

Digitale Transformation und Capability Modell

Oliver Kremer

Laut Weltwirtschaftsforum wird der gesamtwirtschaftliche Wert der Investitionen in die digitale Transformation bis zum Jahr 2025 die Grenze von 100 Billionen US-Dollar übersteigen. Von der digitalen Transformation sind alle Branchen und Volkswirtschaften betroffen. Sie stellt Führungskräfte vor die Herausforderung, die Geschäftsentwicklung auf neue Ebenen zu heben.

ISG ist in der Welt der digitalen Transformation führend. Auf Dienstleistungen rund um die digitale Transformation entfallen in unserem Portfolio mehr als 50 Prozent der Kundenaufträge.

- Aber was ist digitale Transformation?
- Was versteht man unter einem Modell digitaler Fähigkeiten und Kompetenzen?
- Wie können unsere Kunden von unserem Wissen und unserer Erfahrung profitieren?
- Was sind unsere aktuellen Angebote im Bereich Digitale Transformation?
- Und was genau ist das Leistungsversprechen der ISG?

Diese Fragen beantwortet das Dokument im Folgenden.

Definition „Digitale Transformation“

ISG definiert „Digitale Transformation“ als die Kombination von technologie- und datengestützter Intelligenz mit der sich ständig erweiternden praktischen Erfahrung aus Transformationsprojekten – mit dem Ziel, qualitativ hochwertigere und kostengünstigere Produkte oder Dienstleistungen schneller an den Markt zu bringen, sowie die Geschäftsergebnisse zu verbessern.

Abbildung 2 - Das Rückgrat der digitalen Geschäftstransformation bei ISG





Unter digitaler Transformation verstehen wir zudem die Entwicklung von Ökosystemen, die auf den Prinzipien digitaler Technologien, Dienstleistungen und Prozesse Mehrwerte für unsere Kunden schafft.

Die meisten Kunden haben zwar eine digitale Strategie, kämpfen aber mit ihrer Umsetzung und Implementierung. So ist es Ziel bei ISG, die Entwicklung von digitalen Ökosystemen in vernetzten Unternehmen zu ergänzen und zu beschleunigen – vor allem durch innovative Lösungen, das Know-how im eigenen Unternehmen, sowie von Partnern und Beratern, durch relevante Datenanalysen sowie Plattformen und Netzwerke.

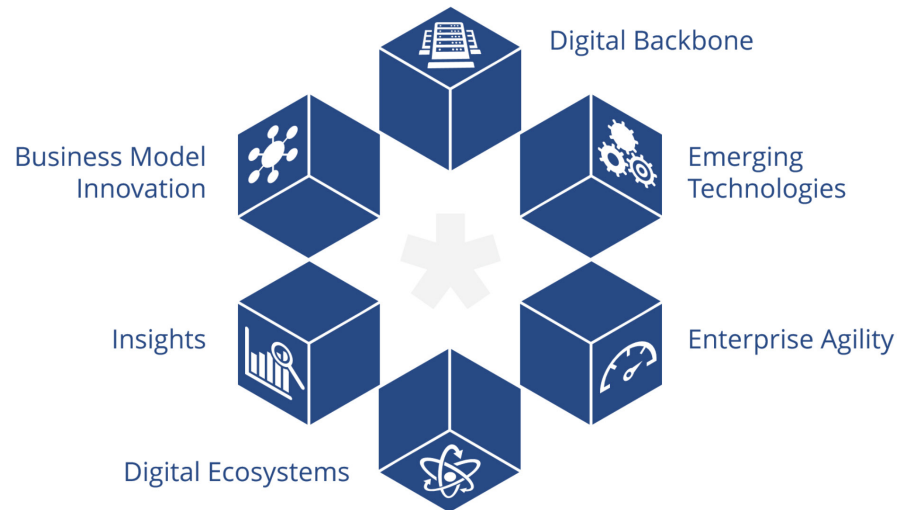
Vernetzte Ökosysteme, welche sich aus Kunden, Mitarbeitern, Lieferanten und anderen Partnern zusammensetzen können, bringen das digitale Know-how aller Beteiligten zusammen und schaffen damit ein Modell digitaler Fähigkeiten, ein **„Capability oder Competency Model“**. Dieses ermöglicht, die Ansätze der Digitalisierung in Unternehmen aus unterschiedlichen Blickwinkeln zu betrachten. Das Capability Model hilft den Unternehmen, ihre derzeitigen Fähigkeiten zu verstehen, ihre digitalen Strategien unter Verwendung neuer Technologien auszurichten und den Mehrwert zu erkennen, welche die Implementierung eines digitalen Geschäftsmodells bringen kann.

