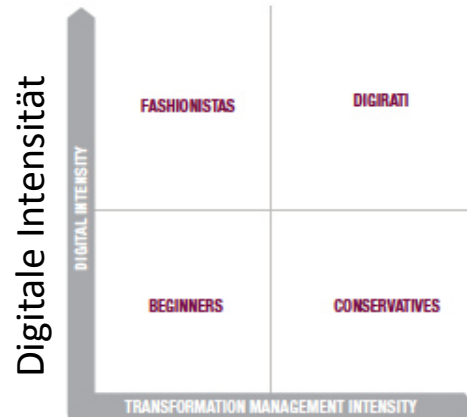


Umfrage (Zwischenstand)

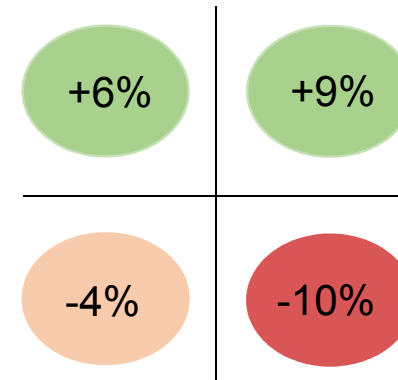
139. COLLEGA-TAG in München

Digitalisierung und Unternehmen

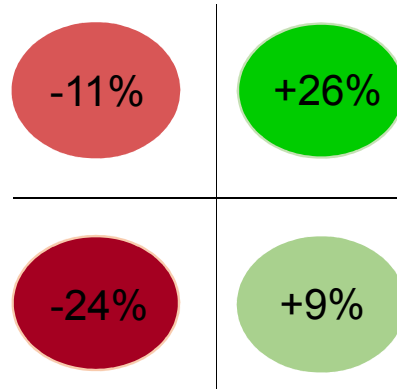


Transformationsmanagement Intensität

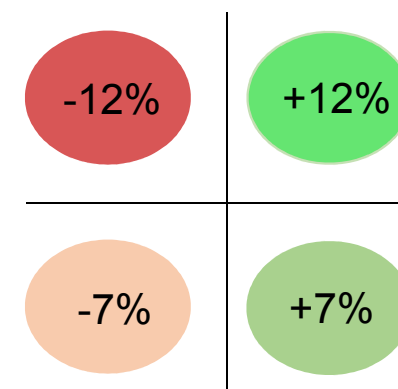
Umsatz



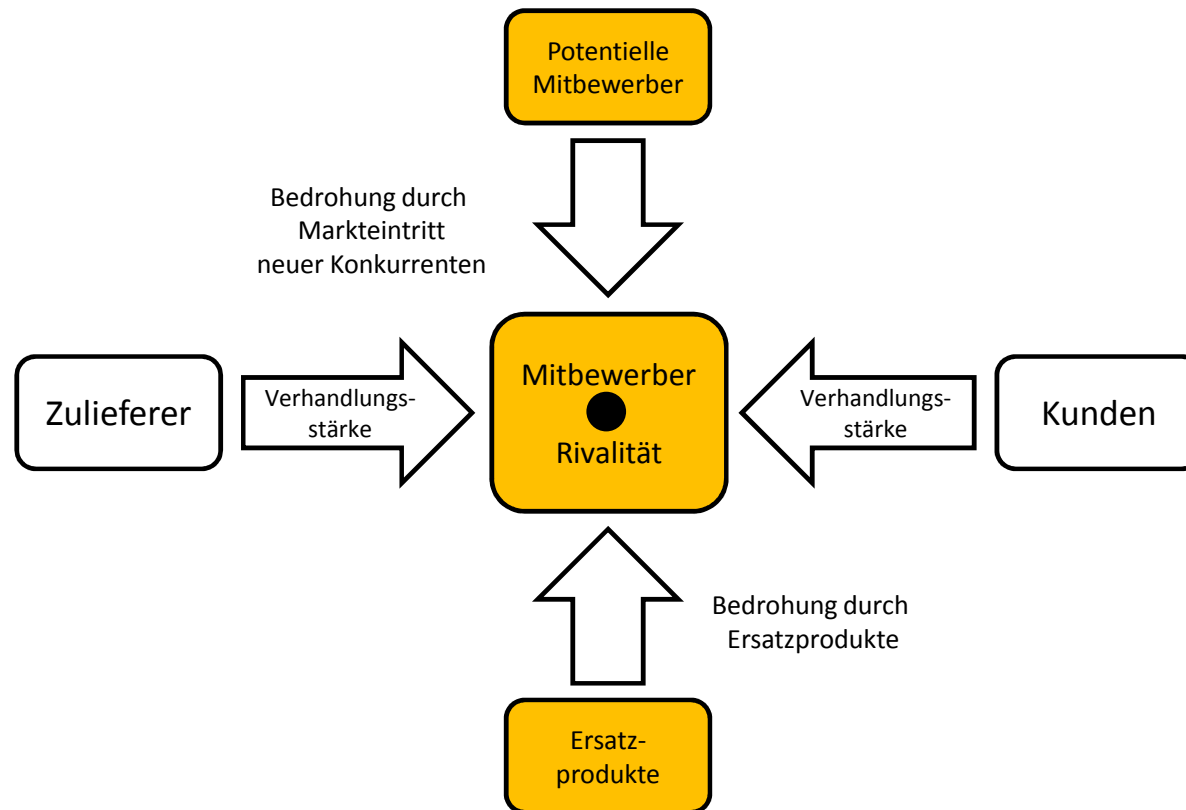
Rendite



Wert

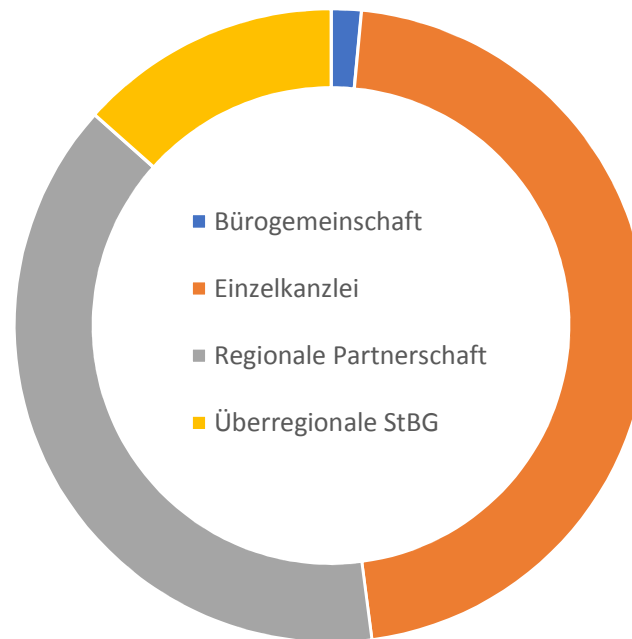


Wettbewerb



Umfrage

- Demographische Teilnehmer: 194 Teilnehmer
