

DIGITALE TRANSFORMATION

6 wesentliche, zu digitalisierende Bereiche in Ihrem KMU

yeaply



Inhaltsverzeichnis:

1. Einführung in die digitale Transformation	4
Hauptziele der Digitalisierung.....	5
Hindernisse bei der digitalen Transformation von KMU.....	5
2. Technologien zur Digitalisierung Ihres Unternehmens	8
3. Die zentralen Bereiche für die Transformation Ihres KMU	11
Beziehung zum Kunden.....	12
Verkaufs- und Vertriebsnetz.....	13
Lieferanten-Management.....	15
Interne Beziehungen.....	16
Prozess-Management.....	17
Leitung und Management.....	19
4. Setzen Sie Ihre digitale Transformation in die Tat um	20
Erste Schritte.....	20
Unterstützung durch einen erfahrenen Technologiepartner.....	21
Wir von Yeeply wollen Ihnen helfen!.....	22

Digitale Transformation: 6 wesentliche, zu digitalisierende Bereiche in Ihrem KMU

Die **digitale Transformation** ist für viele KMU ein bevorstehendes Projekt. Es handelt sich um einen Begriff, über den oft gesprochen wird, der aber oft nicht richtig verwendet oder nicht in vollem Umfang verstanden wird.

Wenn wir über digitale Transformation sprechen, sprechen wir nicht nur über den **Erwerb einer bestimmten Software**. Wir gehen viel weiter. Es geht auch nicht darum, alte Verfahren zu kopieren und dabei Technologie einzubauen.

Die digitale Transformation ist die **Neuerfindung eines Unternehmens und seiner Prozesse dank neuer Technologien**. Es impliziert eine Veränderung der Unternehmenskultur, der internen Prozesse und der Art und Weise, wie Geschäfte getätigt werden.

Dieser Prozess gibt Ihnen die nötigen Hilfsmittel an die Hand, um intelligente Entscheidungen zu treffen und den **Nutzen eines Unternehmens zu maximieren**:
leichterer Zugang zu Daten, höhere Agilität und Effizienz, Abstimmung verschiedener Unternehmensbereiche ...

Um eine Transformation herbeizuführen, beginnen Sie damit, die Art und Weise, wie Sie Ihr Geschäft betreiben, neu zu überdenken.

1. Einführung in die digitale Transformation

Die Technologie schreitet voran und demokratisiert sich zudem. Aus diesem Grund können die KMU den von den Großunternehmen bereits eröffneten Weg nutzen, um ihre Transformation voranzutreiben, indem sie Lösungen nutzen, die nicht immer eine maßgeschneiderte Entwicklung beinhalten.

Dies ist ein **transversaler Prozess innerhalb von Unternehmen**, der alle Abteilungen betreffen kann.

Zahlen zu den **prognostizierten Investitionen in die digitale Transformation** durch Unternehmen auf der ganzen Welt zeigen die Bedeutung dieses Prozesses. Nach der jüngsten Prognose der Beratungsfirma IDC werden sich die weltweiten Ausgaben für Technologie und Kommunikation im Jahr 2020 auf **4,3 Billionen Dollar** belaufen, was, wenn die Erwartungen erfüllt werden, ein Wachstum von 3,6% gegenüber 2019 bedeuten würde.

Von [Yeeply](#) aus möchten wir Sie darauf aufmerksam machen, [wie wichtig es ist, sich mit Ihrer digitalen Transformation auseinanderzusetzen](#). Wir werden uns Beispiele aus verschiedenen Branchen ansehen, Ihnen zeigen, wie Sie anfangen können, wie Sie Ziele setzen, welche Bereiche Ihres Unternehmens davon profitieren können und vor allem helfen, einen **Ablaufplan aufzustellen**, damit Sie so schnell wie möglich anfangen können.



Hauptziele der Digitalisierung

Die Ziele Ihres digitalen Transformationsprozesses müssen auf die **Ziele Ihrer Organisation abgestimmt** sein und in die gleiche Richtung steuern. Hier sind einige Beispiele.

- ▶ Steigern Sie das Verkaufsvolumen und verbessern Sie die Beziehung zu Ihren Kunden.
- ▶ Erweitern und verbessern Sie die Kanäle zur Gewinnung neuer Kunden.
- ▶ Verbesserung der Produktivität durch Überprüfung und Anpassung interner Prozesse.
- ▶ Bessere Kontrolle über Ihre Infrastruktur.
- ▶ Verbesserte Nutzung von Geschäftsdaten und -informationen.
- ▶ Förderung der Ausbildung und der Wiederverwendung der Kenntnisse der Arbeitnehmer in den neuen Technologien.
- ▶ Schaffen (oder verbessern) Sie interne und externe Kommunikationskanäle.

Diese Ziele können **für jedes Unternehmen unterschiedlich** sein. Es ist wichtig, sie zu definieren, bevor mit der Umsetzung einer digitalen Transformationsstrategie begonnen wird.

Hindernisse bei der digitalen Transformation von KMU

Es ist nicht immer einfach, diesen Prozess zu beginnen. Auch die Unternehmen stehen bei der Bewältigung dieser Umstellung vor Herausforderungen.

