

Wirtschaftsingenieure
verbinden ...



Wo mit der Digitalisierung anfangen?

DIHSüd-Workshop Osttirol, 17.10.2025

Michael Roth, FH Kärnten

"ROTHTRIP"



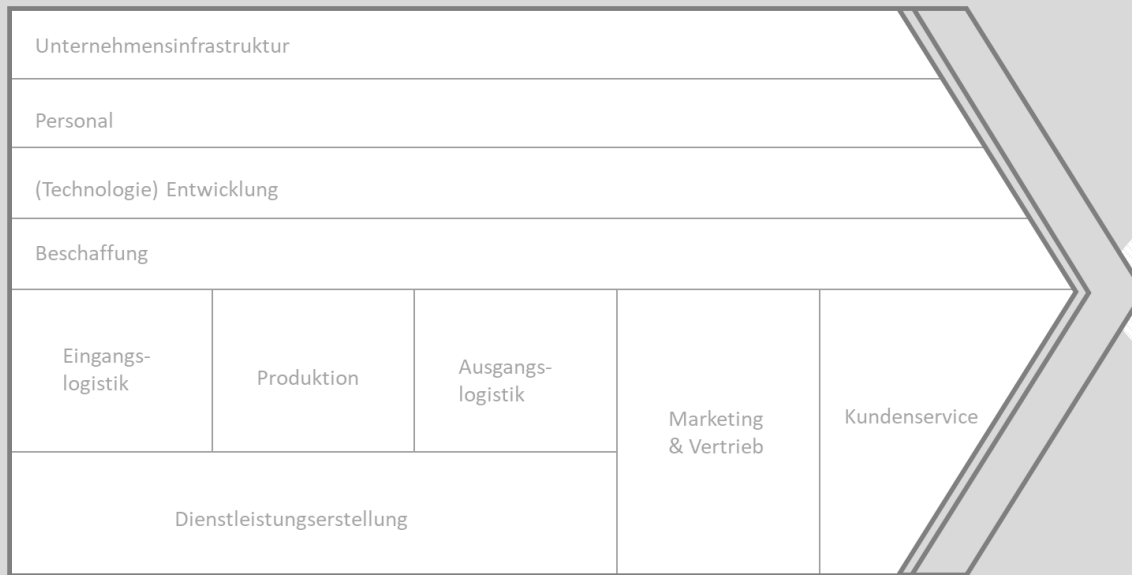
DIGITALE TRANSFORMATION WARUM?



Herausforderungen der Digitalisierung für KMUs

Eine vereinfachte Definition könnte lauten: "Digitale Transformation bedeutet, Geschäftsprozesse durch den Einsatz digitaler Technologien effizienter und effektiver zu gestalten."

