

Interviewbogen

„Wer hat die beste digitale B2B-Plattform?“

Datum 30.06.2023

Ort Berlin

Unternehmen

Name und Firmierung Mustermann AG

Branche Maschinenbau

Marktsegment Industrie/Handel/Dienstleistung

Interviewpartner

Titel	Vorname	Name	Position

Persönliche Einschätzung

Sie sind mit dem Ergebnis der Plattform ...

- zufrieden.
- sowohl zufrieden als auch unzufrieden.
- unzufrieden.

Angaben zum Vorhaben

Beschreibung des Vorhabens

Das Vorhaben bezieht sich auf ein ...

- digitales Gut.
- hybrides Geschäftsmodell.

Der Einsatzbereich der Plattform ist ...

- im operativen Kerngeschäft.
- ein Nischenangebot/Zusatzangebot ...
- ... für folgende Sparte/Profit-Center/Abteilung:

Ziele des Vorhabens

- Umsatzwachstum
- Kostensenkung
- Innovation
- Omni-Kanalstrategie
- Kundengewinnung
- Disruption
- Sonstiges _____

Die Investitionssumme betrug ...

_____ €

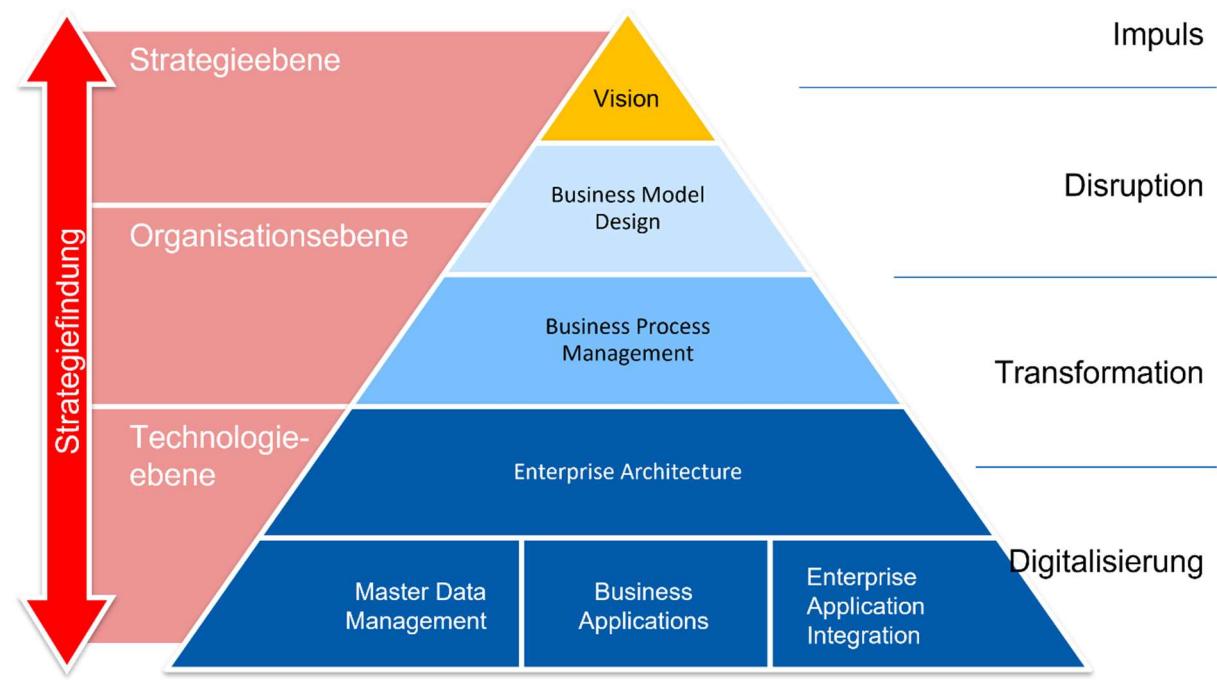
Die Projektdauer betrug ...

_____ Jahre.

Projektvorgehen

Im Projekt wurden folgende Planungsschritte durchlaufen

- | | |
|------------------------|--------------------------|
| Vision | <input type="checkbox"/> |
| Geschäftsmodell | <input type="checkbox"/> |
| Geschäftsprozesse | <input type="checkbox"/> |
| IT-Architektur | <input type="checkbox"/> |
| Master Data Management | <input type="checkbox"/> |
| Business-Applikationen | <input type="checkbox"/> |
| Integration | <input type="checkbox"/> |



Betrachtungszeitraum

Going-Live-Datum _____
 Geschäftsjahr vor der Digitalisierung _____
 Geschäftsjahr nach der Digitalisierung _____

Unternehmenskennzahlen

	vorher	nachher
Gesamtumsatz	_____ €	_____ €
Gesamtkosten	_____ €	_____ €
Anzahl Mitarbeiter	_____ M	_____ M
Preisentwicklung	100%	_____ %
Neukundenquote	_____ %	_____ %

Plattform-Performance (im Einsatzbereich)

Umsatzsteigerung	_____ €
abzgl. Material- und Produktionsanteil	_____ %
Kostenreduzierung	_____ €
Veränderung in der Anzahl der Mitarbeiter	_____ M
Veränderung in der Preisgestaltung	_____ %
Veränderung in der Neukundenquote	_____ %
Anzahl Transaktionen	_____ T
Nutzungsrate	_____ %

Außerordentliche Störgrößen (optional)

Es gab keine außergewöhnlichen Störgrößen.



