

Effizienzoffensive durch digitale Transformation

Aufbau von Krisenresilienz in Zeiten der Unsicherheit

Geopolitische Krisen und gesellschaftlicher Wandel prägen die aktuell turbulenten Zeiten und das hohe Maß an Unsicherheit erschwert zukünftige Entscheidungsfindungen bei Unternehmen. Es scheint, als sei der Dauerkrisenmodus zur neuen Realität geworden. Effizienzsteigerungen und Kosteneinsparungen müssen nun in den Fokus rücken. Die digitale Transformation ist hierbei ein Schlüsselement.

Geopolitische Krisen und gesellschaftlicher Wandel – Unternehmen in turbulenten Zeiten mit hoher Unsicherheit

Der Krisenmodus wird zur neuen Realität. Ukraine-Krieg, Energie-Krise, Supply-Chain-Krise, Inflation und der Klimawandel sind die derzeit prägenden Schlagworte. Kein hoffnungsvoller Zustand, hatte man sich doch nach der Corona-Pandemie und den verordneten Lockdowns auf eine Erholungsphase eingestellt. Nicht nur die aktuellen Krisenherde sind eine Herausforderung, auch die Gesellschaft befindet sich im Zeitgeist des Wandels und bürgt Unternehmen weitere Ansprüche auf. Neue Arbeitsformen und New Work setzen sich durch, der Fachkräftemangel weitet sich aus und der Nachhaltigkeitsanspruch der Konsumenten fordert Unternehmen zu teils starken Veränderungen in der Wertschöpfungskette.

Die globale Wirtschaftslage kühlt sich ab – Implikationen für Unternehmen und Verbraucher

Die Wachstumsaussichten sind flächendeckend negativ. Kontinuierlich passen Wirtschaftsinstitute ihre Prognosen nach unten an. Getrieben von steigenden Energiekosten und einem verknappten

Angebot an Vorprodukten und Gütern durch gestörte Lieferketten, erreicht die Inflation immer neue Höchststände. Vor dem Hintergrund von mehr als zwei Jahren Corona und eingeschränkten Möglichkeiten für Konsum, Freizeit und Reisen, entlädt sich nun die aufgestaute Nachfrage, die nur schwer bedient werden kann. Steigende Energiekosten und die zunehmende Gefahr eines Gaslieferstopps durch Russland zwingen Unternehmen auf alternative Energieformen zu wech-

seln, was kurzfristig Investitionskapital bedarf.

Das Inflationsthema treibt auch das Zinsniveau. Zentralbanken versuchen mit dem Instrument erhöhter Zinsen die Inflation einzudämmen. Auf europäischer Ebene ist kürzlich der erste Zinsschritt erfolgt und auch die US-amerikanische Federal Reserve hat bereits deutliche Zinserhöhungen vorgenommen. Allein die Ankündigung einer Trendumkehr hat die Ak-

Geopolitische Krisen & Herausforderungen...



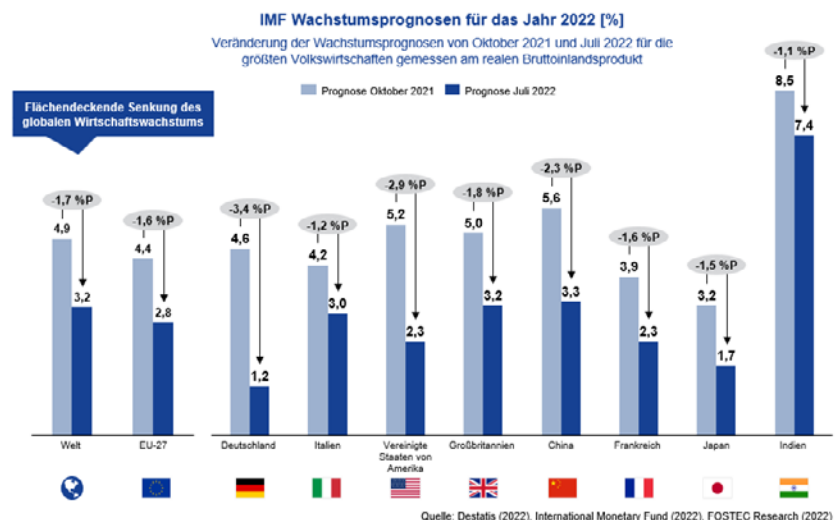
Hohe Unsicherheitsfaktoren setzen Unternehmen unter Planungsdruck



Ukraine-Krieg verhindert die globale Erholung



IMF senkt flächendeckend Wachstumsprognosen für das Jahr 2022



tienmarktkurse von wachstumsorientierten Aktien um mehr als 30% einbrechen lassen. Auch Bauinvestitionen haben stark abgenommen. Kapital kostet nun wieder Geld und die Zeit der irrationalen Übertreibungen ist vorbei. Vergessen werden darf dabei nicht, dass die Corona-Pandemie noch nicht ausgestanden ist und die Verbreitung sowie das Aufkommen von Mutationen die Gefahr neuer restriktiver Maßnahmen auslösen können, die das gesellschaftliche Leben wieder stark ausbremsen können.