Brauchen Sie jemanden, der Ihnen den Weg zeigt?

Bei YeePLY haben wir vielen KMUs bei Digitalisierungsprojekten geholfen. Sagen Sie uns, was Sie brauchen, und wir stellen Ihnen unsere Erfahrung zur Verfügung.

BEGINNEN SIE JETZT

◆ Widerstand gegen Veränderungen

Die Angst der Arbeitnehmer vor dem **Verlust ihres Arbeitsplatzes** oder die Wahrnehmung, dass jemand Neues versucht, **eine neue Arbeitsweise durchzusetzen**, können Gründe für diesen Widerstand sein.

Der digitale Wandel impliziert einen tiefgreifenden Mentalitätswandel und wird idealerweise vom Management gefördert. Gegen diesen Widerstand **ist Transparenz die beste Waffe**.

Es ist sehr wichtig, dass alle Arbeitnehmer die Gründe für die Transformation des Unternehmens, die zu unternehmenden Schritte und die zu erwartenden Vorteile verstehen. Ebenso ist es notwendig, vom Unternehmen aus die notwendige **Ausbildung** und Unterstützung anzubieten, damit sich alle Mitarbeiter an die Veränderungen anpassen und die neuen Arbeitsprozesse verinnerlichen.

◆ Fehlende Klarheit über die digitalen Kanäle

Einige Unternehmen sind kaum in der digitalen Welt gelandet; oder **haben einige Schritte unternommen, die nicht geklappt haben**, weil sie nicht wissen, welche Ziele sie durch digitales Wachstum erreichen wollen.

Der digitale Kanal hat seine eigenen Regeln, und deshalb sollten Sie viele Aspekte Ihrer Geschäftstätigkeit überdenken: Nehmen Sie eine Bestandsaufnahme Ihrer Situation vor, **studieren Sie Ihren Markt** und die technologischen Trends, die ihm auferlegt werden, und schaffen Sie eine Buyer Journey, d.h. den Weg, den jeder Nutzer geht, bis er Ihr Kunde wird.

◆ Veraltetes Geschäftsmodell

Die durch die Digitalisierung erforderlichen Änderungen müssen möglicherweise **auf das Geschäftsmodell ausgedehnt** werden. Nachdem die Marktsituation, der Kunde und die Konkurrenz analysiert worden sind, entdecken einige Unternehmen, dass das **Angebot eines kostenlosen Dienstes** eine gute Möglichkeit ist, Leads zu generieren. Ebenso entdecken sie, dass das Angebot **neuer digitaler Vertriebskanäle** ihnen helfen kann, sich zu differenzieren und ihren Umsatz zu steigern.

Die flexibelsten Unternehmen sind diejenigen, die feststellen, dass Innovation ihnen höhere Gewinnspannen bringt, selbst wenn sie dafür experimentieren und Risiken eingehen müssen.

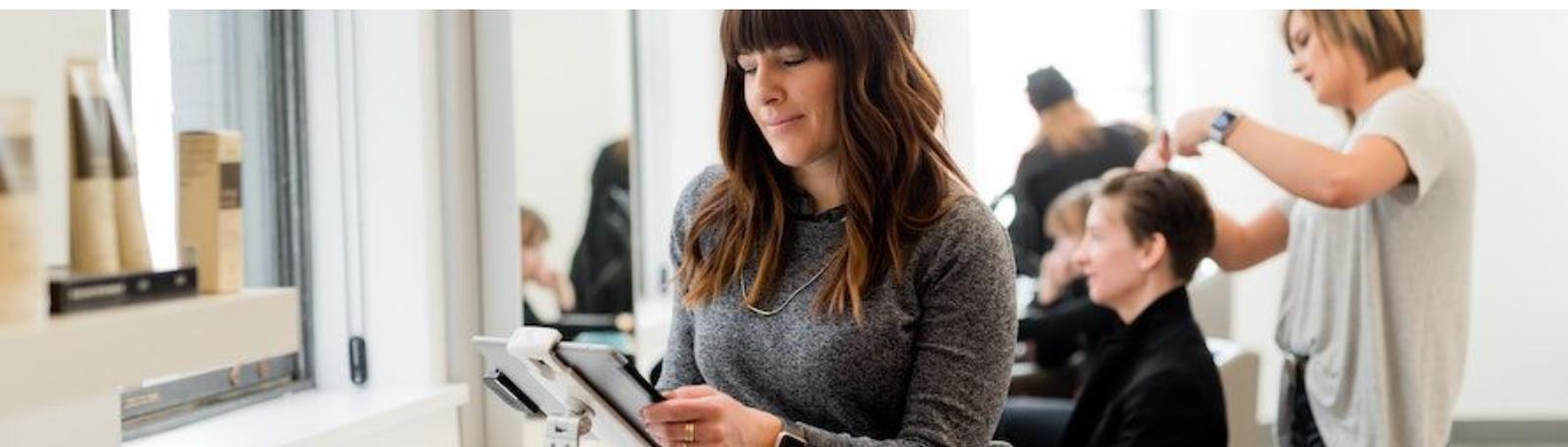
◆ Widerstand gegen Investitionen

Die digitale Transformation erfordert **nicht nur eine Investition von Geld**, sondern auch von Zeit und Mühe. Je nach den zu digitalisierenden Bereichen kann der Prozess langwierig sein, und die Ergebnisse zeigen sich nicht immer unmittelbar.