Unterstützende Aktivitäten



Kernaktivitäten

Quelle: in Anlehnung an Porter

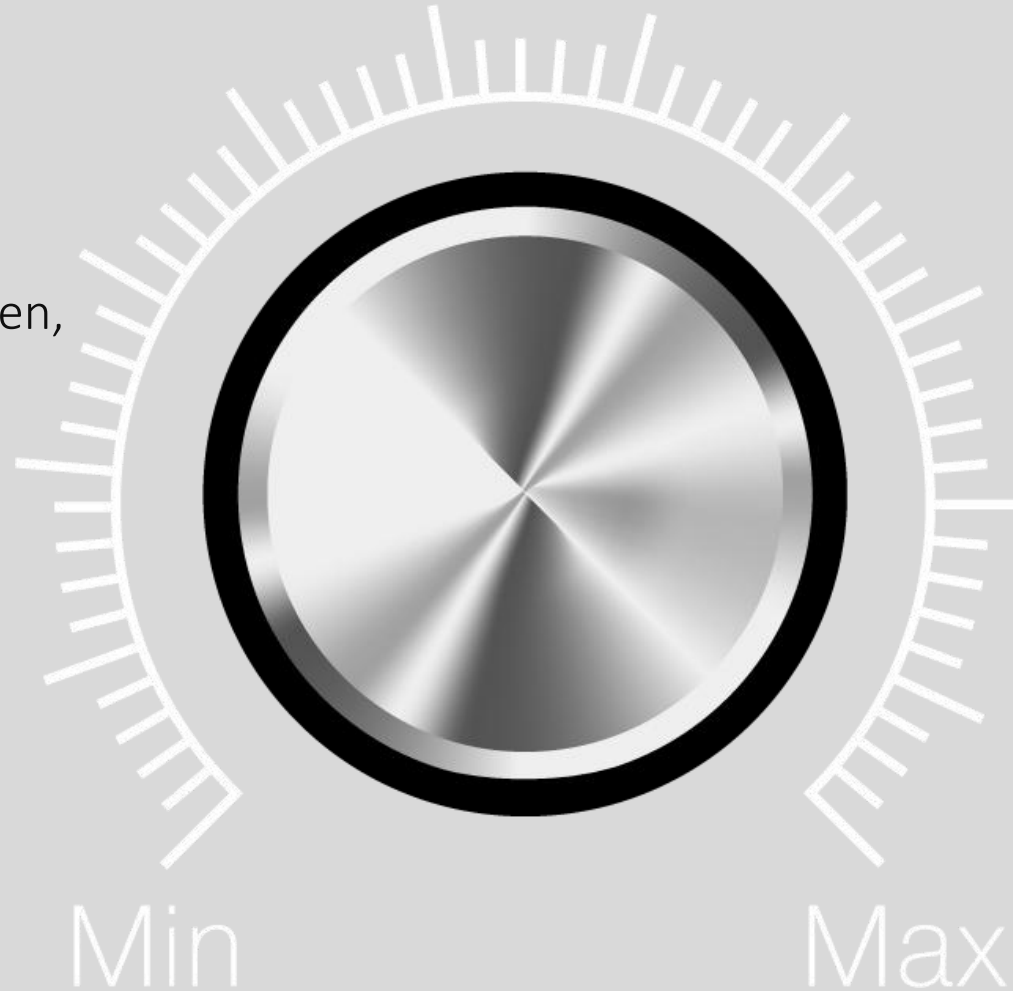
GESCHÄFTSMODELL



Stufe 3: Fortgeschrittene Integration digitaler Prozesse (z.B. E-Commerce, digitales Marketing).

Stufe 2: Anfangsphase der Digitalisierung (z.B. Digitalisierung von Dokumenten, einfache Online-Präsenz).

Stufe 1: Traditionelles, analoges Modell (keine Digitalisierung).



Stufe 4: Teilweise digitale Geschäftsmodelle (z.B. hybride Angebote, digitale Erweiterungen von physischen Produkten).

Stufe 5: Vollständig digitales Geschäftsmodell (rein digitale Produkte/Dienstleistungen).

DIGITAL TRANSFORMATION

0%  100%



Der Digitalisierungsprozess (Überblick)

1. Bestehendes Geschäftsmodell beschreiben

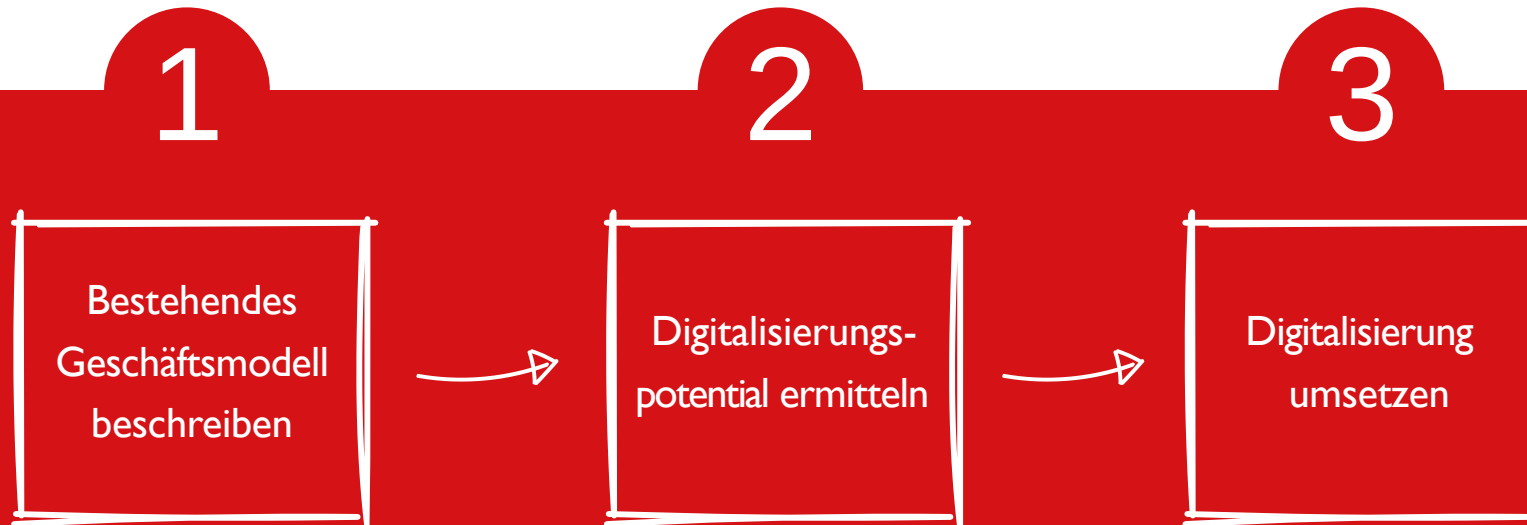
Sie machen sich bewusst, wie Ihr Unternehmen derzeit Wert schöpft und Geld verdient.

