

Firma:	Anzahl Mitarbeiter:	Name, Vorname:	E-Mail:
--------	---------------------	----------------	---------

Erfolgsfaktor Digitalisierung

Geben Sie sich für jedes Handlungsfeld eine Note. Kreuzen Sie dazu in jeder Zeile ein Kästchen an, das Ihre Situation am besten beschreibt.

Datum:	Note 6	Note 5	Note 4	Note 3	Note 2	Note 1
Handlungsfeld 1 Digitalisierung annehmen	Geschäftsleitung und Führungskräfte denken, Digitalisierung sei ein vorübergehender Hype bzw. betreffe das Unternehmen/ die Branche nicht.	Geschäftsleitung und Führungskräfte glauben, Digitalisierung sei nur die Umstellung ihrer analogen Prozesse auf digitale Verfahren (z. B. Bestellung per Mail statt Fax).	Geschäftsleitung und Führungskräfte erkennen, dass Digitalisierung die Welt verändert und ein »Aussitzen« nicht geht. Das Thema wird regelmäßig angesprochen.	Digitalisierung wird zur Chefsache gemacht. Es wird an einer Unternehmenskultur gearbeitet, die offen für die digitale Transformation ist.	Geschäftsleitung und Führungskräfte sind Vorbilder und Vorreiter in Sachen Digitalisierung. Die Widerstände gegen den digitalen Wandel in der Organisation sind ausgeräumt.	Geschäftsleitung und Führungskräfte prägen eine Unternehmenskultur, in der die Digitalisierung elementarer Bestandteil ist.
Handlungsfeld 2 Geschäftsmodell digitalisieren	Der Glaube herrscht vor, dass Digitalisierung kaum Auswirkungen auf das eigene Geschäftsmodell haben wird.	Einflüsse durch die Digitalisierung werden besprochen. An disruptive Einflüsse auf die eigene Branche wird nicht geglaubt.	Es besteht Einigkeit, dass disruptive Einflüsse auch die eigene Branche revolutionieren können. Ideen in Richtung neue Geschäftsmodelle werden diskutiert.	Neue digitale Geschäftsmodelle werden systematisch untersucht und auf Tauglichkeit geprüft (Pay per Use, Freemium, Abonnement usw.).	Neue, digitale Geschäftsmodelle werden systematisch getestet. Die Agilität in der Transformation hat deutlich zugenommen.	Testen und kontinuierliche Verbesserung lösen eine Kultur der Perfektion und Fehlervermeidung ab. Das Geschäftsmodell wird permanent in Frage gestellt.
Handlungsfeld 3 Vertriebsprozess digitalisieren	Geschäftsleitung und Führungskräfte glauben, dass eine regelmäßig aktualisierte Website ausreicht.	Durch Onlinemarketing (Social Media, organischer und bezahlter Traffic usw.) werden Besucher systematisch auf die Website gezogen.	Ein Prozess der automatisierten Interessenten- und Kundengewinnung ist installiert. Umsätze werden generiert, sind aber noch nicht kostendeckend.	Onlinemarketing-Kennzahlen wie Cost per Click, Absprungraten und Earning per Lead sind Grundlage des Handelns. Umsätze/Erträge steigen stetig.	Durch Onlinemarketing werden beachtliche Umsätze/Erträge erzielt. Die Kennzahlen werden laufend verbessert.	Das Unternehmen gilt als Branchenführer im Bereich digitaler Vertrieb. Umsätze/Erträge steigen stark.
Handlungsfeld 4 Digitalisierung schulen	Die Einflüsse der Digitalisierung werden mit den Mitarbeitern nicht thematisiert.	Digitalisierung wird mit Mitarbeitern punktuell angesprochen. Schulungen erfolgen – wenn überhaupt – sporadisch. Bei Bewerbern ist Digitalisierung kein Thema.	Mitarbeiter werden systematisch geschult und in den Prozess der Digitalisierung integriert. Digitalisierungs-Know-how wird aufgebaut und bei Bewerbern abgefragt.	Mitarbeiter werden zu Experten und schulen sich auch gegenseitig in allen relevanten Bereichen. Bewerber werden gezielt auch wegen ihres »digitalen Potenzials« eingestellt.	Das aufgebaute Know-how wird angewandt und sorgt in allen Handlungsfeldern für Verbesserungen. Das steigert die Agilität und führt zu punktueller Prozessbeschleunigung.	Die Mitarbeiter treiben die Digitalisierung in allen Handlungsfeldern proaktiv und systematisch voran. Eine hohe Agilität führt zu umfassender Prozessbeschleunigung.
Handlungsfeld 5 Technologie einsetzen	Das Thema Digitalisierung wird primär im Sinne nötiger IT-Investitionen gesehen.	Technologische Voraussetzungen als Chancen zur Angebots- und Prozessoptimierung werden punktuell thematisiert.	Technologie wird zur Angebotsoptimierung, Prozessbeschleunigung oder Kostensenkung punktuell eingesetzt.	Der Einsatz vernetzter Technologien führt zu punktueller Prozessautomatisierung und Angebotserweiterung.	Der Einsatz vernetzter Technologien führt zu umfassender und systematischer Prozessautomatisierung und Angebotserweiterung.	Das Unternehmen setzt Technologien optimal zur Prozessautomatisierung ein und gilt als Innovationsführer beim Einsatz neuer Technologien. Dadurch bestehen deutliche Wettbewerbsvorteile.
Handlungsfeld 6 Daten nutzen	Datensicherung wird als notwendiges Übel angesehen. Mit Kundendaten wird nicht oder nur punktuell gearbeitet.	Daten werden systematisch erfasst, aber nur punktuell ausgewertet.	Die Erkenntnis »Daten sind die neue Währung« macht sich breit. Für die Datensicherheit gibt es funktionierende Prozesse.	Daten werden automatisiert erfasst, analysiert und interpretiert. Der Zugriff auf die Daten ist gesamtbetrieblich geregelt und funktioniert auch von extern.	Daten stellen die Grundlage aller Handlungen im Unternehmen dar. Der Datenschutz ist stets gewährleistet.	Durch die Verwendung der vorhandenen Daten erwirtschaftet das Unternehmen substanzielle Gewinne. Mit Daten wird verantwortungsvoll umgegangen.
Handlungsfeld 7 Plattform entwickeln	Das Unternehmen erkennt, dass digitale Plattformen ganze Branchen verändern können (z. B. Online- Handel, Weiterbildung, Reisebranche usw.).	Das Unternehmen versteht die disruptive Bedeutung neuer Plattformen. Es überdenkt die Folgen für das eigene Unternehmen.	Das Unternehmen plant eine Plattform-Strategie für seine Branche.	Das Unternehmen baut an einer eigenen digitalen Plattform (allein oder mit Partnern).	Eine eigene Plattform existiert. Reichweite und Profitabilität werden laufend verbessert.	Durch die eigene Plattform gelingt es, signifikante Marktanteile zu gewinnen.