Glücklicherweise hat die unaufhaltsame Digitalisierung die **Kosten für viele Hilfsmittel**, die nicht mehr individuell angefertigt werden müssen, auch für KMUs zugänglich gemacht.

Darüber hinaus kann immer ein Ablaufplan für die **schrittweise Umsetzung von Maßnahmen** erstellt werden, wobei den Maßnahmen mit den positivsten Auswirkungen für das Unternehmen Priorität eingeräumt wird.

[Vielleicht möchten Sie diesen Artikel lesen: Die 5 größten Herausforderungen der digitalen Transformation](#)



2. Technologien zur Digitalisierung Ihres Unternehmens

Möglicherweise verwenden Sie bereits einige dieser Technologien. Auf bestimmte Werkzeuge angewandt, sind sie echte **Motoren für die Digitalisierung Ihres Unternehmens**.



Big Data

Die Daten sind und werden von fundamentaler Bedeutung sein. Je mehr Daten Sie sammeln können, desto größer ist Ihre Fähigkeit, zu analysieren, vorherzusagen und zu projizieren. Lassen Sie sich durch das Wort "groß" nicht einschüchtern: Im Falle von KMUs könnten wir sogar von "**Small Data**" sprechen.

In der Realität brauchen Sie zwar keinen Zugang zu Millionen von Daten, doch Sie brauchen Zugang zu genügend Daten, um zu **verstehen, was in Ihrem Unternehmen geschieht** und wie es gelöst werden kann.

Robotik

Besonders relevant für KMU mit Produktionsketten. In der Robotik können **Geräte und Maschinen miteinander verbunden** werden. Sie kann dazu verwendet werden, sich wiederholende Aufgaben zu eliminieren und die Produktivität zu verbessern.

Künstliche Intelligenz

Damit können Sie Kosten senken und die **Benutzerfreundlichkeit verbessern**. Ein anschauliches Beispiel ist der Einsatz von Chatbots, die zur Automatisierung des Kundendienstes eingesetzt werden können.

[Dieser Artikel könnte Sie interessieren: Künstliche Intelligenz \(KI\) vs. Machine Learning vs. Deep Learning](#)

Internet der Dinge

Die Vernetzung der Geräte ist weit verbreitet: vom Einzelhandel bis zur Landwirtschaft, vorbei z.B. bei der **vorbeugenden Wartung** von Maschinen in Fabriken.

Mobilität

Mobile Geräte im Unternehmen ermöglichen es Ihnen, **Mitarbeiter umzusiedeln** und ihre Arbeitsbedingungen flexibler zu gestalten. Im Falle von Arbeitnehmern, die gezwungen sind, außerhalb des Betriebs zu arbeiten, werden die richtigen Geräte es ihnen ermöglichen, effizienter zu arbeiten.

Diese Geräte sind auch ein grundlegender Kanal für die **Kommunikation mit der Öffentlichkeit**. Stellen Sie daher sicher, dass Sie eine [reaktionsschnelle Website mit einer an Mobiltelefone oder sogar Apps angepassten Benutzerfreundlichkeit](#) haben, wenn Sie dies für notwendig erachten.

Cloud

Sehr eng verbunden mit dem vorherigen Punkt. Wenn Ihre Dokumente, Ihre Informationen und sogar Ihre Tools in der Cloud gehostet werden, können Ihre Mitarbeiter **ohne Hindernisse, von jedem Gerät und an jedem Ort darauf zugreifen**.

Cybersicherheit

All diese Technologien müssen in einer **geschützten Sphäre** zusammengefasst werden. Cybersicherheit muss die Daten schützen, die zwischen Geräten und Benutzern ausgetauscht werden, um sicherzustellen, dass Ihr Unternehmen nicht angegriffen wird.

Business Intelligence

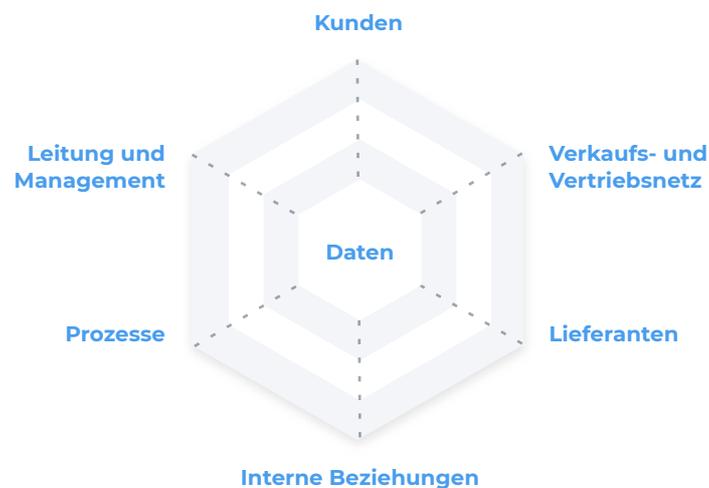
Anders ausgedrückt: die Nutzung von Informationen und Daten, um **Geschäftsentscheidungen zu treffen und Vorhersagen zu treffen**. Wenn sie zudem mit künstlicher Intelligenz kombiniert wird, kann etwas so Leistungsstarkes wie ein Prognosemodell geschaffen werden.



