



WESTRIVEUP

St. Johanner Straße 49 a ■ 6372 Kitzbühel, Österreich ■ +43 664 230 45 81 ■ info@westriveup.com ■ www.westriveup.com

Learnings aus dem Webinar: Digitale Strategien für KMUs

am 24.02.2021 von 9-10 Uhr in Kooperation mit dem [DIH West](#).

Mit **Simon Kranzer** (Senior Lecturer an der FH Salzburg), **Amelie Groß** (Vizepräsidentin der Wirtschaftskammer Österreich und Geschäftsführerin der Merkur Inkasso GmbH), **Hermine Meissl** (Geschäftsführerin der Meissl Open-Air Solutions GmbH), **Marc K. Peter** (Professor an der FH Nordwestschweiz)

Allgemeine Einführung von Simon Kranzer:

- Strategie wird definiert als die grundsätzliche, langfristige Verhaltensweise (Maßnahmenkombination) der Unternehmung und relevanter Teilbereiche gegenüber ihrer Umwelt zur Verwirklichung der langfristigen Ziele.
- Eine Unternehmensstrategie ist ein langfristiger Plan, mit dem Unternehmensziele erreicht werden sollen und der wirtschaftliche Erfolg zu sicher ist.

[wirtschaftslexikon.gabler.de]

Eine große Umfrage in Deutschland und Österreich hat gezeigt, dass weniger als 50% der Unternehmen eine *digitale* Strategie haben.

Wie kommt man zu einer digitalen Strategie?

In dem Interreg Projekt „KMU 4.0.“ (www.kmu40.eu) wurden folgende Kernfragen herausgearbeitet, die man sich hierzu stellen sollte:

- Was will man mit der Digitalisierung im Unternehmen erreichen? (Konkretes Ziel setzen)
- Was wollen wir in unserem Unternehmen erreichen und wie soll man die Digitalisierungsziele nun auf unser Unternehmen zuschneiden?
- Wie kann ich Digitalisierungsprojekte bewerten? (Verfahren und Kennzahlen überlegen)

Ein Digitalreadinesscheck steht hier zur Verfügung: <https://drc.kmu40.eu/drc/>

Kontakt zu Simon Kranzer:

<https://its.fh-salzburg.ac.at>

simon.kranzer@fh-salzburg.ac.at

Weiterbildungs- und Unterstützungsangebote auf: <https://dih-west.at/> und <http://itg-salzburg.at>

LET'S CREATE SOLUTIONS!



WESTRIVEUP

St. Johanner Straße 49 a ■ 6372 Kitzbühel, Österreich ■ +43 664 230 45 81 ■ info@westriveup.com ■ www.westriveup.com

Kernaussagen von Marc K. Peter:

Eine Studie bei über 1500 KMUs hat folgende **sieben Handlungsfelder der digitalen Transformation** für Unternehmen aufgezeigt:

1. Customer Centricity
2. New Technology
3. Data & Cloud
4. Digital Business Development
5. Process Engineering
6. Leadership & Culture (Workplace Transformation)
7. Digital Marketing

Nähere Informationen und Quelle: <https://www.kmu-transformation.ch>

KMUs verfügen nicht immer über die Budgets und den Willen, um mit Beratungsfirmen zu arbeiten. Insofern rät er Unternehmen, aus eigener Kraft heraus Potentiale und Barrieren rund um die sieben Themen zu besprechen. Dazu schlägt er einen dreistufigen Prozess vor:

1. Workshop (für Potenziale und Ideen)
2. Ideen-Liste (Machbarkeit prüfen)
3. Roadmap entwickeln (Vision, Teilprojekte, Umsetzung)

Der Canvas für Ihren Workshop: <http://www.digital-transformation-canvas.net/>

In Bezug auf Plattformen führt Marc K. Peter aus: In Branchen, in denen es Plattformen gibt, muss ein KMU mitmachen, da es sonst Sichtbarkeit verliert und je nach Branche z.B. 30-40% der NutzerInnen in einem Land, die diese Plattform nutzen, verpasst. Allerdings kann man sich auch als Verbund von KMUs sich einem Großunternehmen gegenüberstellen, indem man eine Plattform selber aufbaut.

Insofern kann man sagen, dass man mit dabei sein muss, aber es gibt verschiedene Formen, die je nach Branche oder Ziel des Unternehmens berücksichtigt werden können. Es kommt immer auf Situation des Unternehmens und der Branche an.

