digitaler Technologien und Plattformen, Kundenverhalten in digitalen Märkten und der eigenen Unternehmensentwicklung ganzheitlich zu erfassen. Das ist wie ein Puzzle mit 5.000 Teilen, zu dem Dir ein Zielbild oder eine Vorlage fehlen. Eine qualifizierte digitale Beratung kann Dir helfen dieses Puzzle zusammensetzen und eine umfassende Sicht auf deine digitale Unternehmensentwicklung zu gewinnen. Den meisten Unternehmen fehlt zu einer fundierten Gesamtsicht die nötige digitale Kompetenz.

Ein zweites Argument für eine unabhängige Digital Beratung ist der Umstand, dass Du als Unternehmer oder Führungskraft Teil des Systems bist und keinen unabhängigen und distanzierten Blick auf dein Unternehmen oder deine Organisation hast. Eine Beratung zur Digitalisierung hilft Dir dein Unternehmen durch die digitale Brille neu zu entdecken, Potentiale aber auch Schwächen zu erkennen.

Und last but not least fehlt es Dir vielleicht auch an Erfahrung im Management der digitalen Transformation. Es ist ja nicht so, dass es schon zahlreiche erprobte Referenz- und Vorgehensmodelle für die erfolgreiche Umsetzung gibt. Vielmehr stehen wir vor einer der massivsten Veränderungen unserer Arbeits- und Lebenswelt seit der industriellen Revolution. Und [84% der Unternehmen scheitern laut einer Studie der Universität St. Gallen](#). Eine Beratung zur digitalen Transformation bringt Erfahrungen mit, wie die Digitalisierung deines Unternehmens ganzheitlich und zielgerichtet erfolgen kann. In Kombination mit der agilen Methodenkompetenz entwickelt ihr ein ganzheitliches Vorgehen, um dein Unternehmen digital nachhaltig erfolgreich zu machen.

Der Abschied von best practices - Der Kunde als Start- und Mittelpunkt der Digital Beratung

The purpose of business is to create a customer. - Peter Drucker

Der digitale Kunde ist Dreh- und Angelpunkt deiner digitalen Transformation. Eine fundierte Beratung zur Digitalisierung kann also nur auf einem Verständnis deiner digitalen Kunden basieren. Und der einzige echte Weg diese Bedürfnisse zu identifizieren sind die direkte und authentische Auseinandersetzung mit deinen Kunden. Keine Fokus-Gruppen, sondern Gespräche und die direkte Beobachtungen mit und von echten Kunden.

Eine Beratung zur Digitalisierung kann Dir nicht erklären wie deine Kunden denken, fühlen und handeln. Diese Fähigkeit steckt in Dir und in deinem Unternehmen. Ein Partner kann Dir maximal Wege aufzeigen, mit welchen Werkzeugen und Methoden ihr dieses Verständnis gewinnt, strukturiert und in dein Unternehmen transportiert. Eine Beratung zur Digitalisierung coacht euch durch diesen Prozess und greift erst wieder aktiv in die Beratung ein, wenn es um die Auswirkungen der veränderten Kommunikations- und Nutzungsverhalten deiner Kunden auf euer Unternehmen, die Wertschöpfung und euer Geschäftsmodell geht.

Wenn der Kunde zur Mission wird

Der Blick auf den Kunden führt im Zuge einer ganzheitlichen Beratung zur Digitalisierung auch auf die Frage, wofür dein Unternehmen in digitalen Märkten steht. Oder drastischer formuliert: welche Daseinsberechtigung dein Unternehmen in einer digitalen Welt noch hat. In modernen Unternehmen rücken dieser Purpose, der Fokus auf Kunden und Mitarbeiter in den Mittelpunkt der unternehmerischen Identität. Die [Koffermarke Delsey macht es vor](#), wie ein Unternehmen sich, seine Produkte und die Beziehung zum Kunden in einen einheitlichen Kontext bringt.

Ein gute digitale Beratung ermutigt Dich also über deine Beziehung zum Kunden nachzudenken und Dir die Frage zu stellen, wofür dein Unternehmen in digitalen Märkten stehen soll. Auf diesem Verständnis basieren alle weiterführenden Maßnahmen, von der Digitalstrategie bis zur Frage, welche Softwarelösungen deine internen Prozesse am besten unterstützen.

