

HERBST 2024

Konzentrierte Lösungen für die Transformation Ihres Unternehmens

Wie Sie mit Infront Chancen aktiv nutzen und erfolgreich agieren



Infront ist eine führende Strategie- und Managementberatung die Unternehmen dabei unterstützt, effektive und nachhaltige Strategien für die Zukunft zu entwickeln und erfolgreich umzusetzen



INFRONT

Die Architekten

Führende Strategie- und Managementberatung mit Fokus auf die Digitale Transformation - seit 2018 Teil der KPS AG



KPS AG

Der Generalunternehmer

Führende europäische Beratung für IT-Transformationsprogramme auf Prozess-, Anwendungs- & Technologie-Ebene



700+ Berater

9 Länder

PRÄMIERTES METHODENPORTFOLIO

Von Strategie, über Innovation bis hin zur Transformation – umsetzungsorientiert, involvierend und maßkonfektioniert.

EXZELLENTER RESULTATE

Projektergebnisse, die aus Kundensicht besser sind als jene von McKinsey, BCG und Bain – mehrfach bestätigt und ausgezeichnet.

FUNDIERTE EXPERTISE

Kenntnis strategischer und operativer Erfolgsfaktoren in Branchen & Unternehmen und die Fähigkeit zur Entwicklung passender Lösungsansätze.

AUF AKTUELLESTEM STAND

Studien mit Top-Magazinen wie CAPITAL, für Einblicke in über 500 digitale Transformationsprogramme und breites Partnernetzwerk.



Wir unterstützen unsere Kunden bei der Transformation ihres Unternehmens – unsere aktuellen Portfolio-Highlights beruhen auf ergebnisorientierten und innovativen Ansätzen sowie tiefer Fachexpertise

STRATEGIE



- Highlight Angebote -

Wachstum und Effizienzen identifizieren



Geschäftsmodell-Analyse

Identifikation und Ausgestaltung wirksamer Ansätze für neue, erweiterte & optimierte Geschäftsmodelle – unter Einbezug von Unternehmen, Kunden & Wettbewerb



KI-Strategie & Operating Model

Entwicklung einer ganzheitlichen KI-Strategie (inkl. KI-Zielbild) sowie Aufbau des notwendigen Operating Models zu deren erfolgreichen Umsetzung in der Organisation

INNOVATION



- Highlight Angebote -

Wirksam skalieren



Sustainable Business Innovation

Definition der individuell passenden Nachhaltigkeitsansätze und deren schnelle und kostengünstige Prototypisierung sowie anschließende Skalierung



Omnichannel Assessment & Skalierung

Durchführung eines kompakten Omnichannel Assessments sowie innovative und wirtschaftlich sinnvolle Neugestaltung des Omnichannel-Geschäftsmodells

TRANSFORMATION



- Highlight Angebote -

Kerngeschäft digitalisieren



Digital Operational Excellence

Identifikation, Bewertung und Umsetzung digital unterstützter Optimierungen in Prozessen, Abläufen und Strukturen für positive Umsatz-, Kosten- und Effizienzeffekte



Digitale Dividende

Wirksamer Ansatz, um den Output aus den digitalen Investitionen zu bewerten und nachhaltig zu optimieren – basierend auf Best-In-Class Insights

KUNDEN

Auszug





IMPRESSIONEN UNSERER ARBEIT

Wir visualisieren komplexe Zusammenhänge in greifbaren Formaten und erarbeiten gemeinsam mit allen Beteiligten wirksame Lösungen

Im Rahmen der Geschäftsmodell-Analyse identifizieren wir gemeinsam mit Ihnen innovative Ansätze für neue, erweiterte und optimierte Geschäftsmodelle und konkretisieren diese für Ihr Unternehmen

