

Digital Partnering – Turbo Boost für erfolgreiche Digitalisierung

In vielen Unternehmen kommt die digitale Transformation noch nicht so recht voran. Wesentliche Gründe sind häufig fehlendes Personal und mangelnde Erfahrung mit den teils komplexen Anforderungen in Softwareprojekten. Digitale Partnerschaften mit den passenden Softwarepartnern können Abhilfe schaffen.

Die Entwicklung spricht Bände: 62 Prozent der im Jahr 2018 von der Digitalberatung Eventure und dem Marktforschungsinstitut GfK befragten deutschen Großunternehmen zählten die **digitale Transformation** zu ihren drei wichtigsten Unternehmenszielen¹. Ein Jahr später war dieser Wert auf 54 Prozent gesunken. Doch nicht etwa wegen veränderter Prioritäten. Vielmehr gaben 76 Prozent an, ihr Problem sei der Mangel an qualifizierten Mitarbeitern mit **Digital-Knowhow**.

Jörg Zeuner, Chefvolkswirt der KfW Bankengruppe, kommt zu einer ähnlichen Einschätzung². Zu den Digitalisierungshemmnissen im Mittelstand zählen nach seiner Aussage **fehlende IT-Kompetenzen der Arbeitnehmer**. Dabei hänge dessen künftige Wettbewerbsfähigkeit „in erheblichem Umfang davon ab, dass ihm die Digitalisierung gelingt.“

Fest steht: Wo auch immer die Kernkompetenzen eines Unternehmens liegen – will es die aktuellen Herausforderungen bestehen, ist die **passende Software-Kompetenz** gefragt. **Ohne Software** läuft heute **keine Maschine**, ist **kein moderner Geschäftsprozess** möglich. Oft bieten auf Software basierende Produkte die **Flexibilität** an, die im **Wettbewerb den entscheidenden Unterschied** macht.

Wachsende Komplexität beherrschen und anpassungsfähig bleiben

Hinzu kommt: Ein **Softwareprodukt hat viel kürzere Entwicklungszyklen** als eine Maschine, nicht zuletzt, weil sich die Anforderungen der Kunden laufend ändern und der **Innovationsdruck durch die globale Konkurrenz sehr hoch** ist. Es muss deshalb einfach anzupassen und leicht zu pflegen sein. Außerdem wächst mit zunehmender Vernetzung auch die **Komplexität der Systeme**. Um sie zu

beherrschen, sind weitreichende IT-Kompetenz und vor allem **Projekterfahrung** über den **gesamten Lebenszyklus** des Produktes erforderlich. Erst recht, wenn es darum geht, die im **Zusammenspiel zwischen Maschine und Software** steckende Wertschöpfung zu heben. Ein Potenzial, das die Unternehmen häufig unterschätzen.

Soll ein Unternehmen die erforderlichen Kompetenzen selbst aufbauen, sie im Sinne des Outsourcings einkaufen oder durch ein Joint Venture für das eigene Unternehmen sichern? Viele Unternehmen neigen dazu, Knowhow, das sie für ihre Zukunftsfähigkeit als notwendig erachten, selbst aufzubauen. Das ist sicher langfristig strategisch sinnvoll, birgt allerdings **hohe Risiken**, denn es kostet **viel Zeit**, um den richtigen Weg zu finden. Und genau darin liegt das Problem: Die „time-to-market“ und „speed“ ist längst zum **kritischen Erfolgsfaktor** geworden. Da kann sich kaum ein Unternehmen das Risiko leisten, sein digitales Produkt oder Projekt in den Sand zu setzen und dabei nicht nur viel Geld, sondern vor allem auch Zeit zu verlieren.

Die Lösung: Digitale Partnerschaft

Vor diesem Hintergrund bietet sich „**Digital Partnering**“ an. Dabei sollte der ideale Digitalpartner nicht nur **weitreichende Kompetenzen** auf dem Gebiet der reinen **technischen Digitalisierung** mitbringen, sondern er sollte auch über **fachliches Knowhow** verfügen. Grundvoraussetzung ist darüber hinaus, dass der Digitalpartner bereits mit der **Entwicklung neuer Geschäfts- und Vermarktungsmodelle vertraut** ist und die **agile Kultur** in seinen Genen hat.

Oft beginnt eine solche Partnerschaft mit einem kleineren Projekt, für das der Digital-



partner die **vollständige Verantwortung** übernimmt – **zum Festpreis**. Dafür werden alle Leistungen in einem **Leistungskatalog** festgehalten und **Service Level Agreements (SLA)** vereinbart. Hier kann das Unternehmen testen, wie zuverlässig der Partner ist. Der Vorteil eines solchen Starts liegt auf der Hand: Die Beteiligten stellen relativ schnell fest, ob **die Kompetenzen** und der **kreative Input des Partners** den eigenen Anforderungen und Erwartungen entsprechen. Und natürlich auch, ob der Partner sich gut in die **Kultur des Unternehmens** einfügt, ob die jeweiligen Wertegerüste zueinander passen und ob „die Chemie“ stimmt.