- Das entspricht ca. 5 % der Einladungen



Muster



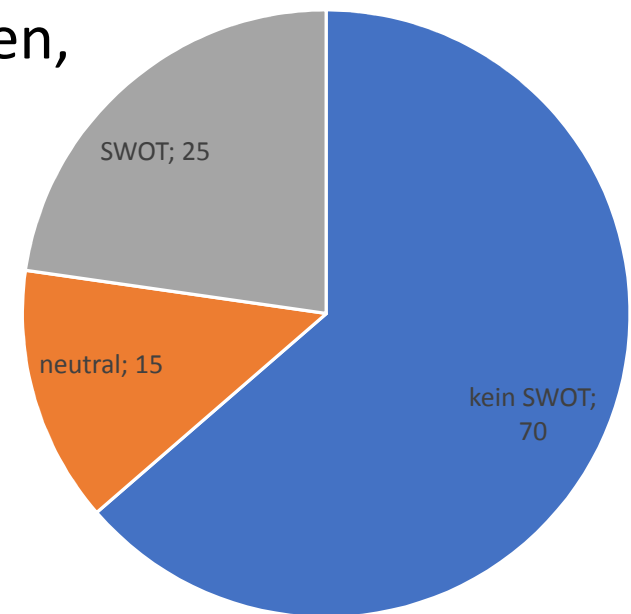
- Unsere Kanzlei verfolgt bei der Digitalisierung der Kanzlei nicht nur separate Einzelprojekte, sondern auch einen Gesamtplan.
- Alle Führungskräfte unserer Kanzlei vermitteln die Wichtigkeit der Digitalisierung.



- Wir haben erfolgreich umsatzbringende digitale Dienstleistungen umgesetzt.
- Die Digitalisierung wirkt sich positiv auf den Kanzleiumsatz aus.