Wie geht man den Weg der digitalen Transformation vom Konzept bis hin zum eigentlichen Betrieb – und stellt dabei sicher, dass sich der Betrieb auch an kommende Markt- und Technologieinnovationen anpasst? Genau dabei unterstützt ISG: Wir beraten und begleiten unsere Kunden bei der Entwicklung und Umsetzung einer digitalen Geschäftsstrategie, welche digitale Technologien zur Mehrwertgenerierung einsetzt, ein Partner-Ökosystem aufbaut und die Ergebnisse messbar nachweist.

ISGs Leistungsversprechen

Welche potenziellen Mehrwerte kann ISG ihren Kunden im Zuge der Digitalen Transformation liefern? Wir beantworten zum Beispiel die Frage „Wie performant ist mein Unternehmen im Vergleich zu anderen Marktteilnehmern?“. Da wir mit keinen Lieferanten verbunden sind, können wir entstehende und/oder bereits existierende digitale Betriebsmodelle sehr objektiv und unabhängig bewerten. Wir kennen häufig auftretende Fallstricke, welche es bei Design, Implementierung und Einsatz digitaler Betriebsmodelle zu vermeiden gilt. So können wir gemeinsam mit unseren Kunden Betriebsmodelle entwerfen, die für die gestellten Aufgaben die jeweils besten Anbieter digitaler Lösungen und die dazu am besten passenden Technologieplattformen beinhalten.

Abbildung 3 - Modell digitaler Fähigkeiten und Kompetenzen (Capability Model)



Auch bei Fragen zur Skalierung unterstützt ISG: „Wie verwalte ich all die verschiedenen Cloud-Anbieter meiner Enterprise-Umgebung?“, „Wie kann ich Hunderte von Projekten gleichzeitig bei der Entwicklung cloudfähiger Designs steuern?“. Und schließlich: „Wie führe ich Hunderte von Projekten mit diesem Designansatz gleichzeitig in die Implementation?“, „Wie etabliere ich die nötige Governance und welche Modelle verwende ich, die es mir ermöglichen, im rasanten Tempo sich ändernder Geschäftsanforderungen kontinuierlich und mit hoher Qualität zu liefern?“.

ISG nutzt Marktinnovationen und Partnerschaften, um den besten Digitalisierungskurs für ein Unternehmen zu bestimmen. Wir finden Partner, die die digitale Transformation und Implementation mit Ihnen gemeinsam vorantreiben. Und wir schaffen es, in diesem Ökosystem einen sinnvollen Weg zu definieren, sowie den Mehrwert der gelieferten Ergebnisse zu messen und zu bewerten.

Für die Messung und permanente Kontrolle des erreichten Mehrwertes der digitalen Transformation setzt ISG das „**ISG Digital Value Assessment™**“ ein: ein robustes Messmodell, das mehr als 300 verschiedene Metriken umfasst und die digitalen Fähigkeiten, die Höhe der digitalen Investitionen und den erreichten Mehrwert digitaler Initiativen von über 500 Unternehmen am Markt als Benchmark nutzt.

Die Bewertung umfasst drei Dimensionen:

- **Fähigkeiten:** Setzt Ihre Organisation die richtigen digitalen Fähigkeiten am richtigen Ort ein und skalieren diese schnell und effizient mit Ihrem Geschäftswachstum?
- **Digitaler Mehrwert:** Erfasst und misst Ihr Unternehmen den erwarteten Mehrwert aus seinen digitalen Investitionen?

Digitale Transformation und Capability Modell

- **Investitionen:** Investiert Ihr Unternehmen in die digitale Transformation in den richtigen Bereichen und mit den richtigen Skill-Sets?

