

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

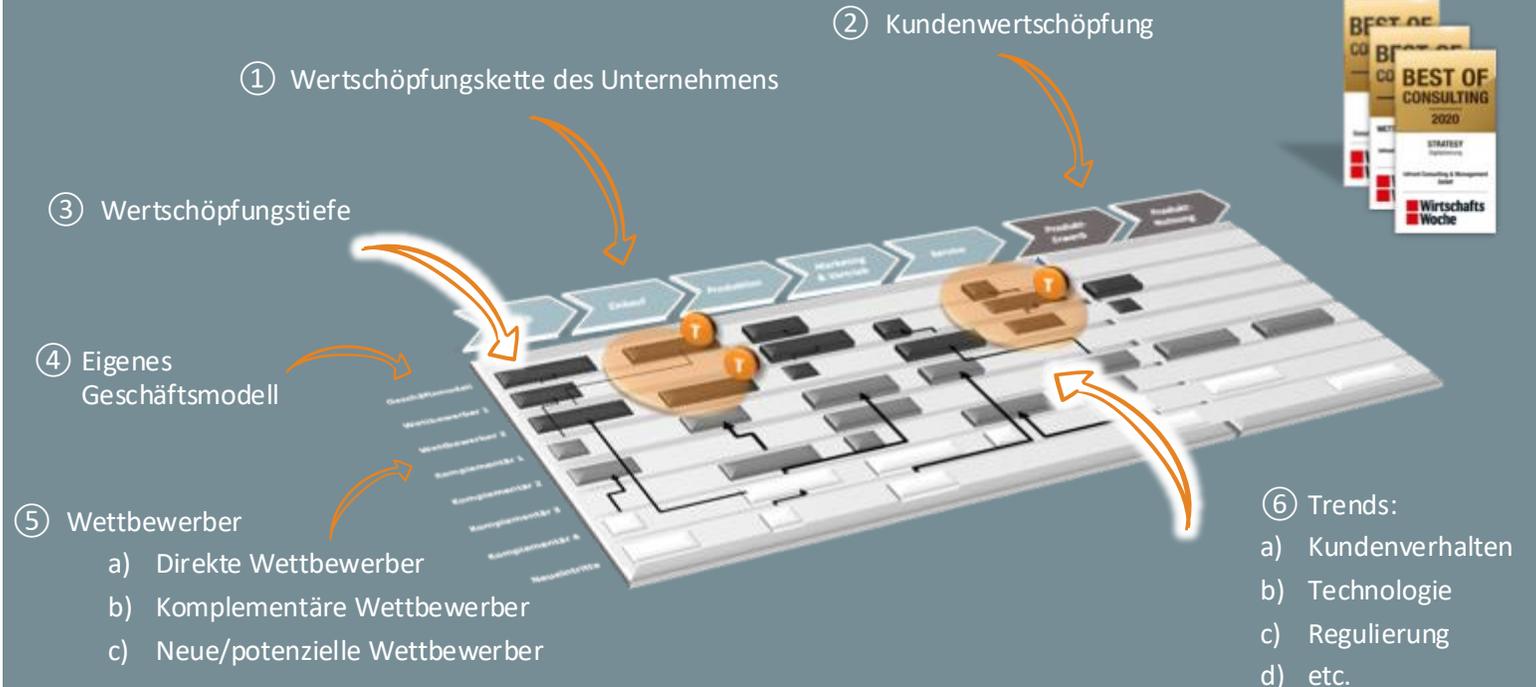
## DIE HERAUSFORDERUNG

- 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!