2. Digitalisierungspotential ermitteln (Digitalisierungsmatrix)

Sie identifizieren Bereiche, in denen digitale Technologien Prozesse verbessern oder neue Angebote ermöglichen.

2. Digitalisierung umsetzen

Auf Basis der identifizierten Potenziale planen und realisieren Sie konkrete Maßnahmen.



Bestehendes Geschäftsmodell beschreiben

- Die **Analyse des aktuellen Geschäftsmodells** ist die **Grundlage** für jede **Digitalisierungsmaßnahme**.
- Nur wenn Sie verstehen, wie Ihr Unternehmen heute funktioniert, können Sie gezielt Verbesserungen vornehmen und verstehen, welche Elemente des Geschäftsmodells durch Digitalisierung verbessert werden können.

Werkzeug: Das **Geschäftsmodell-Canvas** ist ein einfaches, visuelles Hilfsmittel.

1



Ein gut verstandenes Geschäftsmodell ist der erste Schritt zur erfolgreichen Digitalisierung.

Bestehendes Geschäftsmodell beschreiben



Bestehendes Geschäftsmodell beschreiben



Bestehendes Geschäftsmodell beschreiben



Relevante Prozesse auflisten

Die Tischlerei wählt einige Kernprozesse aus, die für den Geschäftsablauf von Bedeutung sind:

- **Kundenakquise**
(Neukundengewinnung, erste Kontaktaufnahme)
 - **Auftragsverwaltung**
(Angebotserstellung, Bestellungen, Nachverfolgung)
 - **Produktion**
(Herstellung der Möbel, Fertigungsschritte, Maschinensteuerung)
 - **Marketing**
(Außenaufttritt, Werbung, Social Media, Website)
 - **Lagerverwaltung**
(Materialbestände, Nachbestellungen, Lagerorganisation)
-

Digitalisierungspotential ermitteln (Digitalisierungsmatrix)

- Nach der Analyse Ihres bestehenden Geschäftsmodells gilt es nun, gezielt Bereiche mit hohem Digitalisierungspotenzial zu identifizieren.
- Dabei stehen zwei Aspekte im Fokus:
 - **Der digitale Reifegrad eines Prozesses und dessen Einfluss auf das Geschäftsmodell.**
 - Die Kombination dieser Faktoren bestimmt das Digitalisierungspotenzial

2

Prozesse auflisten



Digitaler Reifegrad bewerten



Digitalisierungspotential berechnen



Durchführbarkeit beurteilen



Prozesse aus dem Geschäftsmodell auflisten

	Schlüsselaktivitäten	Wertangebote	Kunden & Kundenbeziehungen	Kanäle	Einnahmequellen & Kostenstruktur	Ressourcen & Partner
P1	Kundenakquise	Möbelherstellung	Service	Social Media	Kostencontrolling	Kommunikation Holzlieferanten
P2	Angebotserstellung	Maschinensteuerung	Kundenkontakt	Werbung		
P3	Bestellung			Schauraum		
P4	Maschinensteuerung					
P5	Qualitätsprozess					
P6	Lagerverwaltung					
P7						
P8						
P9						
P10						

2) Digitaler Reifegrad und Einfluss bewerten

Prozess	Digitaler Reifegrad	Einfluss auf das Geschäftsmodell
Kundenakquise	1	5
Angebotserstellung	3	4
Bestellung	2	2
Lagerverwaltung	2	2
Kundenkontakt	1	5
Möbelherstellung	4	5
...		
...		
...		

