

# Digitalisierung: Nutzen Sie die Ruhe vor dem Sturm

**Jeder spricht heute von Digitalisierung. Aber wie macht man das? Was bedeutet das für mein Unternehmen? Mit den nachfolgenden einfachen Schritten und Handlungsanweisungen bereitet jeder sein Unternehmen auf die kommenden Veränderungen vor.**

Bis vor nicht zu langer Zeit orientierten wir uns an Tageszeitungen und anderen gedruckten Medien, um Neuigkeiten aus der Welt zu erfahren.

Das persönliche Kontaktnetzwerk war säuberlich auf einem Berg von Visitenkarten geordnet. Und die Grösse des eigenen Wissens liess sich am prall gefüllten Bücherregal zeigen.

Heute erfolgt nach dem Aufstehen ein schneller Nachrichten-Überblick via Smartphone, dann ein kurzer E-Mail-Check und tagsüber bis zum Schlafengehen wird gebloggt, getweetet und auf zahlreichen sozialen Plattformen gesurft. Nicht nur Sie fragen sich, wer denn die fast sechs Millionen deutschsprachigen Wikipedia-Artikel schreibt. Die neue Generation von Mitarbeitenden und Kunden ist mobil mit Social

Media aufgewachsen und hat sich an praktische und günstige digitale Mehrwerte gewöhnt.

