

EDAY

2024
SALZBURG

Zukunft gestalten.
Digitalisierung für Ihr Unternehmen



Digitalisierung mit Wirkung.



- Ausgangslage prüfen
- Ziele setzen
- Know-How aufbauen

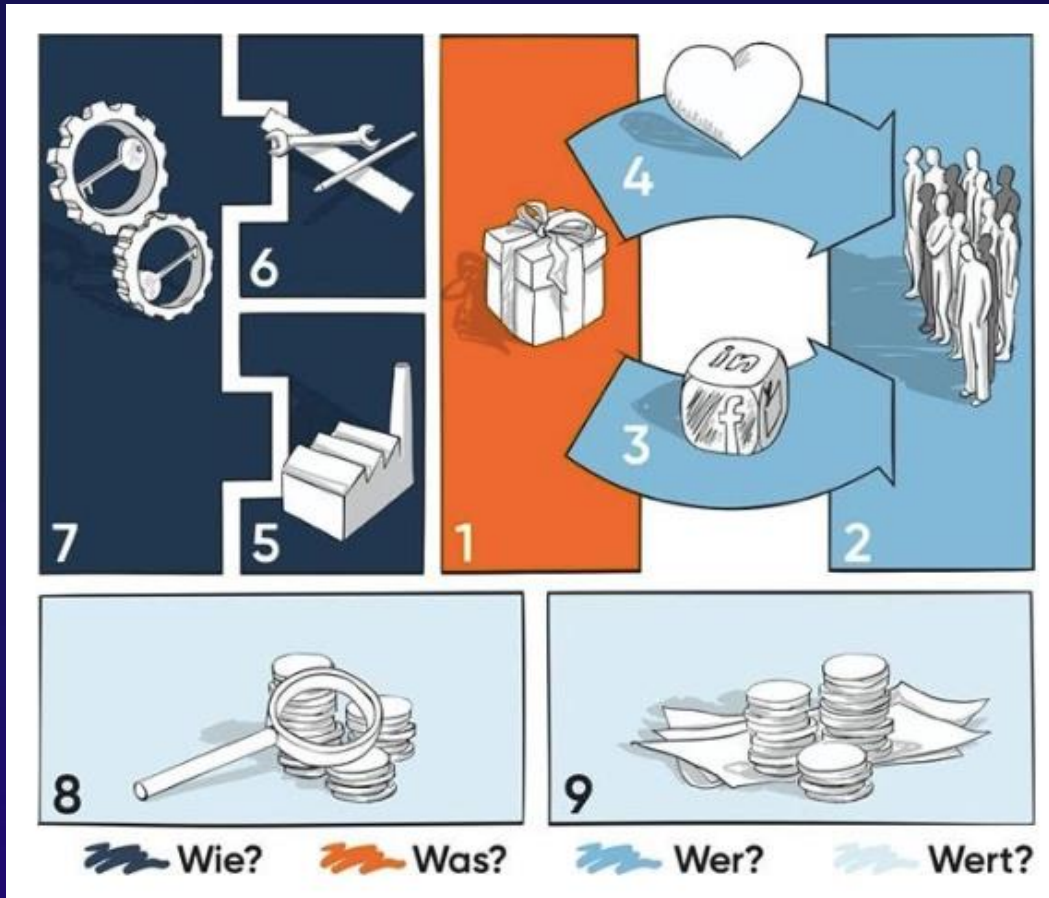
Schritt 1: Die Ausgangslage kritisch prüfen.



Quelle: Adobe Firefly

- Wie sieht mein Geschäftsmodell im Zeitalter der Digitalisierung aus?
- Gibt es digitale Entwicklungen, die mir die Arbeit in Zukunft erleichtern können?

Praxis-Tipp: Das Business Model Canvas für KMU



- **WAS?**
Was bieten Sie Ihren Kunden an? Welche Produkte oder Dienstleistungen?
- **WER?**
Wer ist Ihre Zielgruppe? Wie erreichen Sie Ihre Kunden? Wie beliefern Sie Ihre Kunden?
- **WIE?**
Wie stellen Sie Ihre Leistung her? Welche Schlüsselressourcen brauchen Sie dafür? Worin liegen Ihre Kernkompetenzen?
- **WERT?**
Wie erzielen Sie Wertschöpfung? Welche Hauptkostenblöcke haben Sie? Welche Einnahmequellen haben Sie?