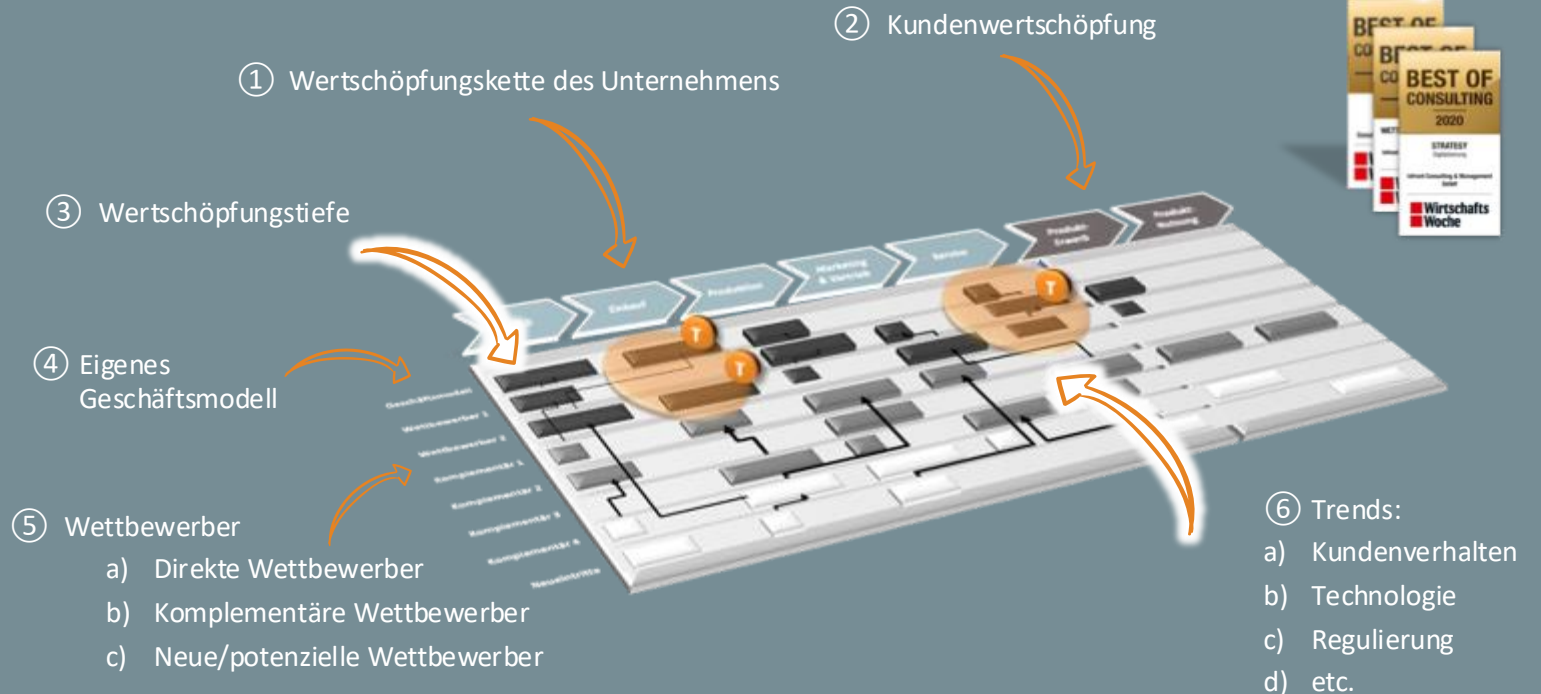
DIE HERAUSFORDERUNG

- Neue digitale Geschäftsmodelle setzen Unternehmen zunehmend unter Druck
- Innovative (digitale) Marktspieler attackieren etablierte Unternehmen
- Zeitgleich ändern sich die Kundenbedürfnisse und -erwartungen vor dem Hintergrund der Digitalisierung weiterhin rasant

UNSER ANSATZ

- Überprüfung Ihres Geschäftsansatzes entlang der Wertschöpfungskette und Identifikation von Chancen und Risiken durch den Vergleich mit dem direkten/indirekten Wettbewerb und Trends
- Bereitstellung von Blaupausen zur Entwicklung neuer, erweiterter und optimierter Geschäftsmodelle
- Ausgestaltung der Geschäftsmodelle in Form von konkreten Lösungen für Ihr Unternehmen

Erfolgreiche Projektergebnisse



IHRE VORTEILE

5 bis 10 neue digitale Geschäftsmodelle

- ✓ Transparenz über die aktuelle Marktsituation und den Veränderungen, getrieben durch die Digitalisierung und weitere relevante Trends
- ✓ Strategische Optionen für neue, erweiterte und optimierte Geschäftsmodelle, um den Chancen und Risiken in Ihrem Markt zu begegnen – unter Einbeziehung der Unternehmens-, Kunden- & Wettbewerbsperspektive
- ✓ Priorisierte und individuell ausgestaltete Geschäftsmodellansätze – inkl. Umsetzungsplanung

Zur Stärkung Ihrer Wettbewerbsposition erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen ein strategisches KI-Zielbild und entwickeln darauf aufbauend ein auf Ihre Bedürfnisse abgestimmtes KI Operating Model