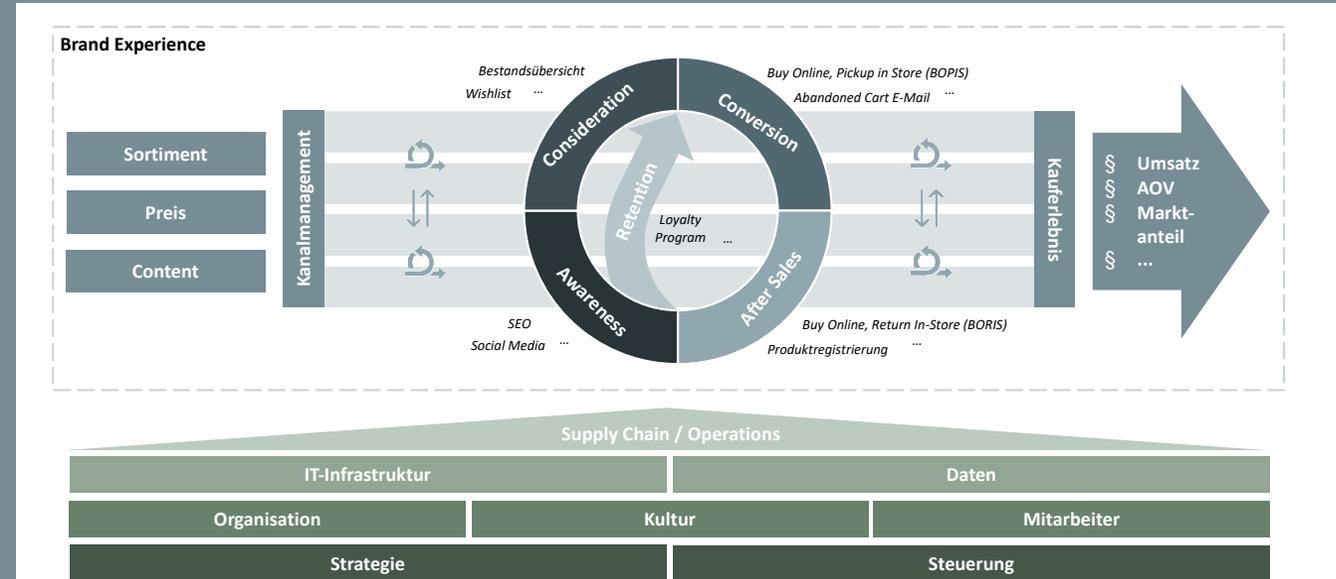
## DIE HERAUSFORDERUNG

- 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

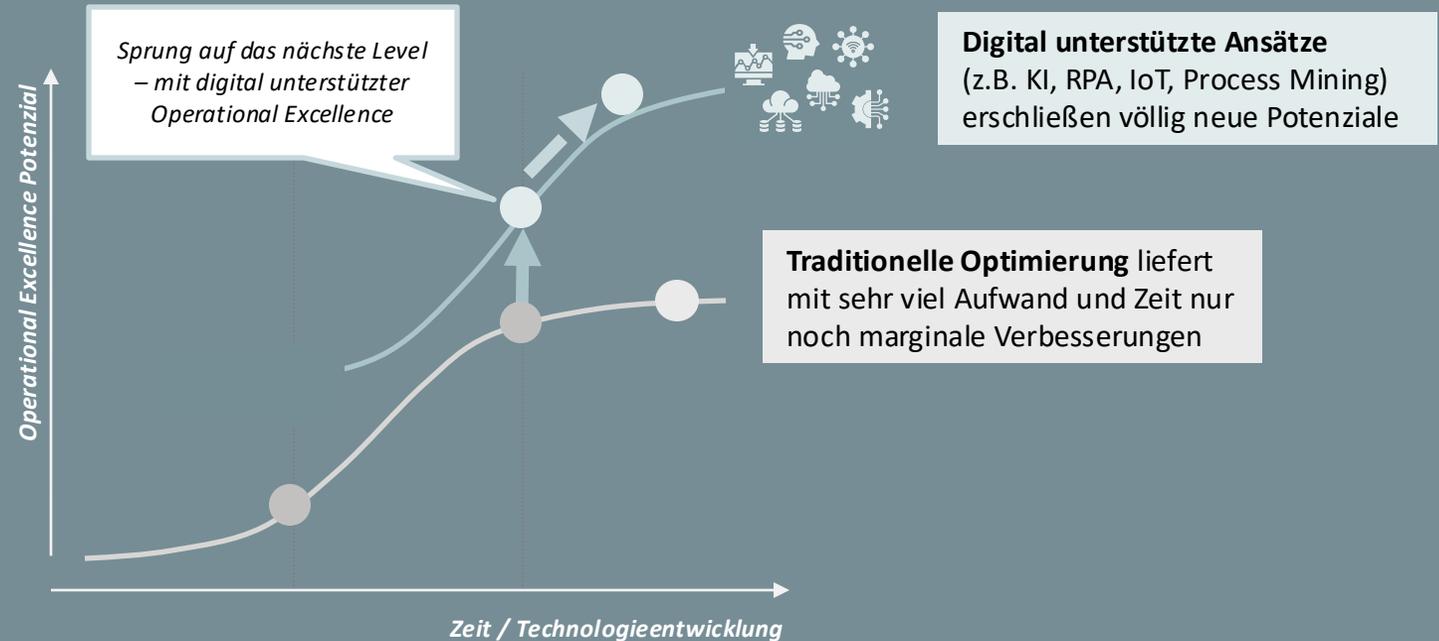
## DIE HERAUSFORDERUNG

- 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](mailto:T.SINDEMANN@INFRONT-CONSULTING.COM)  
WEB [WWW.INFRONT-CONSULTING.COM](http://WWW.INFRONT-CONSULTING.COM)

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

**THOMAS SINDEMANN**  
MANAGING PARTNER



**JAKOB KNOLLE**  
PRINCIPAL