Der kombinierte Wert, oder die Triangulation dieser drei Dimensionen, ergibt den „ISG Digital Progress Index Score™“. Mit ihm lässt sich der Vergleich mit den Werten anderer Marktteilnehmer leicht ziehen.

Kundenfokus

Das folgende Beispiel zeigt, warum sich Unternehmen auf dem Weg der digitalen Transformation für ISG entscheiden. Ein neuer Kunde beauftragte ISG, seine digitale Strategie zu überprüfen und bei der Entwicklung seines digitalen Implementierungsplans zu unterstützen. ISG analysierte die bereitgestellten Daten, um den Reifegrad des Kunden im digitalen Leistungsspektrum zu bestimmen und entwarf dann ein Programm zur Erstellung eines digitalen Betriebsmodells, inklusive der zugehörigen Prozesse und der nötigen Governance. Ziel war es, die Implementierung des Betriebsmodells zu steuern, sowie die Anbieter im Partner Ökosystem effizient auszuwählen, welche die gewünschten Dienstleistungen erbringen sollten.

Kundennutzen

Kunden, die ISG beauftragen, sehen überdurchschnittliche Umsatzsteigerungen: Wenn sie im Rahmen des Digital Value Assessments regelmäßig die Auswirkungen der Automatisierung auf ihre Mitarbeiter bewerten und gemeinsam mit Endkunden und Partnern digitale Produkte erstellen, erzielen sie durch die digitale Transformation und die Einführung gemeinsamer Technologieplattformen wesentlich mehr Marktsichtbarkeit ihrer gemeinsam entwickelten Produkte. Damit gehen nachweisbar wesentlich höhere Kundenbindungsraten einher.

Kunden erzielen einen überdurchschnittlichen Effizienzzuwachs im Betrieb vor allem dann, wenn sie folgende Faktoren aufweisen:

- Verwendung passender Technologieplattformen
- Entwicklung digitaler Produkte und Dienstleistungen gemeinsam mit Endkunden und Partnern im digitalen Ökosystem
- Umfangreiche Erhebung und Analyse von IoT-Daten

Digitale Wertanalyse

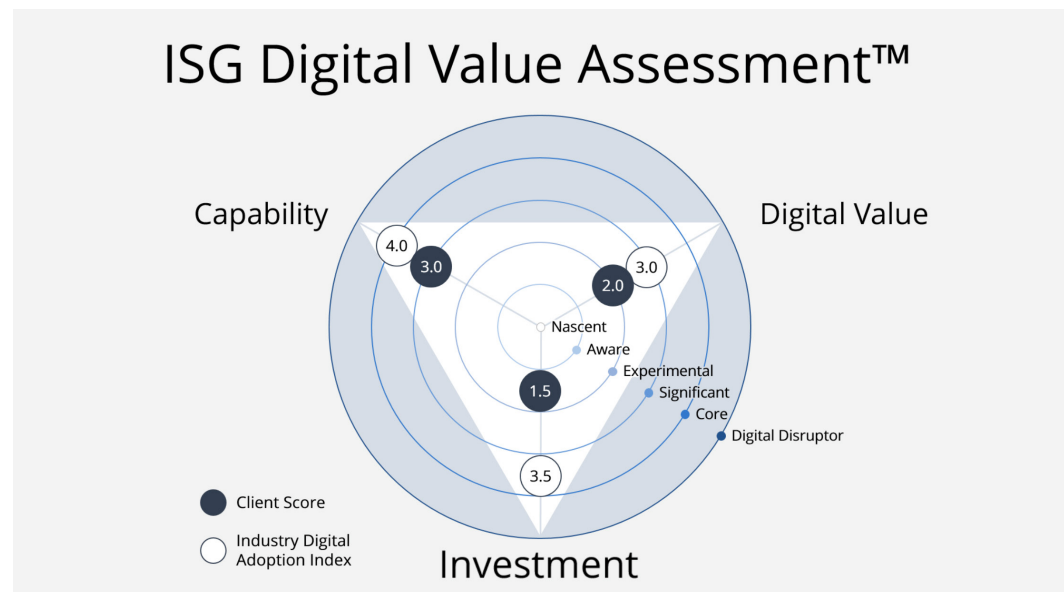
Der digitalen Wertanalyse von ISG zufolge, erzielen 95% der Unternehmen höhere Umsätze, Geschäftswachstum und/oder erhebliche betriebliche Effizienzsteigerungen, wenn sie das digitale Kompetenzmodell von ISG implementiert haben. Unser „Digital Capability Model“ ermöglicht es Kunden, eine Grundlage für nachhaltige und skalierbare digitale Innovation und Agilität zu schaffen.