Strategie ohne Stärken

- Rund 60 % denken, dass Sie eine Strategie haben
- Ein Großteil findet die Strategie ohne die eigenen Stärken und Schwächen zu kennen
- Fast alle, die ihre Stärken und Schwächen analysieren, haben eine Strategie



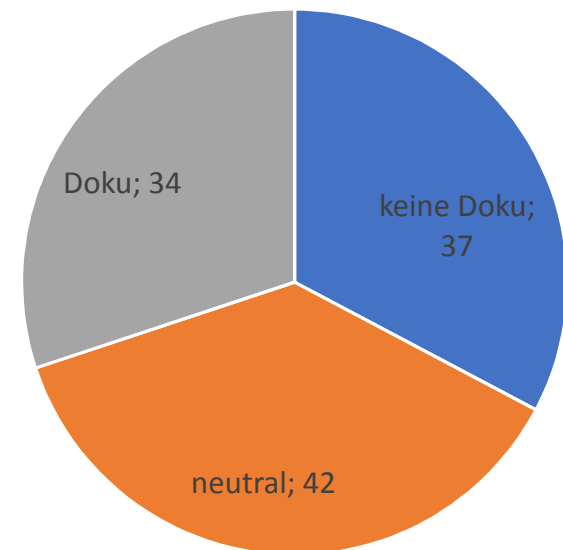
Strategie

- „Strategie als die grundsätzliche, langfristige Verhaltensweise (**Maßnahmen**kombination) der Unternehmung und **relevanter** Teilbereiche **gegenüber ihrer Umwelt** zur Verwirklichung der langfristigen Ziele.“ (*Gabler Lexikon*)

Buchtipp: Rumelt, Good Strategy – Bad Strategy

Strategie ohne Dokumentation

- Rund 60 % denken, dass Sie eine Strategie haben
- Nur 30 % dokumentieren Ihre Strategie



Dokumentation

- Das Anspruchsvolle an einer Strategie ist die Umsetzung
- Die Strategie muss von allen Beteiligten verstanden werden
- Die Mitarbeiter müssen die Strategie als Leitidee ihres Handelns im Sinne der Unternehmensziele akzeptieren
 - Sie verwenden Tage um die Strategie zu finden, also lassen Sie den Mitarbeitern Zeit!
 - Sie müssen sich nachhaltig mit ihrer Strategie beschäftigen können und dazu eignet sich das schriftliche fixieren hervorragend
 - Sie muss auf das Wesentliche reduziert sein, damit sie verstanden werden kann

Musterformulierung Strategie

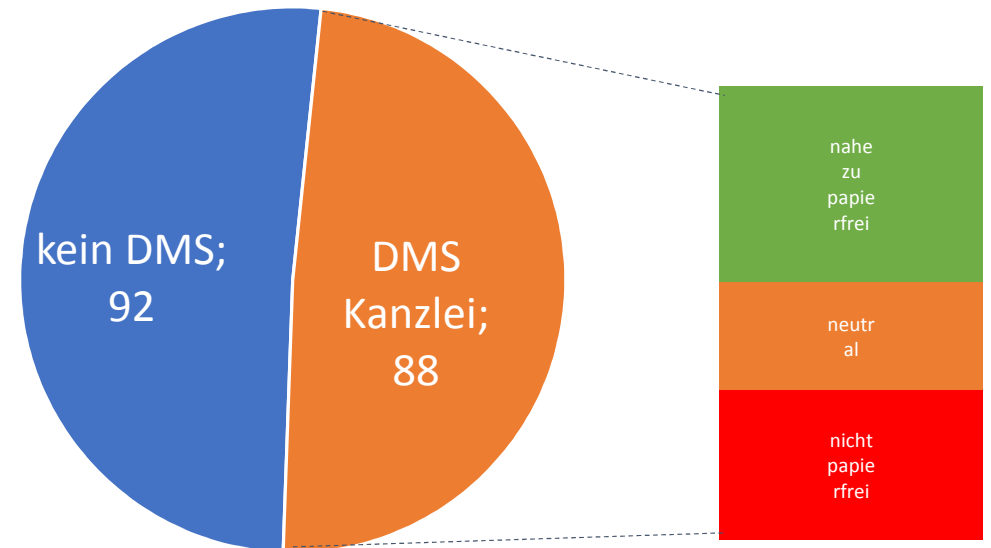
S Wir machen viel Umsatz im Gastrobereich, daher konzentrieren wir uns bei unserer Transformation zunächst auf diesen Bereich. Dazu bieten wir unseren Mandanten eine Kassennachschau-Simulation und lernen deren Prozesse kennen. Wir lassen unseren Mitarbeitern neue Kassensysteme etc. zeigen und überlegen gemeinsam, wie wir unsere Arbeit auf dieser Grundlage verbessern können. Durch den starken Wandel in der Zielbranche können wir durch Workshops optimal Akquise machen und uns positionieren. Durch unsere tiefen fachlichen Kenntnisse in dieser Branche, können wir Mandanten optimal vorbereiten, auch wenn sie im Fadenkreuz der Finanzverwaltung sind.