Die fünf wichtigsten Ergebnisse einer Beratung zur Digitalisierung

Digitales Zielbild - Die Balance zwischen operativer Exzellenz und Innovation

Dein digitales Zielbild basiert auf den Bedürfnissen deiner digitalen Kunden und spiegelt die Stärken wieder, die dein Unternehmen auch in digitalen Märkten noch ausspielen kann. Dabei bewegt sich dein digitales Zielbild zwischen den beiden folgenden Extremen:

1. **Operative Exzellenz:** Wie schafft es dein Unternehmen, basierend auf modernen Systemen und Architekturen, näher an sein Kunden zu rücken und dabei Verschwendung und unnötige Arbeitsschritte zu vermeiden?
2. **Innovation:** Wie könnt ihr eure Wertschöpfung digital neu denken, mit welchen neuen Services, Produkten und Geschäftsmodellen könnt ihr Kunden begeistern und künftig wachsen?

Digitalisierung bedeutet weder nur in neue digitale Services zu investieren, noch einfach nur dein heutiges Geschäftsmodell zu digitalisieren. Digitale Transformation bedeutet dein heutiges Kerngeschäft digital zu stärken, damit Du auch Zeit und "Kraft" hast, um in neue digitale Geschäftsmodelle zu investieren. Eine ausgewogene Digital Beratung hilft Dir ein digitales Zielbild und darauf basierend eine Digitalstrategie zu entwickeln, die sowohl kurzfristig auf die operative Exzellenz deines Unternehmens einzahlt, als auch den Raum gibt, langfristig über digitale Innovationen oder Beteiligungen zu wachsen. Dabei erfordert eine Beratung zur Digitalisierung auch Konzepte, wie diese neuen digitalen Schnellboote sinnvoll mit deinem operativen Geschäft zusammengeführt werden.

Dein digitaler Business Case – Wie dein Unternehmen von Digitalisierung profitiert

Dein digitaler Business Case beantwortet die Frage, welche Werte und Potentiale durch Digitalisierung in deinem Unternehmen freigesetzt werden.

- Könnt ihr Kosten durch Digitalisierung sparen?
- Erreicht ihr mehr Kunden?
- Hat Digitalisierung Einfluss auf eure Kundenbindung?
- Könnt ihr neue Märkte erschließen?
- Könnt ihr digital wachsen und eure Wertschöpfung digital verlängern?

Naturgemäß sind Maßnahmen im Bereich "operativer Exzellenz" deutlich einfacher und vielleicht sogar mit einem klassischen Business Case zu bewerten. Dagegen erfordern neue innovative Vorhaben anderen Maßstäbe und Bewertungskriterien.

Eine Beratung zur digitalen Transformation hilft Dir in den folgenden Arbeitsschritten:

1. Ausarbeitung der Erfolgstreiber
2. Formulierung erfolgskritischer Annahmen
3. Aufstellen von Business Cases und Budgets
4. Formulierung von Kenngrößen zur Messung des Erfolgs

Damit hast Du nun auch ein wirtschaftliches Fundament, auf dem basierend Du die digitale Entwicklung deines Unternehmens vorantreibst. Je fester dieses Fundament ist, desto einfacher wird es in etwas unruhigen Zeiten, wenn Erfolge noch nicht

sichtbar sind, die Verhinderer laut werden und die Frage in den Raum stellen, was das mit der Digitalisierung nun eigentlich bringe. Gerade [KMU scheitern an diesem Punkt der Digitalisierung](#), weil Investments in "nicht sichtbare" digitale Assets einem klassischen Input-Output Denken zum Opfer fallen.

Disruptive Szenarien erkennen - Welche Gefahren drohen deinem Unternehmen durch Digitalisierung?

Unternehmen und Führungskräfte unterschätzen regelmäßig die disruptive Kraft digitaler Geschäftsmodelle. Deswegen ist es eine wichtige Aufgabe im Zuge der Beratung zur Digitalen Transformation ein gemeinsames Verständnis über Gefahren zu entwickeln, die deinem Unternehmen durch digitale Technologien, Plattformen und neue Wettbewerbssituationen entstehen.

Die größten Gefahren im Zuge der digitalen Transformation

- Du verlierst Zugang zu deinen Kunden, weil dein Unternehmen auf digitalen Kanälen nicht sichtbar ist oder weil digitale Plattformen Kunden einen besseren Service bieten
- Technologie wird nicht verstanden oder nur eingesetzt, um dein heutiges Geschäftsmodell zu stärken statt die Frage zu stellen, wie dein Geschäftsmodell durch Technologie überflüssig gemacht werden kann
- Wertschöpfung geht auf den Kunden / andere Marktteilnehmer über
- Hohe Preis- und Angebots-Transparenz führt zu Preis- und Margendruck
- Unternehmen aus anderen Industrien, Technologie-Konzernen oder Startups dringen mit viel Kapital in deinen Markt ein
- Markteintrittsbarrieren fallen, Unternehmen können ihr "Hoheitsgebiet" immer schlechter verteidigen und brauchen neue Strategien ihre führenden Marktpositionen auszubauen.