Die Notwendigkeit – Effizienz und Wachstum durch digitale Transformation

Effizienzsteigerungen und Kosteneinsparungen müssen nun in den Fokus rücken, um die aktu-

elle Krisenphase zu überstehen und gestärkt in die hoffentlich bald aufkommende Wachstumsphase zu starten. Digitalisierung ist dabei ein Schlüsselement und darf keineswegs als Luxusgut für Zeiten des Wachstums angesehen werden. Digitalisierung kann maßgeblich dabei helfen, die gesamte Wertschöpfungskette eines Unternehmens deutlich zu automatisieren, effizienter und transparenter zu machen. Eine Vielzahl an Tools kann analoge und zeitintensive Tätigkeiten automatisieren und dies ist in nahezu allen Wertschöpfungsphasen möglich.

Die Frage ist, wie man am sinnvollsten dabei vorgeht. Ausgangspunkt für eine Effizienzoffensive durch digitale Transformation ist ein Digital Health

Check, um in kurzer Zeit einen Einblick in den digitalen Reifegrad zu erhalten und Quick Wins zur sofortigen Umsetzung abzuleiten. In einem zweiten Schritt werden einzelne Prozesse der Wertschöpfungskette intensiv analysiert und Optimierungen ausgearbeitet. Ist die Effizienzoffensive als Basis gelegt, kann der Fokus auf Wachstumsinitiativen gelegt werden. Die Neuausrichtung bzw. Ergänzung des bisherigen Geschäftsmodells in Richtung Plattform-Geschäftsmodell ist dabei eine Option. Ergänzend besichert und stärkt eine E-Commerce Distributionsstrategie die Position im Gesamtmarkt. Erforderlich ist dies aufgrund der kontinuierlichen Verschiebung des Marktvolumens von Offline- hin zu Online-Kanälen. Neue agile Online-Spieler nehmen dabei

Implikationen von Krisen und Wandel



Kostenexplosionen, Umsatzeinbrüche und steigendes Anspruchslevel

Krisen & Herausforderungen	Implikationen für Unternehmen
I Energie-Krise	<ul style="list-style-type: none"> Steigende Produktionskosten durch höhere Energiekosten insbesondere in energieintensiven Branchen Gefahr von Produktionsstopps aufgrund von Lieferstopps von Erdgas und niedrigerer Priorisierung im Notfallplan Investitionsbedarf zum Umrüsten von technischen Anlagen bei Wechsel der Energieform
II Inflation & Zinsen	<ul style="list-style-type: none"> Anstieg von Finanzierungskosten und bei schwacher Preisdurchsetzung sinkende Profitabilität Aufschieben oder Streichen von Investitionsvorhaben nach Neubewertung mit aktuellen Finanzierungskosten Erhöhung von Zahlungsausfall- und Insolvenzwahrscheinlichkeiten
III Supply Chain Krise	<ul style="list-style-type: none"> Gefahr von Produktionsstopps aufgrund fehlender Vorprodukte bzw. Suche nach Substituten Entgangene Umsätze bei fehlender Ware zum Verkauf, insbesondere im Handel Preisanstieg bei Produkten aufgrund des Nachfrageüberhangs und Implikationen für die Profitabilität
IV New-COVID Krise	<ul style="list-style-type: none"> Gefahr von Lockdowns und der Wiedereinführung von restriktiven Schutzmaßnahmen Potentielle Einschränkungen in allen nicht lebensnotwendigen Bereichen (z.B. Tourismus, Freizeit) und damit verbundene Umsatzeinbrüche Investition in betriebliche Schutzmaßnahmen bei strengeren Gesundheitsvorschriften
V Klimawandel & Nachhaltigkeit	<ul style="list-style-type: none"> Überprüfung und Anpassung der gesamten Wertschöpfungskette auf Nachhaltigkeitsprinzipien Investitionen ins Umrüsten von Produktionsanlagen zur Reduktion des Energiebedarfs Sicherstellung von ESG-Konformität bei Finanzierungen, da das Anforderungsprofil von Investoren sich gewandelt hat
VI Fachkräftemangel, Akademisierung & Urbanisierung	<ul style="list-style-type: none"> Intensivieren von Recruiting-Maßnahmen zur Gewinnung von Talenten in einem umkämpften Markt Steigende Lohnkosten durch Nachfrageüberhang nach Personal, Programme zur Stärkung der Mitarbeiterbindung Verlust von Auftragseingängen und Umsatzerlösen bei Nichtannahme von Aufträgen wegen Personalmangel
VII New Work & Generation-Z Mindset	<ul style="list-style-type: none"> Investitionsbedarf in hybride und Remote-Arbeitsformen sowie Schutz vor Datenschutzmissbrauch Umgang und Erfüllung des hohen Anspruchsdenkens der Generation-Z Bindung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bei gleichzeitiger Sicherstellung einer hohen Produktivität

