

Kolumne Nachhaltig erfolgreich mit Strategie

4-2017

Wiebke Brüssel

bruessel@strategiebuero-nord.de

Februar 2017

Download:

Diesen Beitrag können Sie auf unserer Homepage im Bereich „Strategie-Impulse“ als PDF-Datei herunterladen.

Der Beitrag erschien im Februar 2017 auf den Exxtra Seiten Bremen (www.exxtraseiten.de).

Digitalisierung mit Strategie – Teil 2

Eine entscheidende Erkenntnis für alle Unternehmerinnen und Unternehmer, die sich mit Digitalisierung, Industrie 4.0 oder ähnlichen Themen beschäftigen: Digitalisierung ist kein Selbstzweck.

Mit Hilfe digitaler Technologien unterstützen Sie Ihre Prozesse, Ihre Produktion, Ihre Dienstleistung, Ihre Projekte. Nicht mehr und nicht weniger. Ihre Unternehmensstrategie sagt ihnen, **was** Sie tun müssen, um nachhaltig erfolgreich zu sein. Erst wenn Sie darüber nachdenken, **wie** Sie es umsetzen können, kommt „Digitalisierung“ ins Spiel.

Dazu ein Beispiel aus der Praxis: Die Abteilung „Event-Organisation“ möchte das Thema „Veranstaltungs-Management“ digital unterstützen. Dazu sehen sie sich mehrere mögliche Lösungen an. Nicht bedacht wird dabei, dass es in einer anderen Abteilung schon eine Verwaltungs-Software für Kundenadressen und -informationen gibt. Wenn diese beiden Systeme nicht zusammenpassen, geschieht folgendes: Die Veranstaltungs-Organisatoren wollen Kunden einladen, können aber nicht auf die Adressverwaltung zugreifen. Später können die Informationen, wer eingeladen wurde und wer tatsächlich teilgenommen hat, nicht in der Adressverwaltung hinterlegt werden. Aber gerade diese Informationen würden beide Abteilungen interessieren. Es fehlt also ein strategischer Ansatz.

Läuft es so auseinander wie im Beispiel, wird es am Schluss vermutlich teurer als notwendig. Die Event-Software wird eingeführt, und wenig später bemerken die Veranstaltungs-Organisatoren die Lücke zur Adressverwaltung. Eine Zusatzinvestition ist unumgänglich, um eine Schnittstelle zwischen den beiden Tools zu bauen oder eine weitere Software zu kaufen und einzuführen, die alles kann.

In der idealen Strategie-Welt würde vorab eine Gesamtstrategie für die komplette Organisation erstellt. In dieser Planung wäre dann „Kundenmanagement“ ein hoch priorisiertes Thema für ein Maßnahmenpaket. Innerhalb dieses Themenpaketes würden die betroffenen Einheiten zusammenarbeiten und gemeinsam nach einer Software suchen, die alle Anforderungen bedient.

Das ist natürlich nur ein Beispiel. Es zeigt jedoch, wie wichtig es ist, sich zunächst über den Weg in die erfolgreiche Zukunft Ihres Unternehmens Gedanken zu machen. Dann verschwindet auch

die allgemeine Verunsicherung, über die wir in „Digitalisierung mit Strategie Teil 1“ berichtet haben.

Oder, wie ein bekannter Politiker sagen würde: „Strategy First“!

Redaktionelle Hinweise

Über die Autorin

Wiebke Brüssel ist Diplom-Betriebswirtin und Geschäftsführende Gesellschafterin des Strategiebüro Nord.

Das Strategiebüro Nord arbeitet für Unternehmen und Organisationen im privaten, sozialen und öffentlichen Bereich, für Gründer und für Firmen am Anfang ihrer Entwicklung.

Dabei geht es um individuelle Fragestellungen, die sich oft aus den Trends unserer Zeit ergeben. Hierfür entwickeln wir lösungsoffen und teamorientiert strategische Konzepte, die langfristig den Erfolg sichern.

Hinweis zur verwendeten Sprache

In unseren Beiträgen verwenden wir alle Begriffe in einem gesellschaftlich neutralen Kontext. Auch ohne Satz- und Worterweiterungen sind immer alle Geschlechter angesprochen.

Lobbyregister

Das Strategiebüro Nord ist unter der Kontonummer K4126147 im Lobbyregister des Deutschen Bundestages eingetragen.

Nutzungsrechte

Alle Rechte für unsere Beiträge und die verwendeten Bilder liegen, soweit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet, beim Strategiebüro Nord.

Wir freuen uns, wenn Sie Beiträge und Bilder für Ihre persönliche Information nutzen, sie zitieren oder verlinken. Wenn Sie unsere Beiträge oder die Bilder jedoch (ganz oder teilweise) für gewerbliche oder hoheitliche Zwecke verwenden, in elektronische Medien einstellen oder weitergeben wollen, bitten wir Sie, hierfür unsere schriftliche Genehmigung einzuholen.