Im Zuge der Beratung zur digitalen Transformation entwickelt ihr gemeinsam Szenarien und ein Verständnis darüber, welche Gefahren für dein Unternehmen real sind. Die Antworten und Erkenntnisse aus diesem Prozess fließen in deine Digitalstrategie ein. Dabei bringt eine Digital Beratung Technologiekompetenz ein, eine fundierte Kenntnis digitaler Ökosysteme und ein Verständnis über die Erfolgsfaktoren digitaler Geschäftsmodelle.

Organisation und Führung - Digital Leadership und agile Organisationen

Every employee is a digital employee.

Dein Unternehmen braucht neue Führungs- und Organisationsprinzipien, damit Digitalisierung in deinem Unternehmen eine hohe Reichweite erzielt. Ein paar Beispiele, wie Digitalisierung und Organisation ineinander greifen:

- Aus der Einführung neuer Systeme resultieren neue Rollen und Prozesse
- Fokus auf den Kunden und eine hohe Customer Experience erfordern eine hohe end-to-end Prozess-Transparenz und abteilungsübergreifende Zusammenarbeit
- Neue Services und Produkte erfordern interdisziplinäre Teams
- Marktdynamik und Komplexität überfordern hierarchische Organisationen

Wenn Du dein Unternehmen nur digitalisierst ohne Rückkopplungen auf deine Organisation zu berücksichtigen wird die digitale Transformation keine Wirkung erzielen. Eine Beratung zur Digitalisierung erkennt diese systemischen Abhängigkeiten und bezieht auch deine Organisation in die Beratung mit ein. Daraus leitet ihr Konzepte ab, wie es Dir gelingt die Organisation und jeden einzelnen Mitarbeiter in die anstehenden Änderungen mit einzubeziehen.

Aufbau eigener digitaler Kompetenzen - Ein Unternehmen kann nicht kein digitales Unternehmen sein

Schließlich berät Dich eine qualifizierte Digital Beratung bei der Frage, wie Du eigene digitale Kompetenz aufbaust. Für Konzerne und den gehobenen Mittelstand führt oft kein Weg am Aufbau einer eigenen Digital-Abteilung vorbei. Dagegen sind KMU bei der Gestaltung etwas flexibler. Eine qualifizierte Beratung zur Digitalisierung deines Unternehmens bezieht frühzeitig die Frage mit ein, wie ihr diese Kompetenzen besetzen oder an euch binden könnt. Dabei stehen die folgenden Fragen im Vordergrund:

- Welche Kompetenzen müssen wir dauerhaft intern aufbauen, um digital erfolgreich zu sein?
- Wie können wir diese Kompetenz in unserem Unternehmen positionieren und verankern?
- Wie stellen wir sicher, dass "altes Wissen" und "neues digitales Denken" optimal zueinander finden?

Eine gute Beratung hilft Dir dabei eigene Teams oder ein Netzwerk aus Partnern aufzubauen, damit Du deine digitale blinde Agenda umsetzen kannst. In meinem eBook "[Aufbau Digital Team](#)" skizziere ich verschiedene Handlungsoptionen und Vorgehensmodelle, wie digitale Teams aufgebaut und geführt werden.

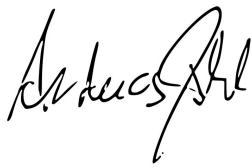
Fazit - Digital Beratung als Beschleuniger deiner digitalen Transformation

Eine qualifizierte Beratung zur Digitalisierung deines Unternehmens erfordert eine Vielzahl von konzeptionellen und operativen Kompetenzen. Dabei bringt ein guter Partner digitale Kompetenz ein und die Fähigkeit digitale Technologien und Ökosysteme im Kontext deiner Unternehmung zu sehen. Agile Methodenkompetenz

ist wichtig, um digitale Vorhaben in kurzen Iterationszyklen in die Umsetzung zu begleiten. Allerdings hat digitale Beratung auch Grenzen. Nämlich dann wenn es um die Kenntnis deiner digitalen Kunden, deiner unternehmerischen Stärken oder um eine Vision geht, wofür dein Unternehmen in digitalen Märkten stehen will.

Die meisten der Kompetenzen, die eine gute Digital Beratung auszeichnet wirst Du in deiner heutigen Organisation nicht finden. Auch wenn Du diese digitalen Kompetenzen langfristig intern aufbauen willst, ist ein externer Berater ein Beschleuniger für deine digitale Entwicklung.

Viel Erfolg dabei.



Artikel zum Download:

Weiterführende Artikel:

- [Was digitale Transformation im Unternehmen auszeichnet](#)
- [eBook: Denkfallen und Stolpersteine im Kontext Digitalisierung](#)
- [Digitalisierung im Mittelstand](#)
- [Die wichtigsten kundenzentrierten Werkzeuge](#)
- [Andreas als Digital Berater kennenlernen](#)