Fazit

Unsere digitalen Angebote rund um das digitale Fähigkeitsmodell werden von ISG permanent ausgebaut und um gesammelte Erkenntnisse erweitert. Wir bieten neuen und bestehenden Kunden zwei digitale Starter-Angebote in verschiedenen Formen an:

- Kunden können **ISG Insights Research™** auf Abonnementbasis kaufen und erhalten Zugang zu allen ISG-Berichten über wichtige Veränderungen im digitalen Umfeld. Sie können unsere Research-Veröffentlichungen mit einem Überblick über das digitale Fähigkeitsmodell und vorläufigen Ergebnissen der Marktbewertung erwerben.
- Kunden können einen eigenen Benchmark auf Basis dieser Research-Daten erwerben, um zu verstehen, wie sie, mit Blick auf zwei Bereiche im Vergleich, zu ihren Mitbewerbern abschneiden:

Abbildung 4 - ISG Digital Value Assessment™



- **ISG Digital Value Assessments™** nehmen das gesamte Unternehmen in den Blick
- **ISG Domain Digital Value Assessments™** betrachten ausgewählte Unternehmenskomponenten wie zum Beispiel Enterprise Hybrid Cloud, IoT, Analytics oder Enterprise Agility.

Haben Sie bereits Antworten auf folgende Fragen?

- Sind Sie bereit für die digitale Transformation?
- Priorisieren und investieren Sie in die richtigen digitalen Funktionen im gesamten Unternehmen und auf den Ebenen, die den von Ihnen erwarteten Geschäftswert steigern?

Digitale Transformation und Capability Modell



- Steigt die Rentabilität durch Ihre digitalen Initiativen?
- Wie erstellen Sie den jeweiligen Business Case für die Initiativen Ihrer Digital Transformation?
- Wie verbinden Sie Ihre eigene digitale Transformation im Unternehmen mit der übergreifenden digitalen Evolution des Business

Nein?

Dann wenden Sie sich gerne an uns:

Oliver Kremer

Information Services Group Germany GmbH

The Squire 12, Am Flughafen

+49 151 419 361 90

ABOUT THE AUTHOR

Digitale Transformation und Capability Modell



OLIVER KREMER

Oliver Kremer holds a degree in aerospace- and aeronautics-engineering. He is a director in ISG's Sourcing Solutions team and advises ISG clients on the extension and modification of existing sourcing contracts as well as the introduction of new, modern multi-provider sourcing contracts. He supports clients in the subsequent conversion, transformation, implementation and stabilization of the new operating model. His expertise ranges from consulting, service development and sales to line, delivery and account management. Mr. Kremer has managed multinational organizations with up to 1,500 employees and a comprehensive P&L for ADM, ITO and BPO. He is a scrum.org Certified Professional Scrum Master and Certified Professional Product Owner.



ABOUT ISG

ISG (Information Services Group) (Nasdaq: III) is a leading global technology research and advisory firm. A trusted business partner to more than 700 clients, including more than 70 of the top 100 enterprises in the world, ISG is committed to helping corporations, public sector organizations, and service and technology providers achieve operational excellence and faster growth. The firm specializes in digital transformation services, including automation, cloud and data analytics; sourcing advisory; managed governance and risk services; network carrier services; strategy and operations design; change management; market intelligence and technology research and analysis. Founded in 2006, and based in Stamford, Conn., ISG employs more than 1,300 digital-ready professionals operating in more than 20 countries—a global team known for its innovative thinking, market influence, deep industry and technology expertise, and world-class research and analytical capabilities based on the industry’s most comprehensive marketplace data. For more information, www.isg-one.com.

Let’s connect **NOW...**