3. Die zentralen Bereiche für die Transformation Ihres KMU



Die digitale Transformation ist bereichsübergreifend im ganzen Unternehmen, **was jedoch nicht bedeutet, dass man alle Bereiche auf einmal angehen muss**. Bei YeePLY haben wir 6 Bereiche identifiziert, die Sie für Ihre digitale Transformation in Betracht ziehen sollten.



Jede Abteilung in Ihrem Unternehmen sollte einen Platz in einer dieser **sechs großen Säulen** haben. Wenn Sie zuvor eine Analyse durchführen werden Sie vermutlich feststellen, dass nicht jeder Bereich Ihres Unternehmens denselben Digitalisierungsgrad hat.

Sobald Sie dieses eBook zu Ende gelesen haben werden Sie möglicherweise feststellen können, in welchem Bereich Sie mit der Digitalisierung starten oder welchen Bereich Sie auslassen möchten.

Haben Sie bemerkt, dass sich die Daten in der Mitte befinden? Das liegt daran, dass sie unerlässlich sind.

Die digitale Transformation ist datenzentriert, datenbasiert und datengetrieben.

Wir werden nun jeden dieser 6 Bereiche durchgehen, die Vorteile der Digitalisierung erläutern und Beispiele für Technologien nennen, die Sie dafür einsetzen können.

Beziehung zum Kunden

Vielleicht haben Sie sich noch nicht digitalisiert, Ihr Kunde jedoch schon? **Wie verbinden Sie sich momentan mit Ihnen?** Dieser Transformationsbereich ist besonders relevant für B2C-KMU, d.h. solche, die direkt an den Endverbraucher verkaufen.

◆ Warum sollte man die Kundenbeziehung digitalisieren?

- ▶ **Verbessern Sie das Einkaufserlebnis des Kunden** und die Interaktion mit Ihrem Unternehmen, was zu größerer Zufriedenheit führt. Dies kann zu Empfehlungen an andere Benutzer oder zu regelmäßigen Verkäufen führen.
- ▶ **Umsatzsteigerung** durch Aktivierung neuer und Optimierung bestehender Vertriebskanäle.

◆ Werkzeuge zur Digitalisierung von Kundenbeziehungen

Der erste Schritt besteht darin, Ihre **digitale Präsenz zu stärken**: eine Website (angepasst an mobile Geräte), Profile in sozialen Netzwerken, Online-Kommunikationskanäle...

Richten Sie auf Grundlage dieser Präsenz eine gute digitale **Marketingstrategie** ein, um mit Ihren Kunden in Beziehung zu treten, Ihre Positionierung zu verbessern und neue Möglichkeiten zu schaffen.

Wenn Ihr Geschäftsmodell es zulässt, können Sie den [Online-Shop aktivieren](#) und ein **Rundum-Erlebnis** bieten, d.h. einen Kunden dazu bringen, alle Vertriebskanäle als einen wahrzunehmen. Es spielt keine Rolle, ob die Kunden Sie telefonisch kontaktieren, im Internet oder in Ihrem Laden kaufen; das Einkaufserlebnis muss das gleiche sein.

Der Kundenservice bietet viele Möglichkeiten zur Digitalisierung. Sie können sich zum Beispiel für die Verwendung eines **Ticketing-Systems** entscheiden. Jedes Mal, wenn ein Kunde eine Nachricht sendet, gibt das System ihm eine Referenz, und von der Abteilung aus können Sie eine bestimmte Person als Ansprechpartner für die Beantwortung der Fragen bestimmen.



Diese Ticketing-Systeme sind in **CRM-Tools** integriert, so dass all diese Interaktionen in der Kundenakte aufgezeichnet werden, um eine bessere Nachverfolgung zu ermöglichen und sicherzustellen, dass auf alle Nachrichten reagiert wird.

Kunden sind an sofortige Erreichbarkeit gewöhnt. Warum sie nicht rund um die Uhr bedienen? **Chatbots**, die auf der Technologie der **künstlichen Intelligenz** basieren, helfen Ihnen dabei. Ob über Ihre Website oder E-Commerce, soziale Netzwerke oder Messaging-Anwendungen, ein Chatbot kann so programmiert werden, dass er die am häufigsten gestellten Fragen auf natürliche Weise beantwortet.

Im Falle von B2C-Geschäften mit einer **Verkaufsstelle** entgeht auch Ihr physisches Geschäft der digitalen Transformation nicht. Der Kunde muss im Mittelpunkt Ihres Handelns stehen, damit Sie Maßnahmen umsetzen können, die sein Einkaufserlebnis verbessern:

- ▶ **Touchscreens**, die die Suche nach Produkten im Geschäft erleichtern oder dem Kunden Informationen liefern, die ihm beim Kauf helfen.
- ▶ **Informationsbildschirme**, die die Aufmerksamkeit der Benutzer mit spezifischen Werbeaktionen auf sich ziehen.
- ▶ **Selbstbedienungskassen**, um Umsatzverluste zu minimieren, die z.B. durch Warteschlangen an der Kassenschlange entstehen.
- ▶ **Erweiterte Realität**, um z.B. virtuelle Produkttests zu ermöglichen oder um größere Produkte in der realen Welt zu platzieren, damit Kunden mögliche Zweifel ausräumen können.