Quelle: Frey, U. (2020) Der KMU Innovator

Workshop-Planung: Mit dem KMU-Canvas loslegen

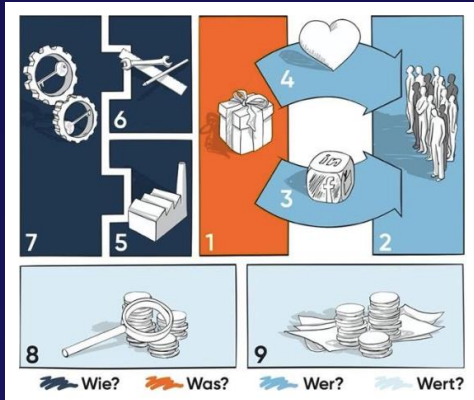
Sie benötigen:

- ein virtuelles Whiteboard (z.B. Miro, MS Teams) oder ein Plakat, Post-its und Filzstifte
- ein Team aus bis zu vier Personen (Fachkräfte, Meinungsbildner, externe Beraterin als Moderator)
- ehrliche Kritikfähigkeit

→ Starten Sie mit dem Nutzenversprechen (Feld 1)

Das Ergebnis soll sein:

- eine ungeschönte Darstellung des Ist-Zustands
- Ihr visualisiertes Geschäftsmodell = Ihre Basis für Weiterentwicklung



Schritt 1: Relevante digitale Trends für den Betrieb identifizieren.

PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN

- IoT & Hybrid
- Shy-Tech
- Ambient Assisted Living (AAL) & Smart Houses
- Wireless
- Wearables & Co
- Der Kunde hilft mit
- Augmented, Virtual & Mixed Reality
- Long Tail
- Geofencing und Beacons

KUND*INNENBEZIEHUNGEN UND MARKETING

- Customer Journey
- CRM-Systeme
- Social Media
- Digitale Präsenz – eigene Medien
- Webshop
- Multi-, Omni-Channel
- Digitalisierung am POS
- Testimonials
- Generation 50+
- Glaubwürdigkeit und Reputation
- Suchmaschinenoptimierung
- Digitale Präsenz – fremde Medien
- Pull- & Pushmedien

ABLÄUFE UND PROZESSE

- Enterprise 4.0
- E-Procurement
- Dokumentenmanagement
- Digitale Signatur
- E-Rechnung
- E-Banking & Mobile Payment
- Blockchain
- Tracking & Tracing
- Datenschutz
- Datensicherheit
- Cloud Computing
- Autonomes Fahren

GESCHÄFTSMODELLE UND WERTSCHÖPFUNGSKETTEN

- Industrie 4.0
- Business Model Innovation
- Open Innovation & Crowd Sourcing
- Dienstleistungsinnovation
- Sharing Economy
- Design Thinking
- Big Data & Predictive Analytics
- Collaborative Tools
- 3D-Druck und additive Fertigung
- Crowdfunding & Crowdfunding

MITARBEITER*INNEN UND UNTERNEHMENSKULTUR

- Leadership
- E-Recruiting
- Generation Z
- Generation 60+
- Künstliche Mitarbeiter
- Mobile Working
- Aus- und Weiterbildung
- Accessibility