Störgrößen	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5	Summen
Pandemie/ Krieg	%	%	%	%	%	%
Übernahmen/ Abspaltungen	%	%	%	%	%	%
Marktwachstum/ -schrumpfung	%	%	%	%	%	%
Sonstiges	%	%	%	%	%	%
Summen	%	%	%	%	%	%

Begrifflichkeiten

Digitale Güter – Das digitale Gut ist ein auf Informationen basierendes Angebot, welches leicht berechnet oder kopiert werden kann und für ein plattformbasierendes Geschäftsmodell prädestiniert ist.

Hybride Geschäftsmodelle – Das hybride Geschäftsmodell besitzt in der Regel eine digitale Plattform für die Geschäftsanbahnung und eine physische Auftragserfüllung.

Erläuterung zum Vorgehen

Vision – Die erste Idee eines digitalen Geschäftsmodells wurde visualisiert, diskutiert, untersucht und anhand von Vorbildern geprüft.

Business Model Design – Ein oder mehrere Geschäftsmodelle wurden, z. B. mithilfe des Canvas-Modells, entwickelt, geprüft, verbessert oder verworfen.

Business Process Management – Das digitale Geschäftsmodell wurde als Geschäftsprozess mit allen notwendigen Schritten definiert, verbessert und dokumentiert.

Enterprise Architecture – Es wurde ein IT-Infrastrukturplan erstellt, der aufzeigt, welche Applikationen für das digitale Geschäftsmodell genutzt, erweitert, zugekauft oder abgelöst werden müssen. Er zeigt das Zusammenspiel der einzelnen IT-Systeme.

Master Data Management – Die notwendigen Stammdaten wurden geprüft, erweitert und konsolidiert. Redundanzen wurden verringert und der Single Point of Truth herausgearbeitet.

Business-Applikation – Die identifizierten Business-Applikationen wurden gemäß IT-Infrastrukturplan angeschafft, erweitert, aktualisiert oder abgelöst.

Enterprise Application Integration – Die Integration der Applikationen erlaubt einen durchgängigen End-to-End-Prozess.

Erhebung der Kennzahlen

Einsatzbereich – Der Einsatzbereich der Plattform kann variieren. Sie kann die operativen Prozesse des Kerngeschäfts vollständig oder partiell unterstützen. Auch eine Anwendung in einem Teilbereich des Unternehmens oder ein innovatives Zusatzangebot ist vorstellbar.

Betrachtungszeitraum – Der Betrachtungszeitraum erstreckt sich vom Geschäftsjahr vor der Inbetriebnahme der Plattform bis zu einem beliebigen Geschäftsjahr danach.

Umsatzsteigerung – Eine direkte Umsatzsteigerung liegt vor, wenn die Plattform ein kostenpflichtiges Angebot umfasst. Hierfür werden die Umsätze erhoben, die über die Plattform zusätzlich generiert werden. Ein kostenfreies Angebot könnte ebenfalls zu einer Umsatzsteigerung führen, ist aber schwer zu erfassen.

Material- und Produktionskosten – Für die Betrachtung des wirtschaftlichen Zugewinns ist es erforderlich, bei der Umsatzsteigerung den Aufwand für Einkauf, Material- bzw. Produktion einzubeziehen. Bitte schätzen Sie diesen grob (z. B. 80 %)!

Kostenreduzierung – Eine Kostenreduzierung liegt vor, wenn die monetären Aufwände für das Erbringen der Leistung geringer ausfallen. Bitte ermitteln Sie die Ersparnis auf Basis einer Schätzung, einer Überschlagskalkulation oder über das Controlling!

Anzahl Mitarbeiter – Bitte erfassen Sie die Anzahl der Mitarbeiter für das Unternehmen! Für die Plattform Performance ist eine Veränderung der Mitarbeiterzahl interessant.

Preisentwicklung – Bitte erfassen Sie die jährlichen Preissteigerungen für Ihr Unternehmen und addieren diese für den Betrachtungszeitraum auf! Für die Plattform-Performance ist nur eine außerordentliche Preisanpassung im Einsatzbereich von Interesse.

Neukundenquote – Bitte erfassen Sie die Neukundenquote (Erstkauf innerhalb der vergangenen zwei Jahre), indem Sie den Anteil der Neukunden zu den aktiven Bestandkunden errechnen! Für die Plattform-Performance ist nur eine signifikante Abweichung von Interesse.

Nutzungsrate – Die Nutzungsrate ergibt sich aus dem Anteil der Transaktionen, die über die Plattform (digital) laufen und der Gesamtzahl der Transaktionen (manuell und digital) im Einsatzbereich.

Störgrößen – Eine Störgröße liegt vor, wenn im Betrachtungszeitraum ein außerordentliches Vorkommnis die Geschäftszahlen maßgeblich verändert. Dazu zählen zum Beispiel Veränderungen im Markt, in der Nachfrage und der Akquisition von Mitbewerbern.