Es ist an der Zeit, Ihre digitale Präsenz aufzubauen

Finden Sie über Yeeply alle Profile, die Sie benötigen: Web- und Appentwickler, Experten für digitales Marketing, UX-Designer...

EINSTELLUNG BEGINNEN

Verkaufs- und Vertriebsnetz

Bei B2B-Unternehmen hängt der Verkauf weitgehend von ihrem Team und ihrem Vertriebsnetz ab. Sie müssen außerdem über digitale Werkzeuge verfügen, um den Kunden auf dem richtigen **Weg zu erreichen**.

◆ Warum sollte man das Verkaufs- und Vertriebsnetz digitalisieren?

- ▶ Verbesserung der Aufmerksamkeit, die das Vertriebsnetz dem Endkunden bietet.
- ▶ Erfassung und Zentralisierung Ihrer Tätigkeit.
- ▶ Erhöhen Sie die Wahrscheinlichkeit von Verkaufsabschlüssen und damit die Fakturierung.

◆ Werkzeuge zur Digitalisierung von Verkaufs- und Vertriebsnetzen

CRM-Tools ermöglichen die effiziente Verwaltung von Kundenkontakten, die Verfolgung von Angebotseinreichungen oder die Kundensegmentierung.

Wenn das Vertriebsnetz außerhalb des Büros arbeitet, kann man sich für eine **mobile CRM-App** entscheiden, von der aus von überall aus auf alle Kundeninformationen, Kalender, Budgets oder Risikoanalysen zugegriffen werden kann.

Sie brauchen kein benutzerdefiniertes CRM zu erstellen: Es gibt sehr erschwingliche Tools, bei denen Sie für jeden Benutzer eine Lizenz bezahlen müssten.

Tools zur Marketingautomatisierung wie HubSpot oder Salesforce ermöglichen es Ihnen, Informationen aus E-Mail-Kampagnen oder Anzeigen in Suchmaschinen oder sozialen Netzwerken anzuzeigen, mit denen ein Interessent interagiert hat. Auf diese Weise können Sie den Kunden auf personalisierte Weise zu dem Zeitpunkt kontaktieren, zu dem er am empfänglichsten für den Verkauf ist.

Wenn Ihr Vertriebsnetz aus einer Kette von Geschäften besteht, kann für diese zusätzlich zu den im vorigen Punkt erwähnten Werkzeugen ein **ERP-System (Enterprise Resource Planning)** sehr nützlich sein, mit dem Sie ebenfalls den Vertrieb Ihrer Produkte steuern können.

Lieferanten-Management

Wenn Sie mit mehreren Lieferanten zusammenarbeiten, entweder von **Rohstoffen** für eine **Produktionslinie** oder von Produkten, die Sie dann vertreiben, können Sie möglicherweise deren Management verbessern.

◆ Warum sollte man das Lieferanten-Management digitalisieren?

- ▶ Verbessern Sie den Eingabeprozess, die Planung und die Kostenkontrolle.
- ▶ Zentralisieren Sie die Bestellungen, um bessere Preise und Bedingungen mit den Lieferanten aushandeln und die Kosten senken zu können.
- ▶ Reduzieren Sie die Risiken bei der Beauftragung von Lieferanten.
- ▶ Einen zuverlässigen und aktuellen Zugang zu Informationen über Lieferanten gewährleisten.

◆ Werkzeuge zur Digitalisierung des Lieferanten-Management

Für Produktlieferanten ermöglicht der Einsatz eines **ERP-Tools** die Kontrolle über den Materialeinkauf, die Koordinierung der Produktlieferung oder die Verwaltung der Verträge mit den Lieferanten von einem einzigen Standort aus.

Dadurch wird vermieden, dass mehrere Abteilungen eines Unternehmens den gleichen Einkauf tätigen oder dass die Unterlagen von Rechnungen oder Lieferscheinen verlegt werden.

Es ist wichtig, dass Sie Ihre Mitarbeiter im Umgang mit diesen Werkzeugen schulen: Es macht wenig Sinn, ein ERP zu haben, wenn sie die Bestellungen weiterhin in einer Excel-Tabelle erfassen.

Was die Anbieter von Dienstleistungen anbelangt, so hilft eine [Projektmanagement-Software](#) auch bei der Planung und ordnungsgemäßen Überwachung von Aufgaben und Projekten. Je nach Art und Größe des Projekts finden Sie Werkzeuge, die Sie bei der Koordinierung von Teams unterstützen, die sich oft nicht an demselben Ort befinden.

Sie erleichtern die Definition der Projektphasen, der Aufgaben, aus denen sich die einzelnen Phasen zusammensetzen, wer für deren Abschluss verantwortlich ist und wie der Echtzeitstatus des Projekts aussieht.