Marc K. Peter rät allen, Digitalisierung und die ganzheitliche Transformation als Chancen zu sehen. Man sollte diese nicht zu kompliziert angehen und die eigenen MitarbeiterInnen miteinbeziehen.

LET'S CREATE SOLUTIONS!



WESTRIVEUP

St. Johanner Straße 49 a ■ 6372 Kitzbühel, Österreich ■ +43 664 230 45 81 ■ info@westriveup.com ■ www.westriveup.com

Kernaussagen von Amelie Groß:

Amelie Groß hat vor 10 Jahren den Familienbetrieb übernommen. Sie fasst aus ihrer Erfahrung drei Schritte der Digitalisierung zusammen:

1. gute Organisation, Strukturierung und Effizienz der internen Abläufe und Prozesse
2. Digitalisierung der Touchpoints mit den Kunden (state-of-the-art; wird heutzutage erwartet)
3. Hinterfragen des Geschäftsmodells: wie würde ein Start-up agieren und die Branche revolutionieren?

Nicht nur die Digitalisierung, sondern vor allem Corona hat die Beziehung zu den Kunden verändert. In dieser Zeit hat die Digitalisierung geholfen. Der persönliche Kundenkontakt war nicht möglich, insofern ist man auf digitale Lösungen ausgewichen, wodurch sich manche Kontakte sogar intensiviert haben. Sich digital zu treffen, ist oft niederschwelliger.

In Bezug auf Digitalisierung ist es zentral, dass die Führungskraft technisches Know-how hat. Weiterbildung in diesem Bereich ist daher sehr wichtig.

Amelie Groß betont, dass die Zeit drängt. Die Geschwindigkeit bei der Implementierung von digitalen Prozessen ist wesentlich; manchmal ist es besser ein noch nicht ganz perfektes Produkt auf den Markt zu bringen und es laufend weiterzuentwickeln, als jahrelang zu warten. Man muss ins Tun kommen.

Kernaussagen von Hermine Meissl:

Die digitale Strategie war in ihrem Betrieb von zentral und bereits am Anfang stellte man sich die Frage: Wie gehen wir an die Sache heran? Corona hat den Digitalisierungsprozess beschleunigt.

Sie rät, alle Prozesse nochmals zu analysieren und alles zu hinterfragen: Warum machen wir manche Dinge? Keinesfalls darf man wahllos digitalisieren, sondern muss dies sinnvoll machen: Was hat es für einen Nutzen, auch für den Kunden; was ist der Output und wie nehme ich die Mitarbeiter mit?

Die größte Herausforderung ist, langjährige Mitarbeiter, die Wissensträger sind, mit jungen Leuten, die frisches (Digitalisierungs-)Wissen haben, zusammenzubringen und alle von Anfang an mitzunehmen. Es gilt, ein Bewusstsein zu schaffen, warum Digitalisierungsprozesse wichtig sind.

Der Umgang mit den Kunden ist in ihrem Unternehmen sehr persönlich und da diese nicht klassische „digitale Kunden“ sind, hat sich durch Corona viel geändert. Man hat sich zur Entwicklung eines virtuellen Showrooms entschlossen, der sehr gut ankommt, und in dem Kunden 8-10 Minuten verweilen – einer der größten Digitalisierungserfolge in ihrem Unternehmen.

LET'S CREATE SOLUTIONS!



WESTRIVEUP

St. Johanner Straße 49 a ■ 6372 Kitzbühel, Österreich ■ +43 664 230 45 81 ■ info@westriveup.com ■ www.westriveup.com

Als KMU setzt Meissl-Open-Air-Solutions auf Zusammenarbeit mit Partnern weltweit, die Vorteile für alle birgt: MitarbeiterInnen müssen nicht reisen; für Kunden ist es billiger; von Partnern bekommt man viel tollen Input.

Zentral ist dabei, dann man die Kooperationspartner begeistert und entsprechend schult.

Hermine Meissl rät in Bezug auf Digitalisierung, Hürden nicht zu scheuen, ohne Ängste in das Thema reinzuspringen, und sich die Hilfe zu holen, die man braucht. Es ist die Zukunft und der Erfolg stellt sich für alle ein, je schneller man diese Hürden nimmt.

Link zur Aufzeichnung: <https://youtu.be/pHBoC9du5iY>

Vielen Dank für Ihre Teilnahme!

LET'S CREATE SOLUTIONS!