1) Prozess auflisten:

Identifizieren Sie zunächst die relevanten Prozesse aus Ihrer Prozessübersicht.

2) Skala 1 bis 5 nutzen:

1 Sehr niedrig (kaum digitalisiert oder geringer Einfluss)
5 Sehr hoch (weitgehend digital oder enorm wichtig)

2) Reifegrad bestimmen:

Schätzen Sie ein, wie weit jeder Prozess schon digital unterstützt ist (1 bis 5)

3) Einfluss bewerten:

Bewerten Sie, wie stark dieser Prozess zum unternehmerischen Erfolg beiträgt (1 bis 5)

Digitalisierungspotential berechnen

Prozess	Digitaler Reifegrad	Einfluss auf das Geschäftsmodell	Digitalisierungspotential
Kundenakquise	1	5	4
Angebotserstellung	3	4	1
Bestellung	2	3	1
Lagerverwaltung	2	1	-1
Kundenkontakt	1	5	4
Möbelherstellung	4	5	1

Digitalisierungspotential = Einfluss – Digitaler Reifegrad

5 – 1 = 4

5 hohes Digitalisierungspotential
1 geringes Digitalisierungspotential
0 und kleiner vernachlässigbar

Priorisierung vornehmen (Digitalisierungsmatrix)

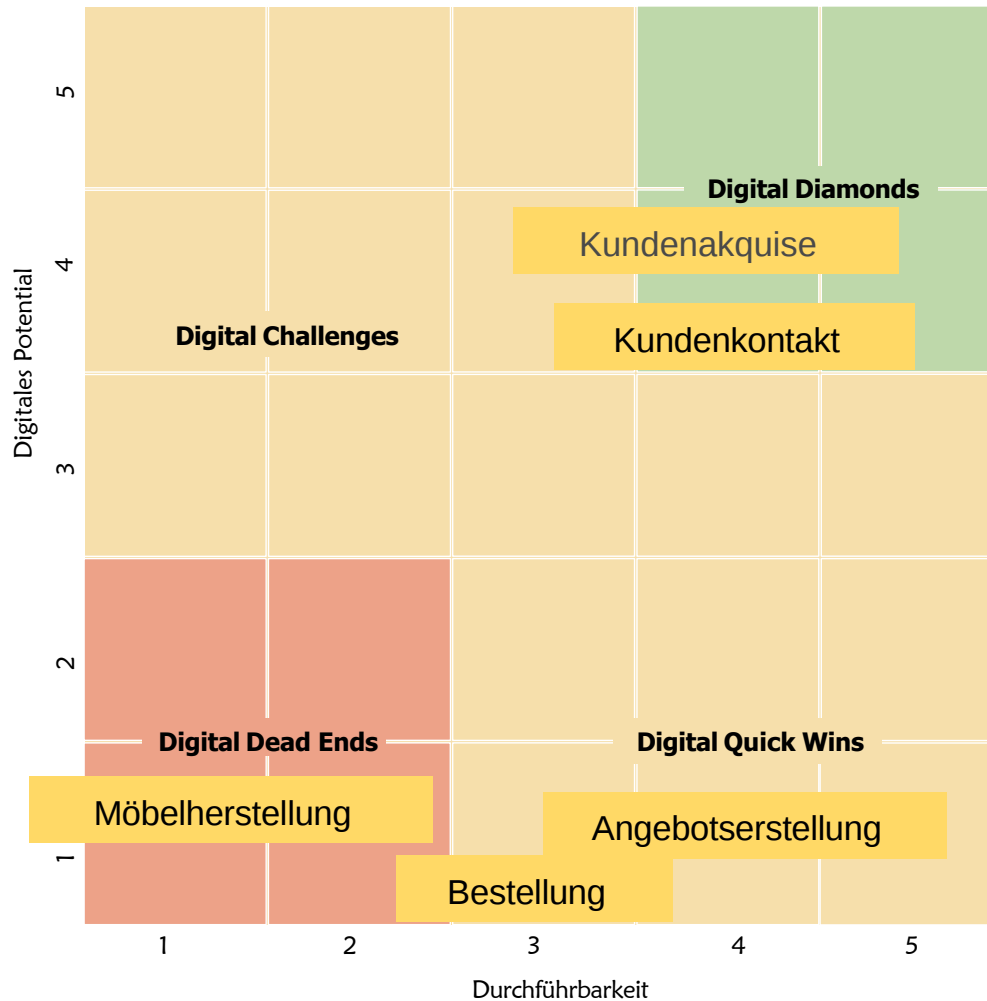
Prozess	Digitalisierungspotential	Durchführbarkeit (D)
Kundenakquise	4	4
Angebotserstellung	1	3
Bestellung	1	4
Lagerverwaltung		
Kundenkontakt	4	4
Möbelherstellung	1	1