Interne Beziehungen

Zeitkontrolle, Urlaubsverwaltung der Mitarbeiter, Auswertungen... Werden in Ihrem Unternehmen für all diese Personalaufgaben noch immer Excel-Tabellen verwendet? Wir werden Ihnen erklären, **warum der Wandel auch von innen heraus beginnen muss**.

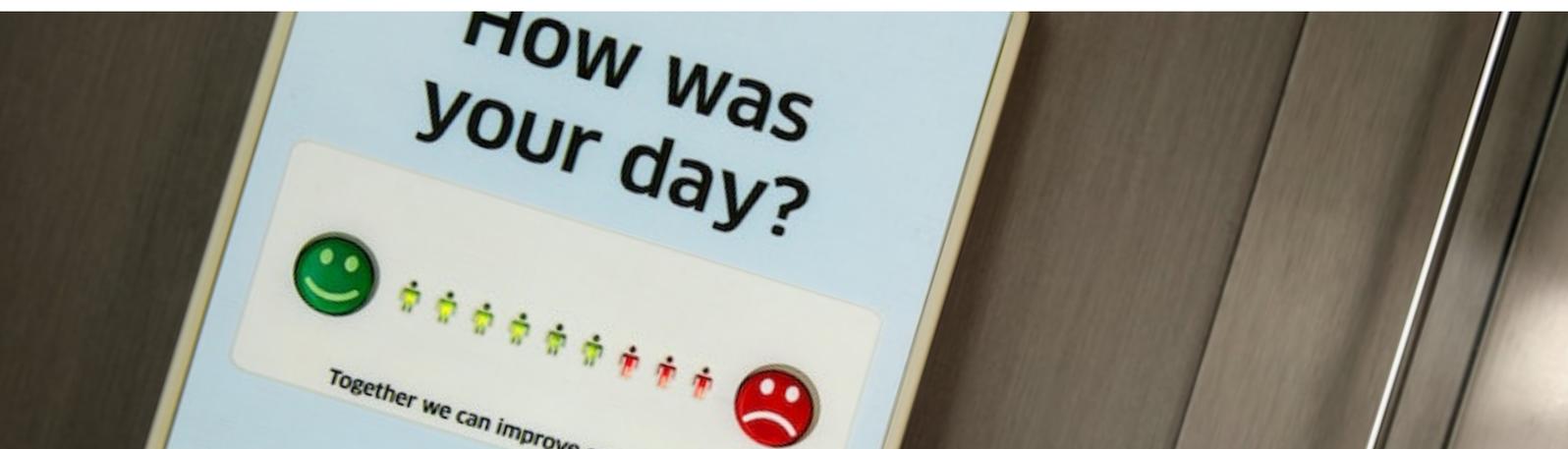
◆ Warum sollte man interne Beziehungen digitalisieren?

- ▶ Halten Sie die Beteiligung, Motivation und Leistung der Mitarbeiter aufrecht.
- ▶ Neueinstellungen, die besser mit der Unternehmenskultur übereinstimmen.
- ▶ Verbesserung der internen Kommunikation.

◆ Werkzeuge zur Digitalisierung von internen Beziehungen

Es gibt viele **digitale HR-Management-Tools**, die Ihnen helfen, die oben genannten Ziele zu erreichen. Mit diesen können Sie sich wiederholende Aufgaben eliminieren und die wichtigsten Mitarbeiterinformationen zentralisieren.

Ein Beispiel dafür sind die **Plattformen zur Verwaltung der Gehaltsabrechnung**, die in der Regel auch Urlaubsverfolgung und Kommunikationskanäle mit der öffentlichen Verwaltung bieten. **Elektronische Signatur-Tools** machen es sehr einfach, signierte Dokumentationen zu erhalten und sparen übrigens Zeit und Papier.



Um die Arbeitszeiten von Mitarbeitern zentral zu steuern, können Sie eine **Zeitkontrollsoftware** wählen oder, wenn Sie bereit sind, mehr in Technologie zu investieren, einen **Fingerabdruck** oder ein **biometrisches System** installieren, um diese Aufzeichnungen durchzuführen.

Sie können auch erwägen, **interne Kommunikationsmittel** als Intranet einzubinden. Auf diese Weise können sich alle Mitarbeiter u.a. über die Unternehmenskommunikation auf dem Laufenden halten, Kollegen kontaktieren oder das Organigramm einsehen.

Einige Tools, wie z.B. **Yammer**, **Socialcast** oder **Slack** funktionieren als soziales Netzwerk und erfordern keine kundenspezifische Entwicklung.

Die Ausbildung Ihrer Mitarbeiter sollte nicht auf der Strecke bleiben. Sie können Ihr eigenes Schulungsportal mit **LMS (Learning Management System)-Tools** entwickeln oder sich dafür entscheiden, Ihren Mitarbeitern **Online-Kurse** oder **MOOC** (Massive Open Online Courses) anzubieten.

Plattformen wie **Tutellus**, **Udemy** oder **LinkedIn Learning** können für die kontinuierliche Weiterbildung der Mitarbeiter Ihres Unternehmens sehr nützlich sein.

Prozess-Management

Das Prozessmanagement betrifft alle oben beschriebenen Bereiche, und einige der vorgeschlagenen Instrumente befassen sich bereits mit diesem Punkt. Daher konzentrieren wir uns in diesem Abschnitt auf Prozesse in der [Industrie 4.0](#).