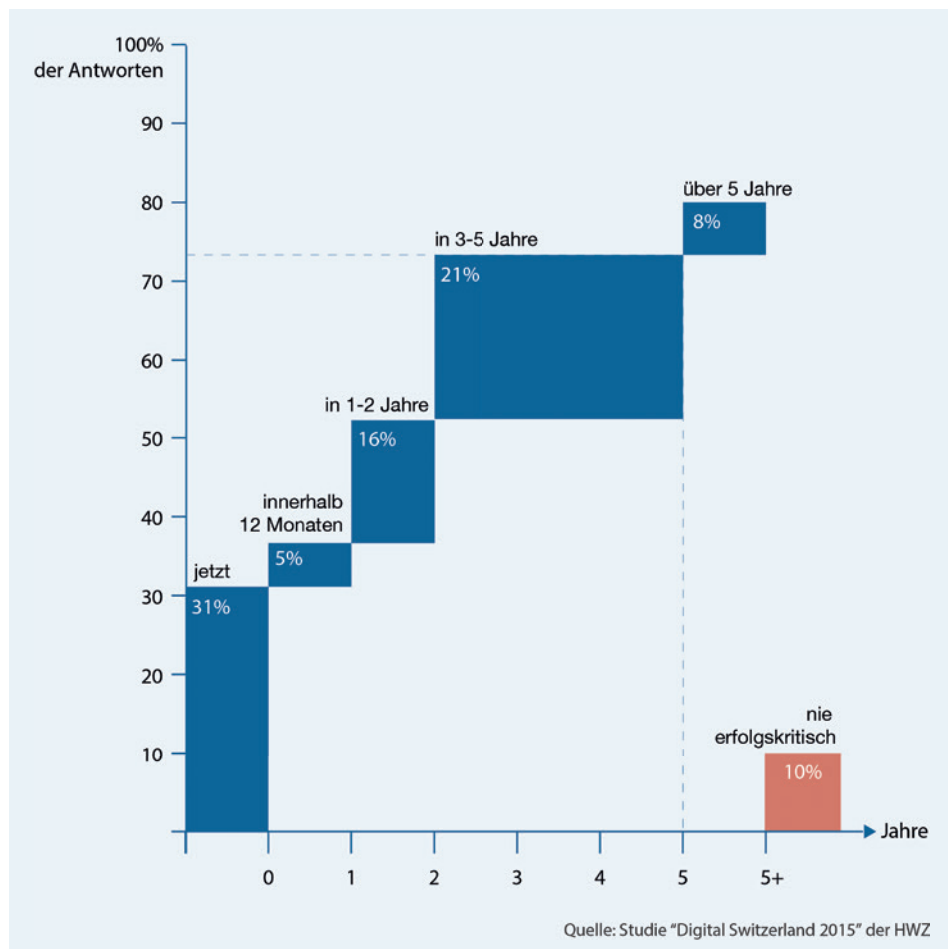
## Ein digitaler Tornado

Seit einiger Zeit weht ein «digitaler Tornado» auf die Schweizer Wirtschaft zu. Angefangen bei der Musikindustrie findet man heute fast keinen Wirtschaftszweig mehr, bei dem nicht irgendwelche Internetplattformen und mobile Applikationen ihr «digitales Unwesen» treiben. Viele Autoren und Autorinnen beschwören eine ähnlich tiefgreifende Veränderung der Wirtschaft und der Gesellschaft durch die Digitalisierung wie es zuletzt durch die industrielle Revolution nach der Erfindung der Dampfmaschine in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts geschah.

Aber Veränderungen sind nicht nur Risiko, sondern oft auch eine Chance. Gemäss der Studie «Digital Switzerland 2015»<sup>1</sup> sehen bereits über 50 % aller Schweizer Unternehmen den digitalen Wandel in den nächsten ein bis zwei Jahren als erfolgskritisch für ihr Unternehmen.

«Am erfolgreichsten sind nicht die Grössten oder Intelligentesten, sondern diejenigen welche sich am ehesten dem Wandel anpassen können», meinte Charles Darwin. Für die meisten ist der «digitale» Wandel eine Unterstützung, wenn er hilft den Umsatz zu steigern oder zumindest die Kosten zu reduzieren sowie unnötige Arbeiten vereinfacht oder gleich automatisiert. Die nachfolgenden fünf Schritte helfen jedem KMU, sich auf den Wandel vorzubereiten und die kom-

Abbildung 1: Wann wird die Digitalisierung erfolgskritisch?



<sup>1</sup> Die Studie «Digital Switzerland 2015» wurde durch das Center for Digital Business der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich durchgeführt. Details unter [www.digital-switzerland.ch](http://www.digital-switzerland.ch)

menden Veränderungen als Chance erfolgreich zu nutzen.

## Die ersten fünf Schritte Richtung «Unternehmen Zukunft»

### Erster Schritt: Schreiben Sie Ihre digitale Vision auf ein Blatt Papier

Das mag jetzt etwas «undigital» klingen, aber nehmen Sie ein Blatt Papier und schreiben Sie in grossen Buchstaben Ihre eigene digitale Vision auf. – Wohin wollen Sie? Ist ihre Vision «das paperless office» oder doch eher ein «less paper office»? – Ihre Vision kann auch Ihr Geschäftsmodell umfassen: «Unsere Firma wird zum führenden Anbieter von digitalen Angeboten» oder auch ganz einfach: «Bis 2020 werden zwei Drittel unserer Neukunden über unsere Internetseite zu uns gelangen.»

Sehen Sie den digitalen Wandel als Herausforderung und seien Sie in Ihrer Vision mutig. Am erfolgreichsten sind die Visionen, welche über den reinen «operativen» Nutzen hinausgehen: Integrieren Sie die Gestaltung der Kundenbeziehung, Ihre Unternehmenskultur, die Führung und Organisation des Unternehmens oder neue Produkte und Geschäftsbereiche in Ihre Vision. Damit stärken Sie die Innovationskraft Ihres Unternehmens.

Die Vision soll «Sinn stiftend» sein, damit alle Ihre Mitarbeitenden sich dahinter stellen. Sie wird damit zur treibenden Kraft für jegliche Anpassungen. Als erfolgreicher Unternehmer oder Unternehmerin wissen Sie, dass Ihre Vision zu den stärksten Kräften in Ihrem Unternehmen zählt. Nutzen Sie diese Kraft und kreieren Sie auch für ihr «Unternehmen Zukunft» eine Vision.