Prozesse

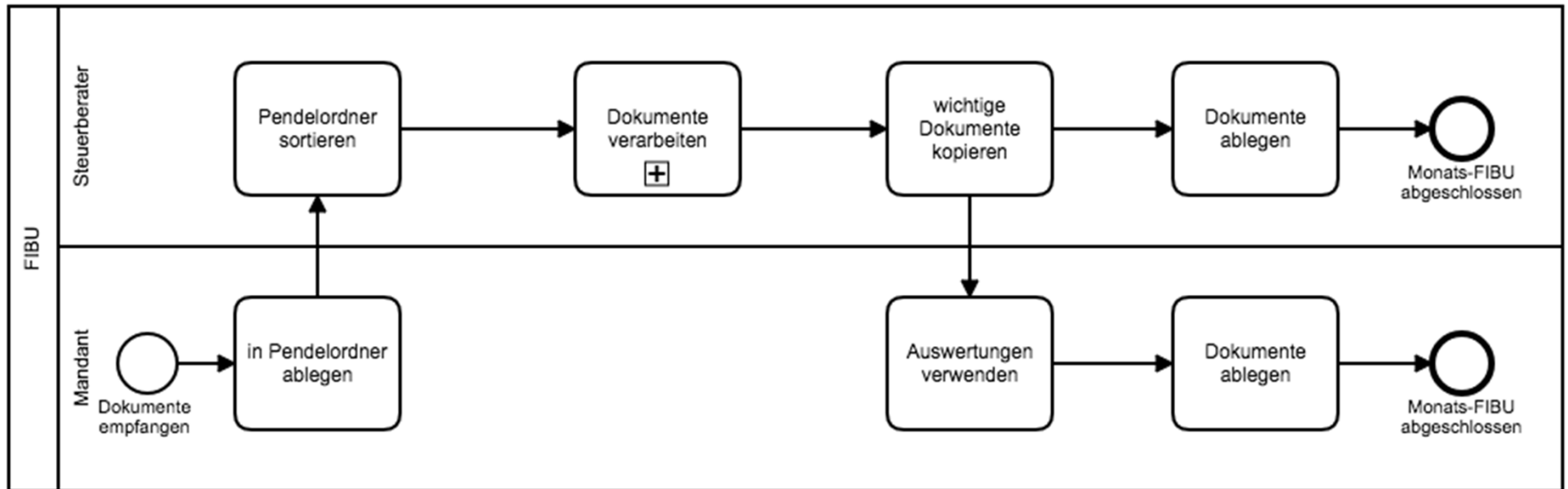
- Digitalisierung der Prozesse heißt nicht die unangepasste Übernahme alter Prozesse in die digitale Welt
- Digitalisieren heißt nicht scannen
- Digitalisierung ist nicht alleinige Aufgabe der IT
- Unterschied doing digital – digital innovation
- Adhoc-Prozesse nutzen um agil zu bleiben

DMS und viel Papier

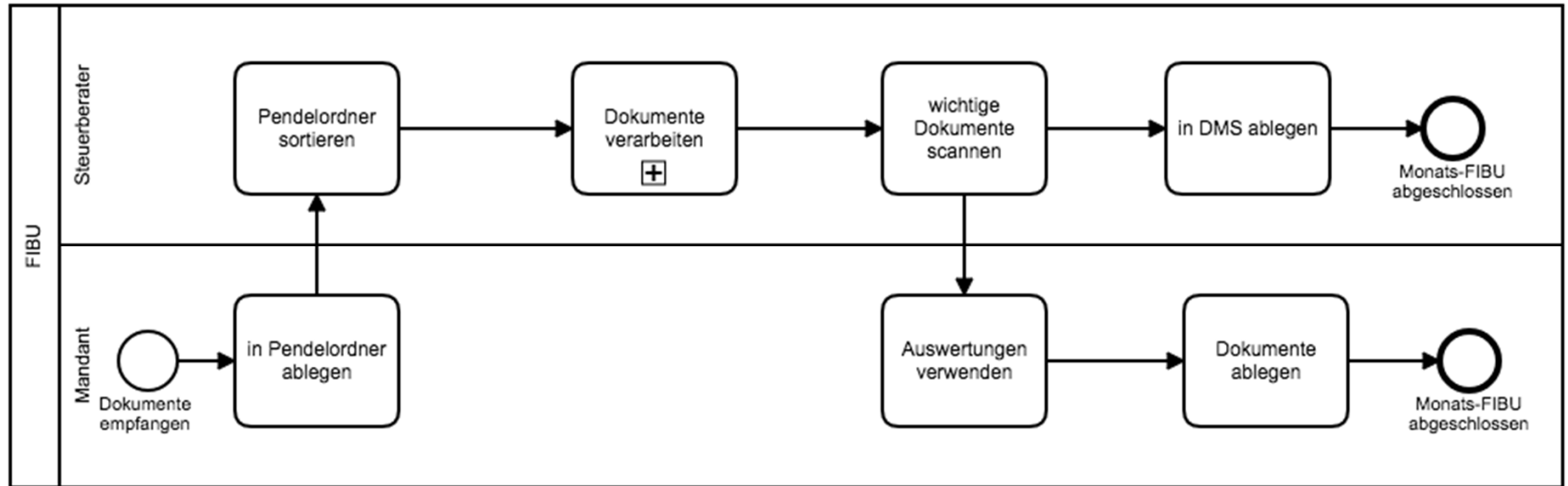
- Durch die richtige Einführung eines DMS müsste der Papierverbrauch sinken
- Warum ist dies bei einem Großteil nicht der Fall?
- Oft werden die Prozesse nicht angepasst
- Digitalisierung ist nicht Scannen!