DIE HERAUSFORDERUNG

- Die Champions der digitalen Transformation nutzen schon heute KI, um sich im Wettbewerb weiter abzusetzen
- Gleichzeitig zögern noch viele Unternehmen, aufgrund von Unklarheit und Bedenken im Umgang mit KI sowie fehlender Spielregeln
- Den Champions hingegen gelingt ein wirksamer Einsatz von KI in der Breite des Unternehmens

UNSER ANSATZ

- *KI-Zielbild*: Ermittlung erfolgskritischer KI-Einsatzfelder, Identifikation & Priorisierung wirksamer Anwendungsfälle, Gestaltung eines KI-Zielbildes – abgeleitet aus der Strategie
- *KI Operating Model*: Definition eines festen Handlungsrahmens und dezentraler Freiheitsgrade sowie Sicherstellung der schnellen und kosteneffizienten Skalierung (Standardisierung und Modularisierung)

Erfolgreiche Projektergebnisse



#1 KI-ZIELBILD



„ Wo und wofür können Sie messbare KI-Wertbeiträge heben? “

#2 KI OPERATING MODEL



„ Wie sieht die optimale Aufstellung Ihres Unternehmens für die Nutzung von KI aus? “

IHRE VORTEILE

Faktor 2-3 höhere KI-Geschäftswirksamkeit

- ✓ Strategisches KI-Zielbild mit messbarem Wertbeitrag für Ihr Unternehmen – inkl. Umsetzungsroadmap für die KI-Einführung
- ✓ Narrativ und Changeprozess, die den Wandel für die Mitarbeiter greifbar machen und motivierend wirken
- ✓ Transparenz und Implementierungsskizze der benötigten Aufstellung des KI-Operating Models für die schnelle, kosteneffiziente und sichere Nutzung von KI in Ihrem Unternehmen



Wir identifizieren für Sie passende Nachhaltigkeitsansätze und fokussieren gleichermaßen auf soziale, ökologische und ökonomische Mehrwerte – für *echte* innovative Nachhaltigkeit

DIE HERAUSFORDERUNG

- Bei der Strategie- und Innovationsentwicklung wird die gesellschaftliche und ökologische Relevanz kaum oder zu spät berücksichtigt – in der Konsequenz ist sowohl der Problem-Solution als auch der Product-Market Fit nicht gegeben und Innovationen scheitern frühzeitig
- Stattdessen gilt es den planetenzentrischen Innovationsansatz in den Mittelpunkt zu rücken, der Nachhaltigkeit an den Anfang der Geschäftsmodellentwicklung stellt

UNSER ANSATZ

- Systematische Identifikation aussichtsreicher Themenfelder für Geschäftsmodelle mit dem Triple-Bottom-Line Ansatz
- Einbringen von Best Practices und Blaupausen mit mehr als 150 nachhaltigen Geschäftsmodellansätzen
- Iterative Entwicklung von Innovationen mit Impact in sechswöchigen Sprints – von der Ideengenerierung über das Prototyping bis hin zur Validierung

Erfolgreiche Projektergebnisse



Triple-Bottom-Line

...eine positive gesellschaftliche Entwicklung fördern und die Lebensqualität verbessern, z.B.

- Bessere Gesundheitsversorgung
- Stärkung mentaler Gesundheit
- Leichter Zugang zu Bildungsangeboten
- Reduzierung von Unfällen/Gefahren

...eine langfristige wirtschaftliche Entwicklung sicherstellen, z.B.

- Generierung von Umsatzwachstum
- Erreichung der Profitabilität
- Steigerung der Kosteneffizienz
- Erschließung neuer Kundensegmente



Fokus Nachhaltige Innovationen

Neuartige Geschäftsmodelle, Produkte, Services & Co., die durch den smarten Einsatz digitaler Technologien nachhaltige Mehrwerte erzielen und...

...die Umweltbelastungen reduzieren und den nachhaltigen Umgang mit Ressourcen fördern, z.B.

- Geringerer Wasserverbrauch
- Gesteigerte Nutzung erneuerbarer Energien
- Verlängerung der Produktlebensdauer
- Reduzierung des CO2-Footprints

IHRE VORTEILE

20-40% schneller bei grünen Innovationen

- ✓ Anschlussfähige nachhaltige Innovationsstrategie mit sofort umsetzbaren Initiativen und priorisierten Innovationsschwerpunkten
- ✓ Strukturierte und schnelle Entwicklung von nachhaltigen Innovationen mit Blick auf People, Planet und Profit
- ✓ Validierte Geschäftsmodelle, Produkte und Services mit Anschlussfähigkeit zur Kernorganisation oder klarem externen Umsetzungspfad



Wo steht Ihr Unternehmen bei der Omnichannel-Strategie & Umsetzung? Mit dem Infront Omnichannel Assessment zeigen wir Ihnen die größten Optimierungspotentiale!