### Zweiter Schritt: Beobachten Sie Ihre aktuelle Situation

Wenn Ihre Vision steht und einen prominenten Platz in Ihrem Büro eingenommen hat, werden Sie sich laufend automatisch mit Ihrer aktuellen Situation auseinandersetzen. Wo sind ihre grössten betrieblichen Herausforderungen? Welche Abläufe stören Sie am meisten? Solche Fragen werden Ihnen jetzt immer mehr durch den Kopf schiessen.

Sortieren Sie Ihre Beobachtungen anhand verschiedener Digitalisierungsbereiche:

1. **Interaktion mit dem Kunden:** Wie erleben Kunden Ihre Website? Wissen Sie, wer Ihre Website besucht? Haben Sie von unterwegs Zugriff auf alle Ihre Kundendaten? Nutzen Sie soziale Netzwerke zur Verbreitung Ihres Angebotes?
2. **Vereinfachung und Automatisierung von Abläufen:** Oft liegen die Dinge vor den Augen, aber man sieht sie trotzdem nicht. Wie viel Zeit dauert es in Ihrem Unternehmen, bis alle Mitarbeitenden ihre Spesenzeitel ausgefüllt haben und diese durch die Finanzabteilung verarbeitet sind? Arbeiten Sie manchmal von zu Hause aus und vermissen wichtige Dokumente, weil Sie vergessen haben, diese auf den Laptop oder den USB-Stick zu kopieren? Wie lange müssen Sie am Monatsende warten, bis Sie Ihre Finanzkennzahlen auf dem Tisch haben?
3. **Verhalten von Mitarbeitenden und Führungskräften:** Die Kultur Ihres Unternehmens ist ein zentraler Wettbewerbsfaktor. Dies gilt auch für die kommenden digitalen Herausforderungen. Beobachten Sie Ihr Team. Arbeiten die Teammitglieder gerne von zu Hause aus? Können sich Arbeitsgruppen schnell und unkompliziert austauschen und haben die wichtigen Informationen sofort zur Hand? Wie bringen sich junge Menschen in laufende Diskussionen ein? Verfügen Führungskräfte über zentrale Statusberichte aller laufenden Projekte?
4. **Neue Ideen für Produkte und Geschäftsfelder:** Wie geht Ihr Unternehmen mit Vorschlägen und Ideen aus der Belegschaft oder von Kunden um? Was macht die Konkurrenz? Gibt es ähnliche Industrien oder Lieferanten, welche in den letzten Jahren Erfahrungen mit neuen Technologien gemacht haben? Manchmal lohnt sich auch ein Blick über den Teich oder in den Osten: Gibt es andere Unternehmen, welche «einen Schritt» voraus sind?

### Dritter Schritt: Setzen Sie klare Prioritäten

Nicht alle Beobachtungen, Anregungen und Ideen lassen sich sofort umsetzen oder machen Sinn. Leiten Sie deshalb klare Ziele ab, basierend auf Ihrer «digitalen» Vision. Wählen Sie maximal zwei der folgenden Zielkategorien: Umsatzsteigerung, Kostensenkung, Qualitätsverbesserung, Optimierung der Arbeitsabläufe, Entwicklung der Organisation. Dabei empfiehlt es sich, von den Kunden her zu denken und die



**Marcel Burkart**  
M.A. HSG in Recht und Betriebswirtschaft

marcel.burkart@unternehmerschule.ch

«Konkrete Beispiele sind besser als abstrakte Erklärungen», ist der Leitspruch von Marcel Burkart, Geschäftsführer und Mitinhaber der Wyrsch Unternehmerschule AG. Als erfahrene Innovationskraft und leidenschaftlicher Unternehmer hat er sich kompromisslos der Stärkung von Unternehmertum verschrieben. Zu seinen Stärken zählen die erprobte Vermittlung von aktuellem und praxisorientierten Wissen sowie die ganzheitliche Förderung der Unternehmerperson.