Das ist von wesentlicher Bedeutung für den nächsten Schritt: **die Design Partnerschaft**. Auftraggeber und Digitalpartner entwickeln gemeinsam neue Produkte und Konzepte. Der Partner übernimmt die Projektplanung und -steuerung. **Entwicklung und Design** bleiben Eigentum des Auftraggebers, auch der Partner investiert in das gemeinsame Thema. Je enger und besser die Zusammenarbeit in einer Design Partnerschaft gepflegt wird, desto besser lernen sich die handelnden Personen kennen und wissen ihre gegenseitigen Kompetenzen zu schätzen. **Vertrauen** entsteht. Ein wichtiger Baustein für den gemeinsamen Erfolg ist deshalb auch eine geringe Personalfuktuation beim Digitalpartner.

Das Ziel: Produktpartnerschaft

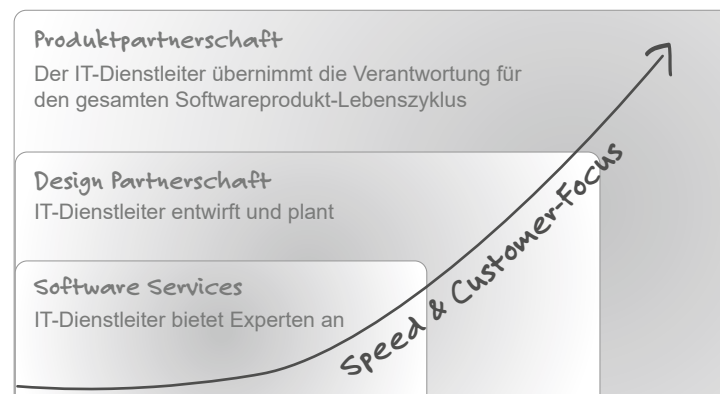
Damit ist die Basis für eine **Produktpartnerschaft** gelegt. Hierbei übernimmt der Digitalpartner die **Gesamtverantwortung** auch für umfangreichere Projekte. Er entwickelt gemeinsam mit dem Unternehmenspartner weitreichende Ideen und Konzepte, setzt diese um und verantwortet auch den Betrieb von Software-Produkten über deren **gesamten Lebenszyklus** hinweg.

Fest steht: Die **digitale Transformation erfordert Agilität, Teamgeist und Vertrauen**. Denn nur damit lassen sich **interdisziplinäre Kompetenzen** nachhaltig, wertschöpfend miteinander vernetzen und die Teammitglieder auf ein **gemeinsames Ziel** einschwören.

Das Einbinden eines kompetenten Digitalpartners verringert die in einem Digitalisierungsprojekt steckenden Risiken und verteilt sie auf mehrere Schultern. Nicht zu vergessen:

Der Auftraggeber kennt seinen Markt und die Anforderungen seiner Kunden, der Digitalpartner bringt IT-Knowhow und eine Kultur der Agilität mit ein, wie sie in der digitalen Welt benötigt werden.

Greifen diese Kompetenzen professionell und kreativ ineinander, ist das eine ausgezeichnete Basis für **zielgerichtetes und investitions-sicheres Vorgehen**. Es erlaubt Unternehmen, ihre **digitalen Projekte schnell, flexibel und vorausschauend** umzusetzen. Ein unschätzbare Vorteil angesichts der rasanten Entwicklung von Technologien und Märkten. Die Grundlage ist ein **maximal transparenter Prozess**, sodass Unternehmen in Zukunft auch ohne Dienstleister nahtlos mit den Ergebnissen weiterarbeiten können. Der zeitliche Rahmen und die Vermeidung von Abhängigkeiten (z.B. Vendor Lock-in) werden vertraglich festgehalten. Am Ende der Zusammenarbeit gehören die Assets dem Unternehmen, das nahtlos mit ihnen weiter arbeiten kann – auch wenn der digitale Produktpartner nicht mehr mit an Bord ist.



Speed & Customer-Focus durch Zusammenwachsen von Unternehmen mit den IT-Dienstleistern

Übrigens: doubleSlash lebt seit ihrer Gründung eine Unternehmenskultur, die gekennzeichnet ist von einem hohen Maß an **Kollaboration, Transparenz und Zuverlässigkeit**. Das **Teilen von Wissen** und **nachhaltiges Handeln** sind fest in den Unternehmenswerten verankert – essenzielle Werte für die **Entwicklung zukunftsfähiger Digitalprojekte**.

Auf dieser Basis pflegt und intensiviert doubleSlash seit Jahren mit ihren Kunden enge und vertrauensvolle digitale Partnerschaften, unter anderem mit namhaften Konzernen der Automotive-Industrie, großen Logistikern und Dienstleistern.

Quellen:

> ¹ service.etventure.de

> ² www.kfw.de/KfW-Konzern/