Industrie 4.0, auch als vierte industrielle Revolution bekannt, kombiniert fortschrittliche Produktionstechniken mit intelligenter Technologie. Sie betrifft nicht zwangsläufig nur das verarbeitende Gewerbe, sondern alle Branchen und Sektoren.



◆ Warum sollte man das Prozess-Management digitalisieren?

- ▶ Vermeidung von Maschinenausfällen, die zum Stillstand der Produktionslinie führen könnten.
- ▶ Zentralisierter und direkter Zugriff auf den Zustand der Maschinen.
- ▶ Sparen Sie Zeit bei repetitiven Aufgaben.
- ▶ Produktionskapazität erhöhen und Kosten senken.

◆ Werkzeuge zur Digitalisierung des Prozess-Management

Ein Ausfall des Maschinenparks kann zur Stilllegung der Produktion zwingen, mit den daraus resultierenden wirtschaftlichen und zeitlichen Kosten. Die Maschine kann Sensoren enthalten, die in Echtzeit Informationen über ihren Zustand liefern.

Dank der Technologie des **Internet der Dinge (IoT)** helfen diese, zu erkennen, wann es ein Problem gibt, wann ein Ersatzteil ersetzt werden muss, bevor es ausfällt, oder wie der Schaden im Falle eines Ausfalls aussieht. Auf diese Weise ist es möglich, **vorausschauende Wartung** durchzuführen, um die Effizienz zu verbessern und Kosten für das Unternehmen zu sparen.

Maschinen können außerdem Fortschritte in der **Robotik** nutzen, um sich wiederholende Aufgaben zu optimieren. In einer Produktionslinie zählt jede Sekunde! Darüber hinaus ist es mit Technologien wie dem **Machine Learning** möglich, Prozesse ständig weiter zu verbessern.

Eine **Manufacturing Execution Software (MES)** ermöglicht es Ihnen, die Rohstoffe in den fertigen Produkten in Echtzeit zu verfolgen und zu dokumentieren. Diese Programme haben einen Produktfokus und sind ein grundlegendes Instrument für die Entscheidungsfindung in der Produktion.

Die Inbetriebnahme dieser neuen Technologie muss von **industriellen Cyber-Sicherheitssystemen** begleitet werden, die externe Eingriffe in die Fabriken verhindern.

[Vielleicht möchten Sie diesen Artikel gerne lesen: 5 Beispiele führender Unternehmen der Industrie 4.0](#)

Leitung und Management

Die Digitalisierung der oben genannten fünf Bereiche gibt dem Management eines KMU eine Menge Informationen. Mit den richtigen Werkzeugen werden sie auf diese Informationen **auf einfachere und intelligentere Weise** als bisher zugreifen können.

◆ Warum sollte man die Leitung und das Management digitalisieren?

- ▶ Verbessern Sie den Entscheidungsfindungsprozess durch Zugang zu Geschäftsanalysen in Echtzeit.
- ▶ Verringern Sie das Risiko von Blockaden.
- ▶ Erleichtern Sie die Identifizierung von Verlusten im System.
- ▶ Bauen Sie ihr geschäftliches Wissen aus.

◆ Werkzeuge zur Digitalisierung von Leitung und Management

Eines der Werkzeuge, die unverzichtbar werden, ist das **ERP**. Diese Software, über die wir bereits gesprochen haben, ermöglicht die Integration der Abläufe der verschiedenen Unternehmensbereiche in einem einzigen Werkzeug: Produktion, Logistik, Lager, Buchhaltung, Versand...

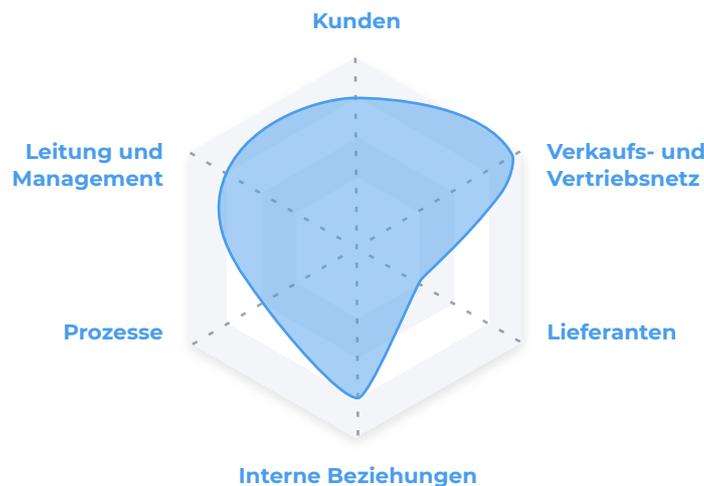
Der Einsatz von ERP-Tools erleichtert die datenbasierte Entscheidungsfindung, da viele dieser Tools Dashboards enthalten, die die Nutzung von **Daten und Business Intelligence** für KMU jeder Größe zugänglich machen.