Zusammen mit den Praxistrainern der Unternehmerschule stärkt er die Innovationsfähigkeit und führt Unternehmerinnen und Unternehmer zum Erfolg. Denn nur erfolgreiches Unternehmertum ermöglicht Unabhängigkeit und Freiheit.

### Workshops der Unternehmerschule

Die Unternehmerschule führt regelmässig Digitalisierungs-Workshops durch und hilft Unternehmerinnen und Unternehmer sich auf den Wandel vorzubereiten und die kommenden Veränderungen als Chance erfolgreich zu nutzen. Die Teilnehmenden tauschen sich mit Gleichgesinnten aus und erhalten wertvolle Inputs für ihr eigenes Geschäftsmodell.

Mehr Informationen sowie alle Durchführungsdaten und -ort finden Sie unter [www.unternehmerschule.ch](http://www.unternehmerschule.ch).



Abbildung 2: Die fünf Schritte Richtung «Unternehmen Zukunft»

Prioritäten am «zusätzlichen Kundenfranken» auszurichten. Dies garantiert eine nachhaltige Digitalisierungsstrategie.

#### Vierter Schritt: Setzen Sie schnell erste Massnahmen um

Visionen ohne Aktionen bleiben Träume. Sorgen Sie in Ihrem Unternehmen für ein Gefühl des Aufbrechens, des Vorangehens. Indem Sie die folgenden Tipps zügig umsetzen, zeigen Sie, dass Sie es mit dem Wandel ernst meinen und bilden ein Vorbild für Ihre Mitarbeitenden.

#### Austausch mit dem Kunden

1. Erfolgreiches Unternehmertum braucht ein gutes Netzwerk. Nutzen Sie XING und

LinkedIn und vergrössern Sie ihr Netzwerk. Effizient zu netzwerken heisst, Erfahrungen und Know-how austauschen zu können. Suchen Sie also im Internet nach virtuellen Netzwerken für den Austausch zu bestimmten Themen. Wer ist Ihre Zielgruppe? Fragen Sie in Ihrem Freundeskreis. Oft wird man durch Empfehlungen auf die spannenden Netzwerke aufmerksam. Dies gilt auch im Netz.

2. Schauen Sie sich regelmässig die Google Analytics Reports über Ihre eigene Website an. Mit Google Analytics lässt sich einfach und kostenlos der Datenverkehr ihrer Website aufzeigen. Fragen Sie Ihren Webadministrator nach regelmässigen Reports. Diese geben einen guten Einblick über das Online-Verhalten der Kunden: Woher kommen sie? Wie lange bleiben sie auf Ihrer Seite? Zudem

zeigt es Ihnen, welche Themen aktuell am meisten besucht und nachgefragt werden.

3. Abonnieren Sie Google Alerts. Über [www.google.ch/alerts](http://www.google.ch/alerts) lassen sich kostenlose Alarmierungen einrichten über alles was im Internet auftaucht. Richten Sie Alerts ein über Ihre wichtigsten Kunden, Lieferanten, Konkurrenten, Themen, etc.
4. Bieten Sie Ihren (zukünftigen) Kunden einfache Checklisten und Merkblätter zum Online-Download an. Über Google Analytics lässt sich einfach nachvollziehen, was zieht und was nicht. So können Sie das Angebot gezielt ausbauen und Ihren Kunden einen einfachen digitalen Mehrwert bieten.

#### Automatisierung von Abläufen

1. Falls es Ihnen möglich ist, versuchen Sie persönliche Dokumente auf einem Cloudspeicher wie Dropbox oder Schweizer Alternativen zu sichern. So haben Sie Ort- und Gerät-unabhängig jederzeit Zugriff auf Ihre wichtigsten Daten.
2. Sorgen Sie dafür, dass es eine zentrale Ablage für Musterdokumente und Vorlagen für alle Mitarbeitenden gibt. Einfach verfügbare Musterbriefe, Standardtexte und aufbereitete Präsentationen verhindern, dass Inhalte mehrfach neu erstellt werden müssen.
3. Probieren Sie Dokumente, welche normalerweise wochenlang auf Ihrem Schreibtisch liegen, zu scannen und digital in Ihrem Cloudspeicher aufzubewahren. Zur Not tut es auch ein kostenloses Scanprogramm auf Ihrem Smartphone.