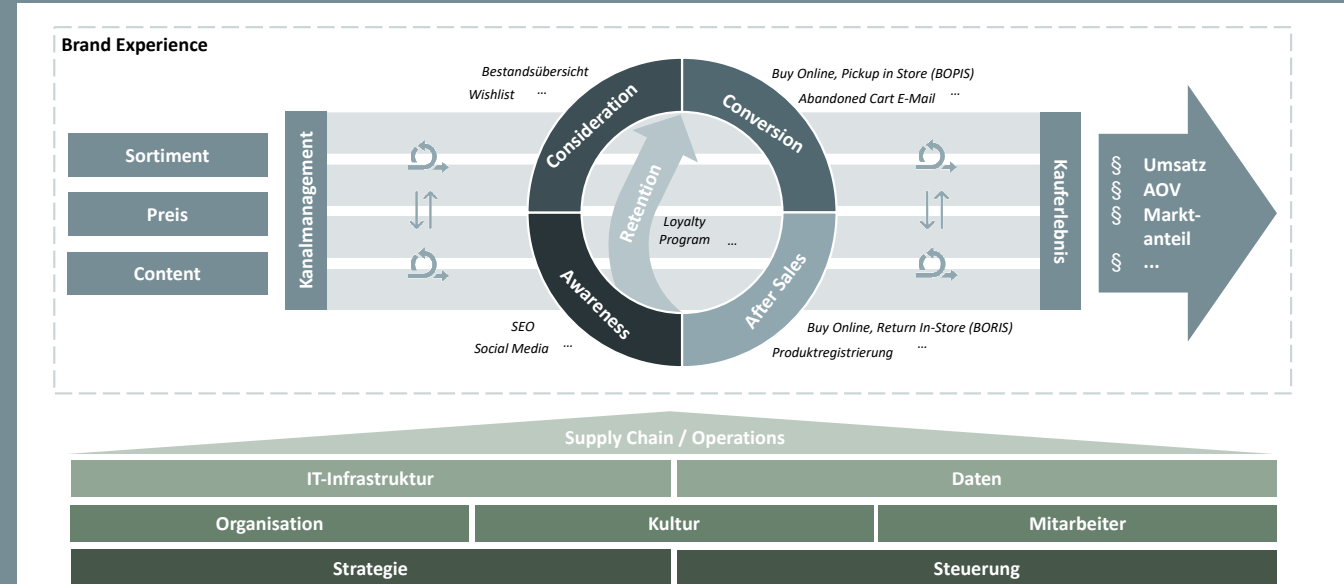
DIE HERAUSFORDERUNG

- Unternehmen und Kunden haben im Kaufprozess \approx 20-500 Berührungspunkte über verschiedene Kanäle
- Omnichannel-Kunden haben einen 30% höheren Kundenwert
- Trotz der Relevanz haben die wenigsten Unternehmen die Potentiale hinreichend realisiert: Ca. 90% der Kunden geben an, dass Unternehmen mehr Anstrengungen in ein nahtloses Kundenerlebnis stecken müssen

UNSER ANSATZ

- Kompaktes Assessment Ihrer Omnichannel-Performance und -Fähigkeit
- Nutzung eines ganzheitlichen Omnichannel-Modells mit hinterlegten Erfolgsmustern
- Über Interviews und Outside-In Analyse erfolgen Bewertung & Ableitung von Optimierungsmaßnahmen

Erfolgreiche Projektergebnisse



IHRE VORTEILE

Bis zu 30% größeres Umsatzpotenzial

- ✓ Externer Blick auf Ihre Omnichannel-Strategie und -Umsetzung – angereichert durch Ihre interne Perspektive
- ✓ Abgleich mit Good Practices und branchenübergreifenden Erfolgsfaktoren – Fokus auf Themen die wirklich funktionieren und ihren wirtschaftlichen Mehrmeht bereits bewiesen haben
- ✓ Ableitung konkreter Optimierungspotentiale & Maßnahmen sowie Planung von deren Umsetzung