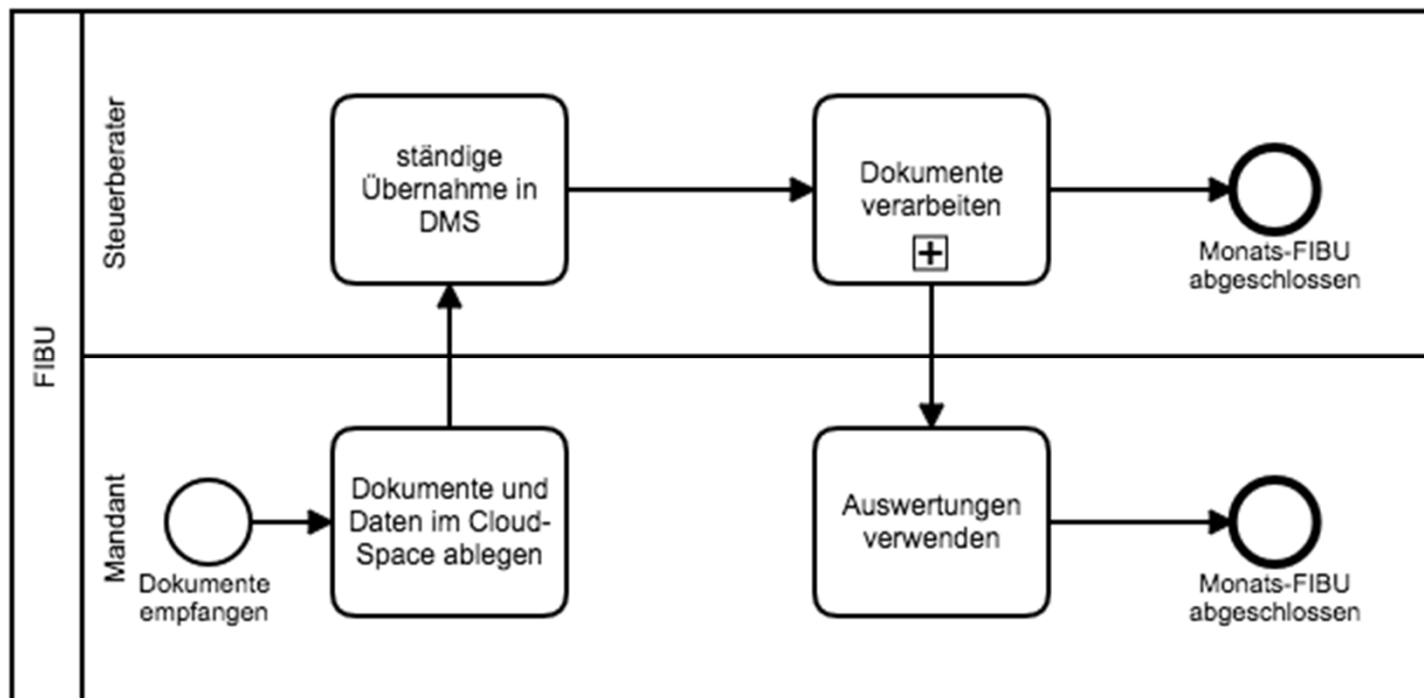
Analoger Prozess Dokumente



Digitales Dokumentenmanagement?



Prozessanpassung



Erst Archivierung