Für die Bereiche mit hohem Digitalisierungspotential prüfen Sie nun, wie leicht oder schwer eine Umsetzung ist. Stellen Sie Fragen wie:

1. Verfüge ich intern über das notwendige Know-how oder muss ich externe Experten hinzuziehen?
2. Sind die Investitionskosten tragbar?
3. Ist die Integration in bestehende Systeme komplex?
4. Habe ich die zeitlichen Ressourcen, um das Projekt umzusetzen?

1: Sehr niedrig (kaum umsetzbar)
5: Sehr hoch (sehr gut umsetzbar)

Priorisierung vornehmen (Digitalisierungsmatrix)



Die Matrix teilt sich in vier strategische Bereiche:

Digital Diamonds

- Hohes digitales Potential und hohe Durchführbarkeit
- Diese Projekte sollten sofort angegangen werden
- „Quick Wins“ mit hoher Wirkung

Digital Challenges

- Hohes digitales Potential aber schwierigere Durchführbarkeit
- Langfristige Projekte, die sorgfältige Planung benötigen
- Oft größere Investitionen oder Komplexität

Digital Quick Wins

- Geringeres Potential aber leicht umsetzbar
- Können als „Übungsprojekte“ dienen
- Schnelle Erfolge möglich

Digital Dead Ends

- Geringes Potential und schwierige Durchführung
- Diese Projekte sollten zurückgestellt werden
- Ressourcen besser in andere Bereiche investieren

Die Matrix hilft Unternehmen, ihre Digitalisierungsprojekte zu bewerten und die richtigen Prioritäten zu setzen. Sie vermeidet, dass Ressourcen in wenig erfolgversprechende Projekte fließen.

Digitalisierung umsetzen

Die zuvor ermittelten **Digitalisierungsmaßnahmen** sollen nun **konkret geplant, umgesetzt und verankert** werden. Dies erfordert ein strukturiertes Vorgehen, klare Ziele, die Bereitstellung der notwendigen Ressourcen sowie regelmäßiges Monitoring und Anpassungen.

3

Digitalisierungsziel	
Abgeleitete Maßnahmen	
Ressourcen	
Zeitliche Planung	



Projektmanagement

Ihr eigener Umsetzungsplan

Digitalisierungsziel	Kundenakquise
Abgeleitete Maßnahmen	Online-Präsenz stärken, um mehr Kunden zu erreichen.
Ressourcen	Budget: 5.000 € Personal: Marketingmitarbeiter, externer Webentwickler
Zeitliche Planung	Ungefährer Zeitplan: drei Monate bis zum Go-Live.

Zeitraum	Maßnahme	Verantwortlich	Meilenstein
M			
M			
M	Maßnahmenplanung für die einzelnen Geschäftsmodellprozesse		
M			
M			
M			



Die digitale Transformation ist kein bloßer Technologiewandel. Es ist eine fundamentale Neugestaltung dessen, wie wir denken, handeln und unsere Zukunft gestalten. Sie ist die Brücke von traditionellen Praktiken zu einer Welt unbegrenzter Möglichkeiten.

[Michael Roth, 2021]



DIGITALTRANSFORMATION

DIGITALISIERUNG
ist easy!

VIELEN DANK !