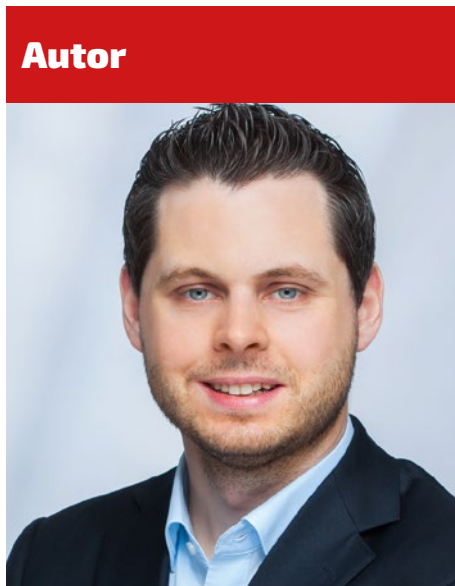
Quelle: FOSTEC Research (2022)

etablierten Anbietern kontinuierlich Marktanteile ab. Um Kunden optimaler zu bedienen – sowohl im B2C als auch B2B Segment – eignet sich die Etablierung eines Digital Sales Center.

Sowohl Effizienz- als auch Wachstumsinitiativen leiten starke Veränderungen im Unternehmen ein, die durch Projekte umgesetzt werden. Projekte stehen dabei immer im Zielkonflikt von Zeit, Geld und Qualität. Zusätzlich unterliegen sie zahlreichen Gefährdungsfaktoren, worunter

auch ein schlechtes oder mangelndes Projektmanagement anzutreffen ist. Besonders vor diesem Hintergrund und der Tatsache, dass weltweit nur 35 % aller Projekte erfolgreich sind, sollte der Fokus auf ein qualifiziertes und strukturiertes Projektmanagement gelegt werden. Ein qualifiziertes Projektmanagement stellt sicher, dass das Ergebnis einen Mehrwert für das Unternehmen liefert und zur Besicherung der Zukunft beiträgt.

FOSTEC & Company ist eine der führenden unabhängigen Strategieberatungs-Boutiquen mit Schwerpunkten in der Digitalisierung und im E-Commerce. Mit langjähriger Erfahrung in Wachstums- und Transformationsprojekten unterstützt FOSTEC & Company Unternehmen von der Strategieentwicklung bis hin zur Implementierung. Das ausführliche Konzept sowie Ansprechpartner bei Rückfragen sind unter Effizienzoffensive durch digitale Transformation abrufbar.

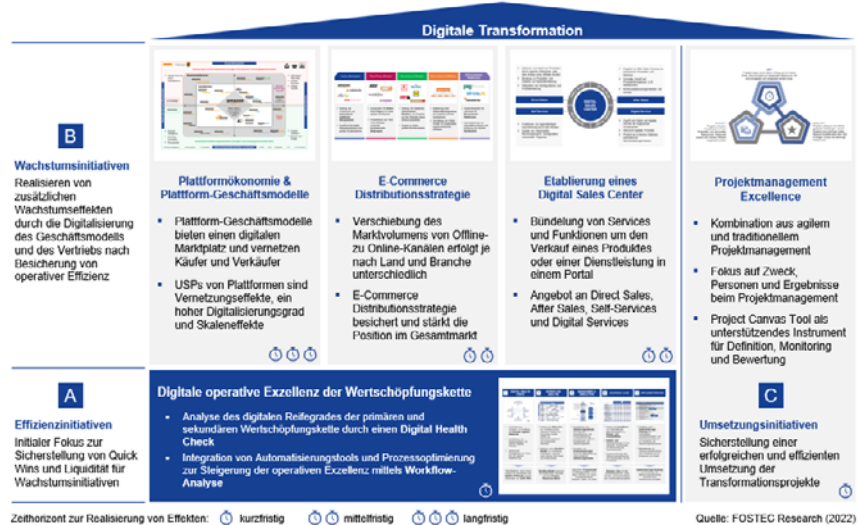


Autor

Markus Fost, MBA, ist Experte für E-Commerce, Online Geschäftsmodelle und Digitale Transformation mit einer breiten Erfahrung in den Feldern Strategie, Organisation, Corporate Finance und der operativen Restrukturierung. Seine Projektthemen erstrecken sich von der Entwicklung bis hin zur Umsetzung von E-Commerce Strategien für Markenhersteller und den Handel. Er ist Gründer und Geschäftsführer der Strategieberatung FOSTEC & Company GmbH mit Schwerpunkt Digitalisierung sowie der Beteiligungsgesellschaft FOSTEC Ventures GmbH.

Effizienzimpulse durch digitale Transformation

Operative Exzellenz als Basis für flankierende Wachstumsinitiativen



Bedeutung von Projektmanagement



Vielfältige Aufgabenbereiche in einem dynamischen Umfeld koordinieren