#### Informatik und Daten

1. Treffen Sie einen klaren Entscheid, ob Ihre Daten im Haus bleiben sollen oder auch IT-Dienste aus der Cloud möglich sind. Beide

Die digitale Transformation verändert Denk- und Arbeitsweisen grundlegend und macht vor keinem Unternehmen Halt.



Möglichkeiten haben ihre Vor- und Nachteile – aber ein klarer Entscheid ist für Ihre IT-Verantwortlichen ein wesentlicher Richtungsweiser, welcher ihnen ermöglicht, mit neuen Ideen und klaren Konzepten die Informatik Ihres Unternehmens weiterzuentwickeln.

2. Sollten Sie sich gegen Cloud-Dienste entscheiden, empfiehlt es sich, allen Mitarbeitenden von möglichst überall einen einfachen Zugriff auf E-Mails und Daten zu bieten. Ob sie den Zugriff benutzen, ist ihnen selbst überlassen, aber Sie ermöglichen damit, dass sich jeder Mitarbeitende den Arbeitsstil zulegen kann, welcher am besten zu ihm passt.

**Fünfter Schritt: Bleiben Sie offen für Ideen und lassen Sie sich von Ihrem Umfeld inspirieren**

Digitalisierung ist ein fortdauernder Prozess, welcher vorerst wohl nicht enden wird. Seien Sie deshalb offen für neue Ideen, reihen Sie diese in

den Beobachtungsraster von Schritt zwei ein und stimmen sie die Ideen mit Ihren Prioritäten ab. Quellen von neuen Ideen können neben den Medien auch ihr Netzwerk, neu Eintretende oder ihre Konkurrenz sein.

Solange Sie Ihre digitale Vision vor Ihrem geistigen Auge tragen, werden neue Ideen nicht weit sein. Lassen Sie sich inspirieren. Ziehen Sie Ihre Kinder zur Hilfe. Suchen Sie Ihr erstes eigenes Pokémon. Spielen Sie mit Ihrem Smartphone. Probieren Sie neue Apps aus und lernen Sie die Welt kennen, in der die neue Generation aufwächst. Ihre zukünftigen Mitarbeitenden werden es Ihnen mit Loyalität und einer neugierigen Kreativität danken.

**Warum eigentlich?**

Sie haben Ihren Mitarbeitenden gezeigt, dass Digitalisierung keine Schmerzen verursacht und sind mit gutem Vorbild neugierig und mutig in

die neue Welt gezogen. Was haben Sie erreicht? Warum ist die neue Welt besser als die alte?

Eines hat schon die Industrialisierung vor 200 Jahren gezeigt: Auch wenn der Wandel nicht einfach ist, er wird nicht aufhaltbar sein. Sehen Sie die Digitalisierung deshalb als Chance und versuchen Sie, für sich und Ihr Unternehmen das Beste daraus zu machen. Sie stärken damit die Innovationskraft Ihres Unternehmens und sind bestens vorbereitet auf den Sturm – ob und in welcher Form auch immer er kommen wird.

Nutzen Sie die Ruhe vor dem Sturm. Beobachten Sie die Veränderungen mit offenen Augen und einem wachen Geist. Wir alle spüren die Lüftchen des digitalen Tornados – niemand weiss, wann er über den eigenen Vorplatz fegt. Nutzen Sie deshalb die Zeit. Planen Sie voraus. Bringen Sie Ihr Unternehmen auf Trab und bereiten Sie es mit diesen einfachen Tipps auf die kommenden Veränderungen vor. Der Rest wird von alleine folgen.

Abbildung 3: Digitalisierungsbereiche in einem KMU