Wir bieten einen schnellen, wirksamen und praxisnahen Ansatz, mit Fokus auf Verbesserungspotenziale, die mit digitalen Technologien zusätzlich zu traditionellen Methoden realisierbar sind

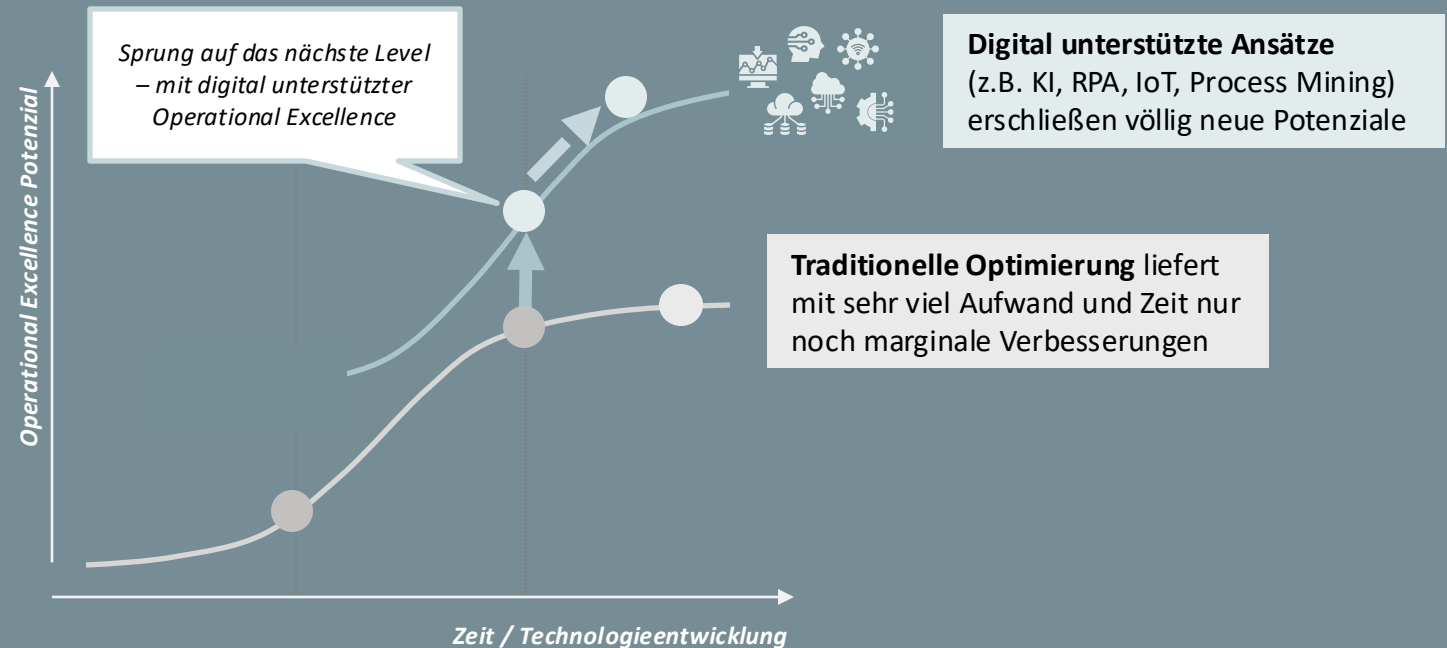
DIE HERAUSFORDERUNG

- Hohe Akquisitionskosten, Kaufzurückhaltung und schrumpfende Gewinne setzen Unternehmen unter Druck
- Operative Exzellenz rückt wieder verstärkt in den Fokus, traditionelle Ansätze liefern aber nur geringe Potenziale bei gleichzeitig hohem Aufwand
- Digitale Anwendungen und Technologien ermöglichen hingegen die Erschließung zuvor kaum erreichbarer Optimierungen – digitale Champions sind hier bereits aktiv

UNSER ANSATZ

- Strukturierte und schnelle Aufnahme des Status Quo sowie hypothesengetriebene Identifikation und Bewertung der Potentiale entlang der gesamten Wertschöpfungskette
- Nutzung eines Infront Good Practice Repositories mit mehr als 100 digital-unterstützten Potential-Hebeln
- Prototyping priorisierter Ansätze zu deren Validierung und anschließende Skalierung