Zeigen Sie Abrechnungsdiagramme an und vergleichen Sie sie nach Perioden, erstellen Sie Prognosen und vergleichen Sie sie mit Ergebnissen, Herstellungskosten und Gewinnspannen... Diese Daten werden automatisch in Echtzeit gespeichert, damit Sie zur richtigen Zeit die richtigen Entscheidungen treffen können.

Die Tatsache, dass viele dieser digitalen Werkzeuge in der Cloud verwendet werden, macht es jedoch umso wichtiger, die Notwendigkeit zu betonen, auch in die **Cybersicherheit** zu investieren.

4. Setzen Sie Ihre digitale Transformation in die Tat um

Durch die interne Analyse jedes der sechs Bereiche, die wir überprüft haben, erhalten Sie am Ende eine eigene Diagnose vom Digitalisierungsstatus Ihres Unternehmens. **Dies wird Ihnen bei der Entscheidung helfen, wo Sie anfangen sollen.**



Erste Schritte

Ebenso wichtig ist es, die Entscheidung zu treffen, die digitale Transformation der Organisation anzugehen und den Prozess richtig zu steuern.

Einer der Schlüssel zum Erfolg ist die **Beteiligung aller Ihrer Mitarbeiter**. Die Veränderung der Prozesse wird sich auf alle Komponenten auswirken, daher ist es wichtig, sie mit einzubeziehen und auf sie zu zählen und sie um Ideen und Vorschläge zu bitten. Auf diese Weise erreichen Sie eine größere Akzeptanz und bessere Ergebnisse.

Die **Einbeziehung neuer digitaler Werkzeuge** ist in einem digitalen Transformationsprozess unvermeidlich. Einer der häufigsten Fehler ist es, in verschiedene Instrumente zu investieren, die sich nicht ergänzen oder integrieren. Das lässt sich leicht vermeiden, wenn Sie den richtigen digitalen Partner haben.

Für KMU ist es besonders wichtig, die richtigen technologischen Lösungen zu finden, die am besten zu ihrer Branche und Unternehmensgröße passen, die aber gleichzeitig mit dem Wachstum ihres Unternehmens erweitert werden können. **Die Wahl der richtigen Werkzeuge**, die sich leicht erweitern lassen, ist ein weiterer Punkt, an dem Ihnen ein erfahrener Berater helfen wird.

Unterstützung durch einen erfahrenen Technologiepartner

Der digitale Transformationsprozess kann ohne Vorkenntnisse **überwältigend** sein.

Tatsache ist, dass die Zusammenarbeit mit **Beratern oder anderen Technologieanbietern** eine perfekte Option für KMU ist. Sie haben bereits Erfahrung in der Zusammenarbeit mit ähnlichen Unternehmen wie dem Ihren, sie bringen einen Mehrwert und sind bei digitalen Werkzeugen auf dem neuesten Stand der Technik.

Ein guter technologischer Partner ist ein wichtiger Faktor, um der digitalen Transformation mit Erfolgsgarantie und auf direktere Weise zu begegnen und Anfängerfehler zu vermeiden.

Wenn Sie über Investitionen besorgt sind, sollten Sie wissen, dass Sie von der **kostenlosen Beratung**, die von Verwaltungen und öffentlichen Einrichtungen gefördert wird, bis hin zu kostenlosen Schulungen, die beispielsweise von digitalen Tools wie Hubspot oder Salesforce angeboten werden, alles finden können.



Darüber hinaus gibt es **Partner, die sich auf kleine und mittlere Unternehmen spezialisiert haben**. Sie kennen die spezifischen Bedürfnisse von KMUs und sind darauf ausgerichtet, Ihr Unternehmen profitabler zu machen.

Wir von YeePLY wollen Ihnen helfen!

[YeePLY](#) ist eine Plattform, die **Fachleute aus allen Bereichen**, die Sie in Ihrem Unternehmen digitalisieren müssen, zusammenbringt, damit Sie diesen Weg mit der Unterstützung eines einzigen Technologiepartners gehen können.

Je nach dem Sektor und den Bedürfnissen Ihres Unternehmens **wählen wir das am besten geeignete Team aus**, um Ihr digitales Transformationsprojekt erfolgreich durchzuführen, wobei wir stets Ihr Budget im Auge behalten.

Darüber hinaus beschränken wir uns nicht auf eine anfängliche Beratung und darauf, Ihnen den Ablaufplan zu geben, **sondern Sie werden in jedem Schritt des Prozesses begleitet**.

Bei jedem Projekt setzen wir alles daran, einen **reibungslosen Übergangsprozess mit minimalen Risiken zu gewährleisten** und eine Unterbrechung Ihrer Geschäftstätigkeit zu vermeiden. Bei YeePLY [managen wir den gesamten Prozess](#), so dass Sie dem Wandel Ihres Unternehmens mit absoluter Sicherheit begegnen können.

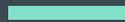
Sie möchten mit einem unserer Experten sprechen?

Ohne Verpflichtungen! Hinterlassen Sie uns einige Informationen in unserem Formular und wir werden uns mit Ihnen in Verbindung setzen, um zu sehen, wie wir Ihnen helfen können.

[SAGEN SIE UNS, WAS SIE BENÖTIGEN](#)

yeeply

Folgen Sie uns:



de.yeeply.com