KMU.DIGITAL

Praxis-Tipp: Digitale Potenzialanalyse

Beispiel: Schlossereibetrieb

Digitalisierungschance: „3D Druck & additive Fertigung“

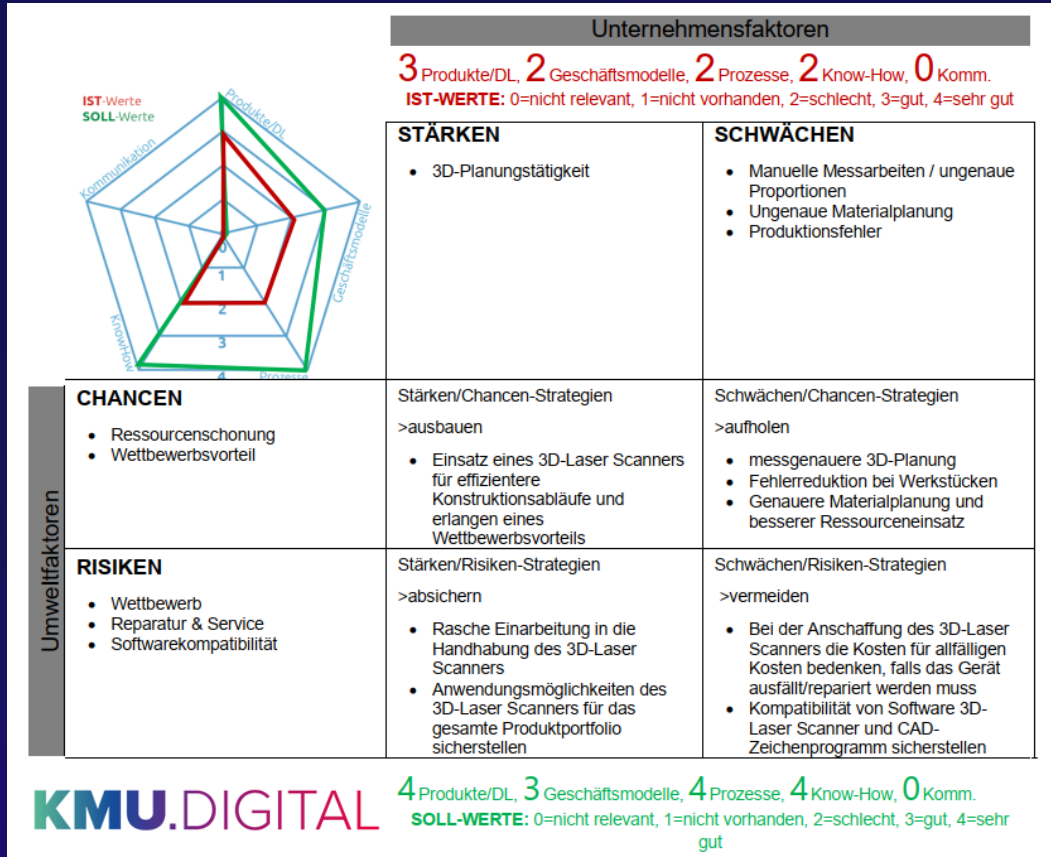
Ausgangslage:

Bau- und Konstruktionspläne manuell über CAD Zeichnungen erstellen, zuvor die Maße dafür per Hand nehmen

Analyseergebnis:

➔ Ankauf eines 3D-Laser Scanners verbessert produktive Arbeitszeit und senkt Materialeinsatz

Investition: ca. EUR 30.000,00 (lukrierte Förderung 20%)



Praxis-Tipp: Förderungen.

- Aktuelle Förderprogramme von Bund und Ländern können im Förderpilot nachgesehen werden (www.foerderpilot.at)
- Wer eine Förderung in Anspruch nehmen will, muss einen Antrag stellen BEVOR das Digitalisierungsvorhaben gestartet wird!
- IMMER in der aktuell gültigen Förderrichtlinie nachsehen welche Zielgruppe angesprochen wird und Kosten förderbar bzw. nicht förderbar sind
 - In 99% der Fälle sind Kosten für die Anschaffung von Standard-Software und/oder Hardware nicht förderbar
- Es empfiehlt sich vorab seinen Buchhalter oder Steuerberater zu kontaktieren, wenn eine Förderung De-Minimis-Förderung beantragt wird
 - Schwellenwert von EUR 300.000,00 darf im Zeitraum von drei Jahren nicht überschritten werden

Praxis Tipp: Förderungsprodukte.

Digitalisierungsoffensive Salzburg.Digital



- Digi-Security Phase 1 (Mängel- und Bedarfserhebung)
- Digi-Security Phase 2 (Mängelbehebung/Erweiterung bestehender Cyber-Security Lösungen)
- Digi-Invest

KMU.Digital



- Digitale Potenzialanalyse
- Strategieberatung
- Umsetzungsförderung

Schritt 2: SMARTER Ziele setzen.



Ziel: Ich werde neue Kunden akquirieren.

SMART-Ziel: Ich werde jeden Tag drei Personen aus meiner Kontaktliste anrufen, um bis zum Ende des Quartals 4 Neukunden mit meinem Produkt XY zu betreuen und mein Umsatzziel von EUR XX in diesem Halbjahr zu erreichen.

Schritt 3: Digitale Kompetenz im Betrieb aufbauen.



- versierter Umgang mit Standard-/Branchen-Software
- Zunehmende Cyber-Bedrohungen verlangen laufende Security-Bewusstseinsbildung
- Je mehr Personendaten in vernetzten Systemen gespeichert werden, desto wichtiger ist Datenschutzwissen

→ **Qualifizierungsoffensive - Digital Skills Checks**



Fragen und Antworten



13PUNKT4
BÜRO FÜR DIGITALISIERUNG

Martina Dickstein, BA
Digitalisierungsberaterin



office@13punkt4.at
<https://www.13punkt4.at>



[linkedin.com/in/martinadickstein/](https://www.linkedin.com/in/martinadickstein/)





→ www.eday-salzburg.at/download

Danke