Erfolgreiche Projektergebnisse



IHRE VORTEILE

Bis zu 30% höhere OE-Potentiale*

- ✓ Schneller und empirisch abgesicherter Überblick über Potentiale mit Blick auf Kostenreduktion, Effizienzsteigerung und Qualitätsverbesserung – inkl. Benefits Case Bewertung
- ✓ Kosten- & aufwandsarmes Prototyping der Lösungen mit dem besten Aufwand-/Nutzen-Verhältnis, um die Potentiale unter realen Bedingungen zu bestätigen
- ✓ Erfahrungsunterstützte und nachhaltige Skalierung von Optimierungshebeln zur Realisierung der Potentiale

* Im Vergleich zu traditionellen Operational Excellence (OE) Ansätzen

Wir bieten eine kompakte und wirksame Vorgehensweise, um aus Ihren Investitionen in digitale Initiativen, Anwendungen und Technologien bessere Ergebnisse zu generieren

DIE HERAUSFORDERUNG

- Technologiebegeisterung ebbt ab, Transformationsmüdigkeit nimmt zu, da digitale Wertversprechen in den letzten Jahren zu selten eingelöst wurden
- 50% der digitalen Initiativen entsprechen nicht den Erwartungen der CEOs
- Unternehmen stehen vor der Herausforderung, diese „Fail Rate“ deutlich zu reduzieren und höhere digitale Dividenden zu realisieren

UNSER ANSATZ

- Prämierter Ansatz zur Bewertung der gesamten Wertschöpfungskette und der Unternehmensarchitektur in Bezug auf Digital Excellence-Potentiale
- Klare Handlungsfelder für Verbesserungen basierend auf Best Practices
- Verschiedene, anpassbare Beratungspakete ja nach gewünschtem Umfang

Erfolgreiche Projektergebnisse



1 | PRÄZISE PRIORITÄTEN

über die gesamte Wertschöpfungskette und den gesamten Enterprise Stack definieren

3 | AKTIVES PORTFOLIO-MANAGEMENT

für digitale Produkte und Services – ob nach außen oder innen wirksam – etablieren

5 | HOCHWIRKSAME ORGANISATIONEN

für Ressourcenprobleme und Umsetzungsherausforderungen in der Digitalen Transformation etablieren

2 | VERZAHNTE KPI-HIERARCHIEN

für den Digitalisierungsfortschritt und die konkreten digitalen Wertbeiträge aufbauen

4 | FOKUSSIERTE DIGITAL-ROADMAP

konsequent auf höhere Wirksamkeit in realistischen Zeiträumen trimmen



IHRE VORTEILE

30-50% höhere digitale Wertbeiträge

- ✓ Klarer Plan zur Verbesserung der künftigen Ergebnisse digitaler Investitionen und zur Steigerung der digitalen Dividende
- ✓ Schnelleres Erreichen der Digitalisierungsziele bei effizientem Ressourcenmanagement
- ✓ Besseres „Leveragen“ digitaler Technologien – für eine digitale Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit

Sprechen Sie uns an, um Ansatzpunkte zu identifizieren und ein gemeinsames Vorgehen abzustimmen

Exzellente investierte 60 Minuten

- Verständnis Ihrer Ausgangssituation und aktuellen Herausforderungen
 - Outside-In-View mit Ideen für konkrete inhaltliche und methodische Ansatzpunkte, auf Basis der individuellen Bedarfe Ihres Unternehmens
 - Diskussion möglicher Potenzialfelder zur Fokussierung einer potenziellen Zusammenarbeit die einen Mehrwert für Ihr Business liefern würde
 - Abstimmung von Rahmenbedingungen, Voraussetzungen und eines weiteren Vorgehens auf Basis des Gesprächsverlaufes
- Im Anschluss können wir Ihnen unverbindlich ein maßgeschneidertes Angebot für Ihr Unternehmen und Ihre speziellen Anforderungen erstellen



Vereinbaren Sie direkt einen Termin für ein Gespräch mit unseren Infront-Experten

VIELEN DANK!

Wir freuen uns auf ein Gespräch mit Ihnen!

INFRONT CONSULTING & MANAGEMENT GMBH
NEUER WALL 10
20354 HAMBURG

TEL. +49 (40) 3344 151-0
MOB. +49 170 275 63 63
MAIL T.SINDEMANN@INFRONT-CONSULTING.COM
WEB WWW.INFRONT-CONSULTING.COM

TEL. +49 (40) 3344 151-0
MOB. +49 176 93 10 47 94
MAIL J.KNOLLE@INFRONT-CONSULTING.COM
WEB WWW.INFRONT-CONSULTING.COM

THOMAS SINDEMANN
MANAGING PARTNER



JAKOB KNOLLE
PRINCIPAL

